

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la
Recherche Scientifique

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des sciences commerciales

Mémoire de fin d'études

En vue d'obtention du diplôme de Master

En Sciences Commerciales

Option : Finance

Thème :

Le financement de la promotion immobilière
au sein de la « CNEP-Banque Tizi-ouzou »

Cas : La promotion PROMO TO

Présenté par :

Rihani Sadia

Toubal Dihia

Dirigé par :

M Chenane Arezki

_____ ***Promotion 2013/2015*** _____

Remerciements

Remerciements

Nous remercions le bon Dieu qui nous a aidé à surmonter toutes les difficultés rencontrées au long de cette période pour amener à terme ce travail.

Nous adressons nos sincères remerciements à M^{er} Chenane Arezki et M^{elle} Labassi Noura, Pour leur encadrement, leurs conseils et orientations prodigués tout au long de notre préparation de mémoire de fin d'études.

Nous sommes très reconnaissantes à nos professeurs de l'université de Mouloud Mammeri, plus particulièrement nos professeurs du département de sciences commerciales et de gestion qui ont contribué à promouvoir notre formation.

Dédicaces

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A ma mère, pour son amour, sa générosité, sa patience, et pour avoir été de bon conseil pendant toutes ses Années, je n'oublierai jamais ton soutiens dans les moments les plus difficiles.

Du fond du cœur merci, je t'aime beaucoup.

A mon père, sans lui rien n'aurait été possible. Jamais je n'oublierai son affection ainsi que son amour, son dévouement,
Je ne le remercierai jamais assez.

A mes très chères sœurs Sally, Lila, Djamila et Farida ;

A mon frère Amar

A mon cher mari Nazim et sa famille

A mes cousines et cousins

A mes nièces et neveux en particulier lycia ,Illy, Gaya Aziz, Idir,
lydia sans oublier le petit prince « Massinissa »

A mes ami(e)s en particulier ma binôme « Dihia », « Nadia »
« Idir », « Nacer » et « cylvia »

Je tiens également à remercier tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Sadia

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

A ma mère, pour son amour, sa générosité, et pour avoir été de bon conseil pendant toutes ses Années

Du fond du cœur merci

A mon père, sans lui rien n'aurait été possible. Jamais je n'oublierai son affection ainsi que son amour, son dévouement,

Je ne le remercierai jamais assez.

A mes très chères sœurs Lysa, Rosa

A mes cousines et cousins en particulier « Tina » et « Hocine »

A ma chère tante et mes grandes mères

A mes ami(e)s en particulier ma binôme « Sadia », « Célia » « Lyes »
et « Nacer ».

Je tiens également à remercier tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce modeste travail.

Dihia

Sommaire

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre Préliminaire	3
Première partie : l'environnement de l'immobilier en Algérie	10
Chapitre 1 : L'environnement du financement de l'immobilier en Algérie et son nouveau cadre institutionnel.....	11
Section 1 : Le financement de l'immobilier en Algérie	12
Section 2 : le nouveau cadre institutionnel de l'immobilier en Algérie	18
Chapitre 2 : Le promoteur immobilier	30
Section 1 : Généralité sur le promoteur immobilier	31
Section 2 : Les règles de l'activité immobilière	36
Deuxième partie : Le financement bancaire de la promotion immobilière et ses risques	46
Chapitre 1 : Le financement de l'offre immobilière « Crédit à la promotion immobilière ».....	47
Section 1: Les principes de financement de la promotion immobilière	48
Section2 : Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière	50

Chapitre 2 : Analyses des risques.....	80
Section 1 : Les risques du crédit immobilier.....	80
Section 2 : La couverture des risques.....	89
Section 3 : Le recueil des garanties.....	92
Troisième partie : L'Etude du cas pratique.....	102
Chapitre 1 : Présentation de l'organisme d'accueil	103
Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque.....	103
Chapitre 2 : CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS	
« CAS de la CNEP-BANQUE ».....	109
Section 1 : La constitution du projet.....	109
Section 2 : La présentation du projet.....	113
Section 3 : L'analyse et évaluation financière du projet.....	119
Conclusion Générale	
Références bibliographiques	
Liste des tableaux	
Liste des abréviations	
Liste des Annexes	
Table des matières	

Introduction générale

Depuis une dizaine d'années, l'Algérie subit d'énormes changements dans les comportements sociaux, économiques, politiques, voire même culturels. Ces mutations sont dues à la transition d'une économie planifiée et administrée, caractérisée par une relative stabilité de l'environnement et une faible concurrence, à une économie de marché.

Ce nouvel environnement mouvant et incertain, caractérisé par une concurrence accrue, par la primauté de l'offre et de la demande et par la possibilité de faillite, implique une compétitivité constamment renouvelée de tous les secteurs de l'économie, l'un de ces secteurs et le secteur de l'habitat, qui a connu depuis l'indépendance à nos jours, plusieurs étapes visant à satisfaire la demande, cette demande a toujours dépassée l'offre. A cette effet l'état a introduit de nouvelles réformes ; qui avaient pour but d'améliorer les systèmes de financement du logement, et qui visaient essentiellement à désengager l'Etat -qui s'est retrouvé impuissant face à la très forte demande- du financement de logement en responsabilisant beaucoup plus la CNEP qui est devenue une banque commerciale d'autre part les autres banques qui ont été impliquées dans le financement de l'immobilier.

Par ailleurs, l'état a mis en place de nouvelles réformes et dispositifs de fonctionnement du marché de l'immobilier, via l'application de la nouvelle loi du 11 février 2011 régissant l'activité de la promotion immobilière et du promoteur immobilier, a travers cette loi l'état a pu intégrer des institutions financières et des fonds de garantie et une bonification de taux d'intérêt ces reforme visant à activer les réalisations des projets immobiliers.

Malgré ces réformes et les divers programmes que l'Etat a mis en place, le secteur du logement pêne toujours face à la très forte demande, Ceci nous amène a posé la question suivante « **Quelles sont les modalités de financement et les procédures des projets immobiliers cas de la CNEP-Banque ?** ».

Pour ce faire, il s'avère nécessaire de répondre aux questions suivantes :

- *En quoi consiste le nouveau dispositif de financement du logement et quel est le rôle que joue chaque intervenant dans ce dispositif?*
- *Quelles sont les contraintes rencontrées par les banques en matière d'octroi des crédits immobiliers et comment remédié à cette situation?*
- *Quels sont les caractéristiques et les types des crédits immobiliers?*
- *Comment se fait la gestion des risques rencontrés lors de l'octroi des crédits hypothécaires et quels sont les moyens de s'en prémunir ? Et quelles sont les garanties liées aux crédits immobiliers?*
- *Enfin, comment se fait le traitement de la demande de crédit au niveau de la CNEP_BANQUE ?*

Pour répondre à ces interrogations, nous avons scindé notre travail comme suit :

- Une première partie « le marché immobilier en Algérie » dans laquelle on reprendra les généralités sur le marché immobilier et ses caractéristiques économiques et juridiques dans un premier chapitre, puis nous présenterons l'évolution de ce secteur en Algérie, les réformes de son financement ainsi que le nouveau dispositif et le promoteur immobilier.
- La deuxième partie « le financement bancaire de la promotion immobilière » nous allons exposer les différents étapes du dossier promotionnel, Les risques liés aux crédits immobiliers et les moyens de leur gestion » expose les différents risques liés aux crédits immobiliers, les méthodes de leur gestion et leur maîtrise ainsi que les différentes garanties liées à ce type de prêts.
- La troisième partie « la présentation de la CNEP banque et à l'étude de cas pratiques».

Par ailleurs, et d'une part, les objectifs de croissance et de perfectionnement visés par toute entité productive sont subordonnés à la recherche des fonds nécessaires, qui s'avèrent le plus souvent assez difficiles à obtenir. D'une autre part, la banque, confrontée à des mutations très rapides, cherche à assurer la rentabilité de ces capitaux engagés et augmenter ses parts de marché, tout en respectant les obligations légales et en servant correctement sa clientèle.

De ce fait, la banque est tenue de réaliser un double objectif : le premier est la recherche du profit, et le second est le financement de l'économie.

C'est, justement, pour ces raisons que la banque s'impose sur la scène économique comme partenaire incontournable et indispensable de par ses attributions d'intermédiaire agréé et plus particulièrement sa fonction d'établissement de crédit.

Cette pratique spécifique qui est l'octroi du crédit est l'essence même de l'activité bancaire. Le crédit peut être défini comme étant : une confiance qui l'emporte sur le risque à se dessaisir d'un bien ou d'un pouvoir d'achat en échange d'une contre-prestation différée dans le temps. Toutefois, la relation Banque/ Entreprise ne se limite heureusement pas à la simple relation de concours de fonds pour les projets jugés fiables et un refus pour les projets jugés trop risqués, mais va bien au-delà, car la banque joue aussi le rôle de conseiller, et tient compte dans la prise de décision de facteurs plus ou moins subjectifs.

À la lumière de cette affirmation, on constate que la notion du risque est indissociable de la notion du crédit, non pas au sens limité de ne pas être remboursé à l'échéance, mais au sens plus technique d'identifier l'objet du crédit sollicité. L'identification consiste pour le banquier à repérer le risque, puis l'évaluer, pour ensuite formuler un pronostic sur le recouvrement ultérieur du concours accordé.

Le logement est la première priorité du gouvernement qui craint que sa pénurie ne soit dangereuse pour l'équilibre de la société et la stabilité du pays de manière générale.

Quand on sait que la demande a toujours dépassée l'offre, il est à se demander quels sont les moyens dont dispose les pouvoirs publics pour satisfaire la demande nationale ?

L'Etat a introduit de nouvelles réformes ; qui avaient pour but d'améliorer les systèmes de financement du logement, et qui visaient essentiellement à désengager l'Etat -qui s'est retrouvé impuissant face à la très forte demande- du financement de logement en responsabilisant beaucoup plus la CNEP qui est devenue une banque commerciale. Et les autres banques qui ont été impliquées dans le financement de l'immobilier.

Aussi, la création d'un certain nombre d'institutions financières spécialisées telles que la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH); la Société de garantie des Crédits Immobiliers (S.G.C.I) ainsi que le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (F.G.C.M.P.I). La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique (S.A.T.I.M).

Il entend mettre aussi des moyens efficaces pour régler ce problème comme le lancement prochain d'un programme de 1,450 million de logements sous plusieurs formes et pour accélérer la réalisation, l'Etat est même prêt à faire appel aux entreprises étrangères.

Toutefois, malgré ces réformes et les divers programmes que l'Etat a mis en place, le secteur du logement pêne toujours face à la très forte demande, est-ce du à la timide participation des banques ? Ceci nous amène à poser la question suivante *«comment les banques, particulièrement la CNEP-Banque peuvent participer à la résolution du problème de l'immobilier tout en contribuant positivement au développement de l'économie du pays et à la réalisation d'une bonne rentabilité en minimisant les risques des capitaux engagés ? »*.

Pour ce faire, il s'avère nécessaire de répondre aux questions suivantes :

- *quelle est la situation de ce secteur en Algérie? Et qui intervient sur le marché immobilier?*
- *Comment a évolué la politique de l'habitat en Algérie et quelles sont les réformes engagées dans ce créneau?*
- *En quoi consiste le nouveau dispositif de financement du logement et quel est le rôle que joue chaque intervenant dans ce dispositif?*
- *Quelles sont les contraintes rencontrées par les banques en matière d'octroi des crédits immobiliers et comment remédié à cette situation?*
- *Quels sont les caractéristiques et les types des crédits immobiliers? Et quelles sont les précautions à prendre avant et après l'octroi de crédits immobiliers?*
- *Comment se fait la gestion des risques rencontrés lors de l'octroi des crédits hypothécaires et quels sont les moyens de s'en prémunir ? Et quelles sont les garanties liées aux crédits immobiliers?*
- *Enfin, comment se fait le traitement de la demande de crédit au niveau de la CNEP_BANQUE ?*

Pour répondre à ces interrogations, nous avons scindé notre travail comme suit :

- Une première partie « le marché immobilier en Algérie » dans laquelle on reprendra les généralités sur le marché immobilier et ses caractéristiques économiques et juridiques dans un premier chapitre, puis nous présenterons l'évolution de ce secteur en Algérie, les réformes de son financement ainsi que le nouveau dispositif.
- La deuxième partie « typologie des crédits immobiliers » nous allons exposer les différents types de crédits immobiliers offerts par la CNEP-Banque à sa clientèle, et les diverses étapes de traitement d'une demande de crédit.
- La troisième partie « Les risques liés aux crédits immobiliers et les moyens de leur gestion » expose les différents risques liés aux crédits immobiliers, les méthodes de leur gestion et leur maîtrise ainsi que les différentes garanties liées à ce type de prêts.

- Quatrième partie «l'exposition de cas pratiques» on va mettre on évidence ce qui a été dit dans la deuxième partie.

Chapitre préliminaire :
Généralités sur le
marché de l'immobilier

Généralités sur le marché de l'immobilier

Avant de définir le marché immobilier ; il y a lieu de se poser la question suivante :

Qu'est-ce qu'un marché de biens ?

« Le marché des biens peut être défini comme étant le 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 donné¹.»

1. Le bien immobilier

1.1. Définition

Un bien immobilier est un bien physique ayant une assiette fixe et immobile qui ne peut être déplacé sans détérioration et une longue durée de vie économique, cela peut concerner les terrains, les appartements, les maisons ... etc.

1.2. Caractéristiques du bien immobilier

Le bien immobilier a des caractéristiques bien définies tel que : La durabilité, l'immobilité, ainsi que l'hétérogénéité, nous pouvons également y ajouter les caractéristiques liées à l'importance des coûts de transaction et l'imperfection de l'information sur les marchés immobiliers.

1.2.1. La durabilité

Le bien immobilier est un bien physique présentant une très longue durée de vie économique, son financement se fait à long terme.

¹ : SAID SIEF A, Financement de l'habitat, mémoire professionnel, Université d'ORAN ,2000

1.2.2. L'immobilité (La localisation)

C'est un bien localisé qui ne peut être déplacé sans détérioration.

1.2.3. L'Hétérogénéité

Deux biens immobiliers ne peuvent jamais être exactement les mêmes, ils peuvent être très semblable en matière de forme, de dimension et de cout mais ils ne peuvent jamais avoir les mêmes coordonnées géographiques, d'ailleurs chaque immeuble a sa particularité.

1.2.4. Autres caractéristiques

- Puisque le bien immobilier est un actif peu liquide par rapport aux autres actifs financiers, les couts de transaction sont très élevés.
- L'information imparfaite est aussi une donnée fondamentale du marché de l'immobilier.
- Finalement, le logement constitue le reflet de la société.

1.3. Typologie des biens immobiliers

On va classifier le bien immobilier par nature de fonction selon son type et sa localisation géographique. Deux familles principales et une troisième hybride, sont distinguées :

- L'immobilier résidentiel ;
- L'immobilier professionnel ;
- Autres types de biens immobiliers.

1.3.1 L'immobilier résidentiel

Il s'agit de biens construits dans l'intention de loger des personnes, on y trouve:

- Le logement : c'est d'une façon générale tout local destiné à l'habitation des ménages.
- Les résidences avec services: ces résidences offrent des services spécifiques à une catégorie précise.
- Les résidences de tourisme : pour accueillir les touristes comme les hôtels et les auberges.

1.3.4. L'immobilier professionnel

Ce sont tous les biens à usage professionnel, on y trouve essentiellement:

- L'immobilier de bureau: ce type d'immobilier abrite des activités relatives à la direction sans aucune manipulation de marchandises ;
- L'immobilier industriel: ces immeubles abritent les activités industrielles, de la fabrication, même le stockage des marchandises. par exemples: les usines ;
- L'immobilier commercial: ces immeubles abritent l'activité commerciale telle que les centres commerciaux.

1.3.5. Autres types de biens immobiliers

On trouve dans cette catégorie d'autres biens qui sont destinés à autres différents usages et exploitations. On cite par exemple les mosquées, les écoles, les hôpitaux.

2. Le marché immobilier

2.1. Définition

Le marché de l'immobilier est le marché dans lequel s'effectuent les transactions d'achat/ vente ou de location, voir d'échange de biens immobiliers définies ci-dessus.

2.2. Etude de l'offre et de la demande

2.2.1. Les déterminants de la demande

La détermination de la demande sur le marché de l'immobilier dépend essentiellement de la répartition démographique de la population, du niveau des revenus et le taux en vigueur appliqué par les banques.

2.2.2. Les déterminants de l'offre

La détermination de l'offre dépend essentiellement du coefficient d'occupation du sol et de la disponibilité du foncier car les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments et elle dépend aussi de la capacité financière des entreprises de constructions et de fabrication de matériaux de construction.

2.3. Segmentation du marché de l'immobilier

Le marché de l'immobilier se subdivise en deux catégories; le marché primaire et le marché secondaire.

2.3.1. Le marché primaire

Est considéré comme primaire le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs.

2.3.2. Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion, au sein duquel les opérations d'achat, revente ou de location s'articulent autour d'immeubles déjà utilisés dans le marché primaire.

2.4. Les intervenants sur les marchés immobiliers

2.4.1. L'Assemblée populaire communale APC

Le rôle de cet intervenant est d'émettre des certificats de conformité et les permis de construire. Elle a pour responsabilité de vérifier la conformité aux règlements des normes de construction.

2.4.2. La conservation foncière

Son rôle principal est de déterminer et de faire connaître par les moyens de publicité foncière, les droits de propriété et autres droits réels existants sur les immeubles.

2.4.3. L'arpenteur géomètre

L'intervention du géomètre consiste à préparer un document officiel fournissant les coordonnées exactes du terrain en question.

2.4.4. L'expert immobilier

Son rôle consiste en l'élaboration d'un rapport établissant une juste valeur marchande pour fin de financement. Il est tenu d'informer le prêteur de toutes anomalies, désuétudes, etc. pouvant affecter la valeur de la garantie.

2.4.5. Le notaire

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

- Rédiger la promesse de vente, l'acte de vente et l'acte d'hypothèque ;
- Examiner les titres ;
- Faire signer les parties ;
- Enregistrer la garantie, le tout conformément aux conditions exigées par le prêteur.

- Fournir un rapport final attestant une bonne et valable hypothèque du rang exigée.

2.4.6. Le maître de l'ouvrage

Le maître de l'ouvrage est : « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire². »

2.4.7. Le maître d'œuvre

Toute personne physique ou morale ayant la qualification et les compétences nécessaires, désignée par le maître de l'ouvrage pour la réalisation, l'étude et/ou le suivi des travaux ; il peut être un architecte ou un bureau d'études.

2.4.8. L'entreprise de réalisation

C'est une personne physique ou morale qui a pour mission la réalisation matérielle et la finalisation du projet conformément aux plans préalables établis et aux conditions du contrat.

2.4.9. Le 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 louer³. »

2.4.10. Les organismes prêteurs

Les banques et les institutions financières jouent un rôle fondamental dans le financement de l'immobilier à travers les crédits bancaires accordés afin de permettre un désengagement progressif de l'Etat.

² Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte

³ Loi n° 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, JORA N° 14 du 06 mars 2011.

2.4.11. Les organismes de contrôle

L'Etat a mis en place des organismes de contrôle, leurs missions principales est de vérifier la conformité des travaux avec la législation en vigueur et les normes de l'urbanisme, et le principal organisme de contrôle est le **CTC** (contrôle technique de constructions) qui est un établissement public à caractère industriel et commercial créée par l'ordonnance n° 71-85 bis du 29 Décembre 1971. La mission principale des organismes de contrôle technique est la normalisation des risques par la réduction de la fréquence des sinistres garantis par l'assurance au titre de la responsabilité décennale, de telle sorte que, sur l'ensemble des chantiers contrôlés, la garantie reste économiquement satisfaisante pour l'assureur, tout en procurant au maître d'ouvrage et à l'exploitant une sécurité suffisante.

Conclusion :

A travers ce chapitre nous avons pu donner un éclaircissement sur le marché de l'immobilier en Algérie ainsi que l'offre et la demande de ce dernier.

Partie 1 :
L'environnement de
l'immobilier en
Algérie

Introduction

Depuis l'indépendance, le système bancaire algérien n'a pas cessé de connaître de profondes mutations afin de mieux s'adapter à l'évolution économique du pays, plus particulièrement depuis le passage à l'économie de marché notamment dans son aspect lié au financement par l'utilisation des opérations de crédit.

Cette partie a pour objectif de comprendre l'environnement du marché immobilier et l'évolution du cadre législatif et réglementaire ainsi que son impact sur le financement du logement.

A cet effet, notre travail sera divisé en deux (02) chapitres. Le premier sera consacré à l'évolution du financement du marché immobilier algérien et son cadre institutionnel. Le second le promoteur immobilier.

A travers cette première partie nous allons répondre à deux questions pertinentes à savoir :

- Pourquoi, l'Etat a entrepris ces réformes ?
- Quel est le nouvel environnement du financement de l'immobilier en Algérie et le nouveau cadre législatif ?
- Qu'entend t- on par un promoteur immobilier ?

Chapitre 1 :

L'environnement du
financement de
l'immobilier en
Algérie et son nouveau
cadre institutionnel

Introduction

Dès l'indépendance le marché immobilier a connu une intervention monopolistique de l'Etat, la politique de ce dernier avait pour objet de réaliser un équilibre entre la demande et l'offre concernant le logement, mais ce qu'il s'ensuivait n'était qu'une nette aggravation au niveau de ce secteur. Alors il a mis en place des réformes, qui permettaient la résorption de la crise de logement.

A partir de l'année 1986 qui a été le point de départ, un nouveau cadre de financement de l'immobilier s'est installé progressivement en Algérie depuis la création des institutions financières spécialisées pour l'aide des banques en mettant à leur disposition des ressources longues et en assurant leur couverture contre les risques d'insolvabilité.

Section 1 : Le financement de l'immobilier en Algérie

On va exposer dans cette section l'évolution du marché immobilier en Algérie, en mettant l'accent sur ces mesures de réorganisation et de restructuration de l'environnement du financement.

1. L'Etat Algérien et sa politique de financement

L'environnement du financement a été marqué par deux périodes

1.1 Période avant 1986 : monopole de l'Etat sur le marché immobilier

Le secteur de l'habitat a souffert après l'indépendance du monopole étatique. La participation de l'Etat était très présente dans tous les niveaux : la gestion, le financement, la production, l'attribution...etc.

Toutefois, malgré les sommes colossales engagées par l'Etat, le déficit reste néanmoins important.

C'est pourquoi, en 1971, en plus de la collecte de l'épargne, la CNEP s'est vue attribuer la mission de financement du logement social, ce qui a encouragé les ménages à épargner afin d'acquérir un logement auprès de cette institution, si bien qu'entre 1973 et 1979, le financement de l'habitat était assuré à 75% par le trésor public et à 25% par la CNEP.

Suite à sa persévérance, la CNEP s'est vu confier en 1981 deux tâches supplémentaires :

- Le financement des particuliers pour la construction de logement.
- Le financement de l'habitat promotionnel sur fonds d'épargne au profit exclusif des épargnants¹.

¹ Décret n°80-213 du 13-09-1980.

Toutefois, durant cette période, le financement direct de l'habitat n'a pas noté la participation des banques commerciales.

Celles-ci participaient indirectement dans le financement des entreprises de bâtiments.

1.2. Période d'après 1986

1.2.1 La loi sur la promotion immobilière 86/07

La loi 86-07 sur la promotion immobilière du 04 Mars 1986 visait à agrandir le champ d'intervention en matière de logements aux différentes institutions afin d'alléger le poids qui pesait sur l'Etat.

Elle avait pour objectif d'encourager les promoteurs publics et privés à participer directement à la deuxième phase de l'opération immobilière qui est la production de logements, faire participer le citoyen dans le financement de son logement.

Mais cette loi n'a pas connu le succès escompté et cela à cause des quelques limites suivantes :

- Les modalités de financement contraignantes, la limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et l'interdiction de l'utilisation des apports des réservataires, fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie incessible ;
- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur ;
- les prix étaient trop élevés et dépassaient les prix prévisionnels ce qui menait les banques à octroyer des crédits additionnels. Aussi les prix élevés causaient la mévente des logements.
- L'objet de la promotion immobilière est limité au seul logement destiné à la vente.

Pour ces limites, les pouvoirs publics ont été obligés de modifier ce texte quelques années plus tard.

1.2.2 La loi bancaire de 1986

La loi du 19 Août 1986 définit les banques et les établissements financiers comme étant des personnes morales habilitées à effectuer à titre professionnel habituel des opérations de banques.

Cette loi bancaire est venue lever la spécialisation des banques à fin de permettre l'épanouissement et le développement du secteur bancaire, elle classe les établissements de crédits en deux catégories :

- Les établissements de crédits à vocation universelle qui ont pour mission principale la réception de tout type de dépôts du public et d'accorder tout type de crédit à n'importe quelle durée.

- Les établissements de crédits spécialisés qui ne collectent que certaines ressources et ne consentent que les catégories spécifiques de crédit (cas de la CNEP).

Malgré la promulgation de cette loi, les banques sont toujours restées réticentes à l'égard de la diversification de leurs activités.

1.2.3 La loi 90-10 sur la monnaie et de crédit du 14 Avril 1990

La loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit en vertu de ses articles 114 et 115 est venue pour lever la spécialisation des banques et des établissements financiers.

En vertu de cette loi, leurs activités sont clairement définies, il en est de même pour la codification des opérations de banque et de crédit (article 110 à 113).

La CNEP devra selon la présente loi (article 202) mettre ses statuts en conformité avec les dispositions légales prévues, afin de consolider son statut d'institution de recueil et de développer son créneau naturel de financer l'habitat avec les demandeurs potentiels (entreprises et ménages).

Les banques ont aussi tôt essayé de diversifier leurs activités, seulement elles ont négligé et mis à l'écart le secteur de l'habitat et ce à cause de la situation critique de ce secteur ainsi que la nature très risquée des crédits hypothécaires (leurs durées, les risques, le refinancement...).

Pour remédier à cette situation, les autorités ont introduit des réformes qui visaient à impliquer d'avantage le système bancaire dans le financement du logement en mettant en place des crédits immobiliers aux particuliers mais aussi à créer des institutions financières destinés au financement du logement (SRH²) et leurs garanties (SGCI³). Que nous allons détailler dans le chapitre suivant.

1.2.4 La loi 93-03 relative à l'activité immobilière

Après l'échec qu'a connu la loi 86/07 du 04 mars 1986, une nouvelle loi sur la promotion immobilière est venue alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf.

L'activité de promotion immobilière est défini dans l'article 02 de cette loi comme étant «...l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ».

Dans son article 03, la loi 93/03 du 1^{er} mars 1993 a qualifié la promotion immobilière de « activité économique » régie par le code du commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux agents économiques.

Comme le précédent texte, cette loi n'a pas eu l'écho attendu et le développement de l'activité de promotion immobilière n'a été au niveau des espérances tant attendues.

² Société de refinancement hypothécaire

³ Société de garantie du crédit immobilier

Depuis 1997, le schéma de financement de l'activité immobilière a été profondément rénové par l'apparition d'institutions spécialisées dans le soutien aux intervenants du marché immobilier.

A l'instar du cadre juridique de la promotion immobilière, le schéma de financement de l'immobilier a fait l'objet d'une refonte

2. Le nouveau schéma du financement de l'immobilier

Ce schéma a porté sur :

- la suppression du monopole de fait de la CNEP 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 :
 - des promoteurs par la mobilisation de son autofinancement ;
 - des acquéreurs par la mobilisation de leurs apports personnels ;
 - du concours bancaires.
- La mise en place d'un nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier.

Ce dernier point fera l'objet de la section suivante, car il représente un élément essentiel qui nous permettra de comprendre le rôle important que jouent ces institutions pour faciliter l'octroi du crédit immobilier.

Section 2 : Le nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier en Algérie

L'Etat a introduit de nouvelles réformes qui avaient pour but d'améliorer les systèmes de financement du logement par la création d'un certain nombre d'institutions financières spécialisées telles que :

- 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 de Refinancement Hypothécaire (SRH) ;
- La société d'automatisation des transactions interbancaires et de la monétique (SATIM).

1. La Caisse Nationale du Logement « CNL »

1.1. Présentation

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'Urbanisme⁴.

1.2. Ses missions

La Caisse Nationale du Logement, dispose des attributions suivantes :

⁴ : Donné du site officiel de la CNL www.cnl.gov.dz

- Gérer les aides et le financement de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de promotion du logement à caractère social, de loyer, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti.
- Promouvoir toutes formes de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la recherche et mobilisation de sources de financement autres que budget
- De réaliser toutes études, enquêtes et recherches liées à l'habitat, apporter son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés et favoriser les actions d'informations d'échanges d'expérience et de rencontres pour la promotion et le développement de l'habitat.

1.3. Ses interventions

Dans le cadre des missions qui lui sont confiées, la CNL gère l'ensemble du système d'aides à la pierre et d'aides à la personne dans le domaine du logement.

Elle assure donc, la gestion de multiples financements publics mobilisés annuellement au profit de programmes d'aides de logements. Ces aides peuvent être pour des programmes :

- De logements sociaux participatifs ;
- De logements en accession aidée à la propriété (AAP) ;
- De logements promotionnels aidés ;
- De logements destinés à la location vente ;
- Aidés à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire.

1.4. L'Aide à l'Accession à la Propriété (AAP)

L'Aide de l'Etat à l'Accession à la Propriété est une aide financière non remboursable, accorde dans le cadre de la construction ou de l'acquisition d'un logement Familial, soit directement au bénéficiaire, soit par l'intermédiaire d'une institution financière de crédit.

1.4.1. Le montant de l'aide

« Le montant de l'aide frontale accordée par la caisse nationale du logement pour l'acquisition d'un logement neuf auprès d'un promoteur, ou la réalisation, en auto construction en milieu rural, est fixé à 700.000,00 DA. L'aide à la réhabilitation et/ou l'extension est déterminée sur la base d'une étude préalable, approuvée par les services habilités du ministère chargé de l'habitat, dans les limites des ressources financières susceptibles d'être mobilisées à raison d'un montant maximal de 700.000,00 DA par logement⁵.»

1.4.2. Les conditions d'éligibilité

Les articles 6 et 7 de l'arrêté interministériel du 13 septembre 2008 définissent les conditions d'éligibilité, à savoir :

- Justifier d'un revenu mensuel n'excédant pas six (6) fois le salaire national minimum garantie (SNMG) qui est actuellement fixe à 18 000DA.
- Les postulants à l'aide à l'acquisition d'un logement neuf ou à l'aide à l'auto-construction d'un logement en milieu rural doivent également Justifier de :
- n'avoir pas bénéficié de l'attribution d'un logement du patrimoine public locatif sauf engagement préalable de restitution de ce logement, une circulaire du ministre chargé de l'habitat précisera les modalités de prise en charge de cette condition;
- n'avoir pas bénéficié d'une aide de l'Etat destinée au logement;

⁵ : Article 5 de l'arrêté interministériel du 13 septembre 2008 fixant les modalités d'application du décret exécutif n° 94-308 du 28 RABIE ETHANI 1415 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier des ménages

- ne pas posséder en toute propriété une construction à usage d'habitation
- Les aides à l'accession à la propriété ne peuvent être consenties lorsque le coût de réalisation du logement ou de son acquisition est supérieur à quatre (4) fois le montant de l'aide financière c'est-à-dire (2.800 000, DA).

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

2.1 Présentation

La création du FGCMPI était prévue, tout d'abord, dans la loi sur l'activité immobilière (93-03) du 1^{er} mars 1993 mais elle a été créée par décret n° 97-406 du 03 novembre 1997.

Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle consiste à garantir les paiements effectués au profit des promoteurs immobilier sous forme d'avances, à la commande, par les futurs acquéreurs de logements (ou immeubles à usage autre que d'habitation) dans le cadre d'une vente sur plan.

2.2 La Garantie

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

Elle a été instaurée par l'article 11 du décret législatif n°93-03 du 01/03/1993 relatif à l'activité immobilière.

Le Fonds s'engage à rembourser à l'acquéreur, les avances versées par lui, après la réalisation d'un des événements suivants :

2.2.1 Le promoteur est une personne physique

- La disparition constatée par une autorité judiciaire, ou une autorité administrative compétente en la matière du promoteur.
- L'escroquerie dûment constatée par une autorité judiciaire

2.2.2 Si le promoteur est une personne morale

- La faillite de l'entreprise (société de la promotion immobilière)
- La liquidation de l'entreprise
- La banqueroute même si elle revêt un caractère frauduleux ;
- L'escroquerie dûment constatée par une autorité judiciaire.

2.3 l'adhésion

Toute personne physique ou morale exerçant une activité de promotion immobilière, peut adhérer au fonds. A l'inverse de la garantie, qui est obligatoire, l'adhésion au FGCMPI est volontaire.

2.4 L'acquéreur

L'acquéreur d'un bien immobilier, selon la formule dite « vente sur plans », doit toujours s'assurer que son contrat est conforme à la réglementation en vigueur avec, en annexe, l'attestation de Garantie du FGCMPI.

L'intérêt du fonds est principalement de sécuriser l'acquéreur, dans le cas de vente impliquant des paiements d'avances échelonnées dans le temps, et de permettre aux promoteurs d'accéder aux avances des acquéreurs.

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

3. La Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI »

3.1 Présentation

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).

3.2 L'objet de la SGCI

La CNEP/Banque a adhéré à ce système le 27 Février 2007 et ce, en dépit du taux de prime demeurant élevé. Elle a résilié le contrat le 01 Avril 2009. Mais en 2012 la CNEP-Banque a ré adhéré a ce système par le biais de la décision réglementaire n°1325/2012 du 20 juin 2012, portant nouvelle tarification de l'assurance « insolvabilité » de la SGCI (afin de couvrir l'insolvabilité des emprunteurs hypothécaires).

3.3 Les crédits couverts par la SGCI

Tous les crédits hypothécaires aux particuliers de la CNEP-Banque, sont soumis à la couverture assurance « SGCI » contre le risque « insolvabilité » selon l'article 2 de la décision réglementaire n°1325/2012 du 20 juin 2012.

3.4 Nature des risques couverts par la SGCI

L'assurance « SGCI » couvre le risque d'incapacité définitive de l'assuré (l'emprunteur, le codébiteur et la caution) de procéder au remboursement du crédit du essentiellement aux motifs suivants⁶ :

- la perte d'emploi ;
- la dégradation de la capacité de remboursement ;

⁶ : Article 3 de la décision réglementaire n°1325/2012 du 20 juin 2012 portant nouvelle tarification de l'assurance « insolvabilité » de la SGCI.

- la perte de la deuxième source de revenu (caution, codébiteur) ;
- la rupture du ménage dans le cas où le conjoint est codébiteur ou caution ;
- le surendettement ;
- tout autre cas, dûment justifié.

Remarque : En cas d'incapacité du client de procéder au remboursement du crédit (comme la perte d'emploi) la SGCI rembourse la CNEP-Banque du montant restant dû et se retourne contre le client (soit à l'amiable par un échéancier de remboursement soit par saisie du bien).

3.5 Mode de calcul de la prime assurance

Le montant de cette prime est calculé sur la base du montant du crédit et en fonction du Ratio Prêt /Valeur (RPV) à la garantie du bien immobilier objet du crédit ou d'un autre bien immobilier offert en garantie de substitution, selon le tableau ci-après:

Tableau N°01 : calcul de la prime d'assurance en fonction du Ration Prêt/Valeur

Ratio : Prêt valeur (RPV)	Taux de la Prime (H.T)
RPV ≤ 40%	0,50%
40 % < RPV ≤ 60%	0,75%
60 % < RPV ≤ 90 %	1,00 %

Source : Donnée tirée du site officiel du SGCI www.sgci.dz

En ce qui concerne le crédit à la construction, la valeur de la garantie est égale à la valeur du terrain majorée du montant de crédit. L'emprunteur règle le montant de l'assurance en prime unique (FLAT) qui est égal à l'assurance SGCI+ montant de la TVA (17% du montant de la SGCI) avant la mobilisation du crédit, cette prime est versée intégralement et en une seule fois par l'agence CNEP-Banque au compte de la SGCI ouvert à cet effet, cette garantie « assurance » est valable durant toute la durée de crédit accordé à l'emprunteur et qui prendra effet à compter de la date de mobilisation du crédit.

4. L'institution chargée du refinancement hypothécaire : « la Société de Refinancement Hypothécaire » (SRH)

4.1. Présentation

La Société de refinancement Hypothécaire, société par action (SPA), créée le 29 novembre 1997, à capital social de 3 290 000 000 DA augmentée en Avril 2003 à 4 165 000 000 DA, constitue le point central du nouveau système de financement du logement en Algérie.

Les actionnaires de la SRH sont le Trésor Public, les Banques publiques sauf la BADR et quelques compagnies d'assurances.

La Société de Refinancement Hypothécaire est un établissement financier chargé du refinancement des crédits immobiliers octroyés aux ménages pour l'achat d'un logement neuf, l'aménagement ou la construction d'une habitation par les banques et les établissements financiers.

4.2 Missions de la SRH

- Développer l'intermédiation financière destinée au financement du logement afin de réduire la pression sur le budget de l'Etat ;
- Participer au développement du marché financier et en particulier le marché hypothécaire en favorisant l'octroi du crédit aux ménages pour l'achat d'un logement ;

- Promouvoir le système de financement du logement à moyen et long terme ;
- Encourager la concurrence entre les banques et les établissements financiers pour l'octroi du crédit hypothécaire ;
- Prolonger la maturité de la structure des taux d'intérêts octroyés par les banques.

En remédiant à l'insuffisance de l'épargne longue orientée vers le financement du logement, cette société se donne également comme objectif à moyen terme la création d'un marché hypothécaire, et la titrisation des prêts hypothécaires qui consiste à transformer des créances, en l'occurrence des crédits bancaires en titres négociables sur le marché financier.

4.3. Les conditions de refinancement

Afin de bénéficier du refinancement de la SRH, l'établissement financier doit remplir les conditions suivantes⁷ :

- Avoir la qualité de banque ou d'Etablissement financier agréé par la Banque d'Algérie ;
- Disposer des comptes de l'exercice de l'année qui précède la demande de refinancement, approuvé par l'assemblée générale des actionnaires ;
- Avoir un système de gestion de portefeuille de crédits hypothécaires agréés par la SRH.

En plus de toutes ces conditions, l'accord préalable de la Banque d'Algérie, en ce qui concerne les conditions de refinancement et des modalités de suivi des crédits financés, est indispensable.

Toute demande de refinancement doit comprendre : la raison social et le siège social, le montant du refinancement demandé.

⁷ : Données tirées du site officiel de la SRH www.srh-dz.org.

Les crédits octroyés par les intermédiaires agréés, objet de la demande de refinancement, doivent porter sur :

- L'achat de logement ;
- La construction ou l'achat d'une maison individuelle ou d'un immeuble collectif à usage d'habitation ;
- L'extension de l'habitation existante ;
- la réhabilitation du logement ou de l'habitat existante.

4.4 Ressources de la SRH

Les ressources de la SRH proviennent de :

- L'émission d'obligations sur le marché hypothécaire et financier ;
- La Banque d'Algérie ;
- Financement extérieur si le système national est insuffisant .

4.5 Convention SRH-banques

L'opération de refinancement de la SRH consiste en l'octroi de crédits aux banques et aux institutions financières qui leurs permettront de financer les crédits hypothécaires accordés, le remboursement se fait par le paiement d'une mensualité suivant un échéancier avec une période de différé de 2 mois.

Remarque : La SRH a été créée au moment où les banques connaissaient une crise de liquidité, et vu leurs surliquidité actuellement, l'intervention de la SRH n'est plus utile , ce qui a poussé les dirigeants de cette société à élargir le champ d'activité en lançant un nouveau produit « **le leasing immobilier**⁸.»

⁸ : Le leasing immobilier est un contrat par lequel le donneur achète ou construit un immeuble suivant les instructions du preneur pour en céder à ce dernier la jouissance pour une période plus ou moins longue, qui correspond généralement à la durée d'utilité économique du bien.

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

5.1. Présentation de la SATIM

La SATIM est une société par actions (SPA) au capital social de 267 000 000 DA, créée en 1995 par l'ensemble des banques publiques. Ses actionnaires sont : la BNA, la BADR, la BDL, la CNEP Banque, la CNMA et AL BARAKA.

Cette institution fut créée pour mettre à la disposition des banques un système interbancaire de gestion qui intègre les trois prestations suivantes :

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

Les ménages peuvent s'endetter auprès de plusieurs banques en même temps, ceci conduit fréquemment à l'incapacité d'honorer leurs échéances.

Afin de palier à ce problème, il est nécessaire qu'il y ait une communication constante et continue des informations entre les différentes banques et établissements financiers.

Dans cette optique, il y a eu création de la Centrale des risques des ménages gérée par la SATIM.

5.2. La Centrale des risques des ménages

C'est une centrale consultée par l'ensemble des banques publiques et privées. La consultation de cette base de données est une opération préalable à tout octroi de crédit. Elle permet d'éviter qu'un emprunteur puisse bénéficier auprès de plusieurs banques à la fois, de crédits dépassant sa capacité de remboursement.

Les informations que peuvent trouver les banques dans cette centrale sont :

- Le nombre et le montant des crédits immobiliers et a la consommation dont a bénéficié le client ;
- Le montant mensuel cumule de toutes ses échéances ;
- Le nombre de crédits souffrant de retards de paiement.

Il est à noter que l'intervention réelle de la SATIM se résume en la gestion et la maintenance des distributeurs automatiques de billets et l'élaboration des chèquiers et des cartes magnétiques mais en ce qui concerne la consultation de la centrale des risques des ménages elle n'est Malheureusement pas opérationnelle à ce jour (elle devrait l'être en 2013).

Conclusion

L'Etat a adopté une politique de gestion de l'activité immobilière, depuis la promulgation de la loi relative à la promotion immobilière en 1986 et d'autres textes de loi pour mettre en place un mécanisme de fonctionnement du marché de l'immobilier.

Cette importance accordée par l'Etat au secteur du bâtiment est palpable à travers la création de multiples sociétés et institutions afin de relancer le secteur de l'habitat, certaines y contribuent fortement à l'image de la CNL et du FGCMPI, d'autres ont encore du mal à réaliser les missions qu'on leur a confiées tel que la SRH. Les pouvoirs publics doivent mettre tous les moyens en œuvre afin que ces dernières puissent être relancées et recentrées, et ainsi, contribuer à l'amélioration de la situation du secteur de l'habitat en Algérie.

Chapitre 2 :
L'environnement de
l'immobilier en
Algérie

Introduction

De nos jours, le promoteur est celui qui prend l'initiative du processus de l'offre nouvelle en immobilier. Sa connaissance de la demande, de la disponibilité du foncier (soit le terrain qui est le support essentiel de toute opération), des aspects réglementaires (qui sont importants dans l'activité) ainsi que des moyens de financement les plus adaptés, en font un des agents majeurs du marché immobilier. Cette combinaison de compétences et cette maîtrise de l'information fait de lui un intermédiaire bien placé sinon obligé entre les différentes parties prenantes : Maître d'ouvrage, financier, maître d'œuvre (entreprise de construction), autorité réglementaire, etc.

Dans ce chapitre, nous développerons quelques notions de la promotion immobilière et du promoteur immobilier, telles qu'elles sont définies par les textes de loi, son organisation en Algérie, ses formes, ses différents acteurs et d'autres points.

Section 1 : le promoteur immobilier

Le promoteur immobilier est un chef d'orchestre qui coordonne les divers intervenants dans la réalisation d'un programme immobilier.

1. Définition du promoteur

Un promoteur immobilier est tout d'abord un professionnel, il a pour mission de développer et de construire à risque un projet immobilier sur un terrain, avec l'intention de revendre l'immeuble à un ou plusieurs acquéreurs. L'exemple typique est l'immeuble à appartements.

2. Les conditions pour obtenir un agrément de promoteur immobilier

L'agrément de promoteur immobilier est délivré par le ministre chargé de l'habitat, après avis favorable d'une commission d'agrément de la promotion immobilière.

Nul ne peut postuler à un agrément pour l'exercice de la profession de promoteur immobilier s'il ne remplit pas les conditions suivantes :

Pour la personne physique :

- Etre âgé de vingt-cinq (25) ans, au moins ;
- Etre de nationalité algérienne ;
- Présenter les garanties de bonne moralité, et ne pas être frappé d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par la loi n° 11-04 du 17 février 2011 ;
- Justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers ;

Les modalités de mise en œuvre du présent tiret sont précisées par arrêté conjoint des ministres chargés des finances et de l'habitat.

Première partie l'environnement de l immobilier en Algérie

- Jouir de ses droits civiques ;
- Justifier d'une assurance contractée contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile et professionnelle de ses activités ;
- Justifier de capacités professionnelles en rapport avec l'activité.

Il est entendu, par capacité professionnelle la possession d'un diplôme supérieur dans le domaine de l'architecture, de la construction, juridique, économique, financier, commercial ou toute autre matière technique permettant d'assurer l'activité de promoteur immobilier.

Lorsque le demandeur ne remplit pas les conditions de capacités professionnelles prévues ci-dessus, il est tenu de présenter la justification qu'il bénéficie de la collaboration permanente et effective d'un gérant répondant à ces conditions.

a) Pour la personne morale :

- Etre de droit algérien ;
- Justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers ;
- Le ou les propriétaires doivent présenter une bonne moralité et ne pas être frappés d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par les dispositions de l'article 20 de la loi n° 11-04 du 17 février 2011.
- Le gérant de la personne morale doit répondre aux conditions de bonne moralité, de capacités professionnelles telles que fixées pour la personne physique
- Outre les conditions prévues, le postulant à l'agrément de la profession de promoteur immobilier doit disposer de locaux à usage commercial adéquats permettant l'exercice convenable et raisonnable de la profession et équipés de moyens de communication.
- La justification de la disposition de locaux doit être présentée au moment de l'inscription au tableau national des promoteurs immobiliers.

3. Les conditions d'éligibilité des promoteurs immobiliers

L'arrêté interministériel du 01 mars 2011, fixant les conditions d'éligibilité des promoteurs immobiliers à la bonification du taux d'intérêts¹.

3.1. La bonification du taux d'intérêts

Le taux d'intérêt mis à la charge du promoteur immobilier est de 4%. Le taux de bonification est le différentiel entre le taux de 4% appliqué pour le financement de la réalisation de programmes publics de logements et le taux débiteur en vigueur appliqué par la banque dans le cadre des crédits aux promoteurs.

3.2. La nature du crédit

Le crédit concerné par un financement aux taux bonifié est destiné exclusivement à la réalisation des programmes immobiliers publics.

En cas d'existence, au sein du programme, de locaux à usage autre que d'habitation, le financement de ces derniers ne peut bénéficier de la bonification du taux d'intérêt par le trésor public.

Le crédit pour l'acquisition ou l'aménagement de terrains dans le cadre des opérations de promotion foncière et immobilière n'est pas concerné par la bonification du taux d'intérêt.

3.3. La constitution du dossier de crédit

La constitution du dossier de crédit obéit aux mêmes règles et conditions que celles en vigueur en matière de crédit aux promoteurs.

¹ : L'arrêté interministériel du 01 mars 2011, fixant les conditions d'éligibilité des promoteurs immobiliers à la bonification du taux d'intérêts, JORN N 31 du 05 juin 20114, page 16 et 17.

3.4. Le suivi de la bonification

- Pour les crédits octroyés dans ce cadre, l'agence domiciliataire de l'opération doit éditer deux (02) échéanciers de remboursement :

- Le premier sur la base du montant de crédit accordé aux taux bonifié de 04% ;
- Le second sur la base du montant de crédit aux taux d'intérêt à supporter par le trésor public à savoir, le différentiel entre le taux en vigueur actuellement soit 5.75% et le taux bonifié de 04% ;

- L'agence notifiera au client, l'échéancier de remboursement calculé aux taux d'intérêt débiteur de 04%.

- L'agence transmettra à la direction de recouvrement de la banque et pour chaque trimestre civil des états justificatifs.

- La direction de recouvrement est chargée de procéder aux vérifications d'usage et de transmettre trimestriellement, les états justificatifs au trésor public, accompagnés de la facture y afférente.

- La direction du recouvrement doit transmettre à la direction générale du trésor public, au plus tard à la fin du mois d'avril de chaque année les montants prévisionnels de la bonification pour l'exercice.

Section 2 : Les règles de l'activité de la promotion immobilière

Les promoteurs immobiliers agréés et immatriculés au registre de commerce sont autorisés à initier des projets immobiliers.

1. Définition de la promotion immobilière

La loi n°11-04 du 17 Février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière : « L'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des opérations concourant à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction de besoins propres².»

Les projets immobiliers concernés peuvent porter sur des locaux à usage d'habitation ou professionnel et accessoirement des locaux à usage artisanal ou commercial.

2. Le domaine de l'activité de la promotion immobilière

Selon l'Art.15 de la loi n°11-04 du 17 Février 2011 : Le domaine de l'activité de promotion immobilière couvre les opérations suivantes :

- la réalisation des programmes de logements, de bureaux et des équipements collectifs
- d'accompagnements 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.

L'activité de promoteur immobilier constitue une profession réglementée au sens de la législation et de la réglementation en vigueur, dont l'exercice est exclusif de toute autre activité rémunérée.

² : La loi n°11-04 du 17 Février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière.

Première partie l'environnement de l immobilier en Algérie

L'exercice de la profession de promoteur immobilier est soumis à l'obtention préalable d'un agrément, à l'inscription au registre de commerce et au tableau national des promoteurs immobiliers.

3. Les formes de la promotion immobilière

La promotion immobilière en Algérie, se présente sous deux formes différentes.

3.1. La forme directe

Dans ce type de promotion immobilière, le bailleur de fonds assure lui-même le financement, ainsi que la maîtrise de l'ouvrage et sa responsabilité se trouve engagée entièrement, dans une éventuelle anomalie entachant le projet.

3.2. La forme indirecte

Elle se distingue de la forme directe, par le seul fait, que le bailleur de fonds s'occupe uniquement du financement de l'opération et la gestion de l'ouvrage incombe au promoteur, qui est responsable des éventuelles malfaçons, ou anomalies concernant l'opération.

4. Les types de la promotion immobilière

Ils existent deux types de promotion immobilière :

4.1. La promotion immobilière privée

Dans les textes relatifs au secteur de l'habitat, la loi considère comme promoteur privé, toute personne physique ou morale de droit privé portant sur :

- Les particuliers auto-constructeurs à titre individuel ou organisé, au sein des coopératives, qui sollicitent le financement bancaire ;
- Les promoteurs privés.

4.2. La promotion immobilière publique

Les personnes morales habilitées par la loi 86-07, à réaliser des opérations de promotion immobilière sont les suivantes :

- Les collectivités locales (APC) ;
- Les établissements, entreprises et organismes publics statutairement habilités (EPLF, OPGI.....)
- Les entreprises qui réalisent pour les besoins de leurs travailleurs, dans le cadre des œuvres sociales

Dans de type de promotion immobilière, plusieurs acteurs peuvent intervenir dans son organisation opérationnelles.

5. Les intervenants de la promotion immobilière

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

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

Le promoteur choisi à l'extérieur toute une série de prestataires, conseillés et maître d'œuvre, à qui il confie par voie de contrats ou marchés l'élaboration de dossiers d'études, la formulation de conseils, diagnostic.

Première partie l'environnement de l'immobilier en Algérie

Ainsi :

- De l'architecte, du géomètre, des ingénieurs-conseils, bureaux d'études et autre maître d'œuvres (économistes de la construction, paysagistes, décorateurs...), intervenant comme locateurs d'ouvrages;
- Bureau de contrôle, coordonnateur sécurité ;
- Conseillers et consultants divers, expert fiscal ou juridique, avocat...
- Publicitaires, commerciaux ;
- Contrairement à d'autres secteurs d'activité, le promoteur n'a pas (sauf très rares exceptions) d'entreprises intégrées pour réaliser les travaux. Des entreprises sont choisies par le promoteur au terme d'appel d'offre conduit sur la base de dossiers de consultation établis par l'architecte et (ou) un BET.

6. les autres intervenants

La réalisation d'une opération immobilière met en scène d'autres catégories d'intervenants qui peuvent être autant des partenaires ou des acteurs dont le rôle se révélera déterminant en positif ou négatif à telle ou telle phase du déroulement d'un projet. Le diagramme joint fait figurer les différentes catégories de ces acteurs que l'on peut classer comme suit :

- Les collectivités locales (commune et ses élus), dont le rôle est déterminant pour la négociation et la délivrance des autorisations de construire et la bonne insertion d'un projet immobilier dans son environnement ;
- La banque qui apporte un financement complémentaire sous forme d'un crédit promoteur ou d'accompagnement (avec un plafond de découvert) ;
- Les acquéreurs qui participent au financement de leurs logements dans le cadre de la vente sur plan (VSP).
- Les assurances :
 - Le fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI).
 - La société de garantie des crédits immobiliers (SGCI).
 - Les actionnaires de la société de promotion immobilière ;

Première partie l'environnement de l immobilier en Algérie

- Le vendeur du terrain (services des domaines publics ou les particuliers propriétaires) ;
- Le notaire pour la rédaction des actes et contrat (acte de propriété du terrain, contrat VSP...)

- Les administrations :
 - Le Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme ;
 - Le Ministère de Finances ;
 - Le Ministère de l'environnement ;
 - Les services fiscaux.

- Les concessionnaires :
 - L'Algérienne Des Eaux (ADE) ;
 - SONELGAZ ;
 - Algérie Télécoms.

7. Les actes de la promotion immobilière

Les actes concourant à la réalisation d'une opération immobilière sont multiples :

7.1 La souscription

Dans le cadre du plan d'aménagement de la commune, l'assemblée populaire communale prend toutes mesures nécessaire en vue d'assurer une large publicité, aux programmes de développement de l'habitat y afférent.

A ce titre, elle met à la disposition du candidat à la promotion immobilière, la prescription et règles d'urbanisme et toutes les données afférentes à l'opération, qu'il souhaite entreprendre.

Première partie l'environnement de l'immobilier en Algérie

«...Sauf pour les entreprises et organismes publics, statutairement habilités et les auto-constructeurs à titre individuel, ou organisés au sein de coopératives immobilière, qui demeurent régis par les procédures, qui leur sont applicable. La souscription à la réalisation d'opération de promotion immobilière est ouverte à toute personne physique ou morale, de nationalité Algérienne, capable de transiger, contracter obligation et passer convention, ne peuvent toutefois, souscrire directement ou par personnes interposées à une opération de promotion immobilière, les personnes condamnées en application de cette loi. Toutes personnes morales de droit privé doivent être exclusivement constituées par des personnes physiques de nationalité Algérienne³.»

7.2 L'accèsion à l'assiette foncière

La souscription à une opération immobilière ouvre au profit du souscripteur, le droit à la cession de gré à gré de terrain servant d'assiette au projet. Cette cession, se fait suivant un acte administratif enregistré et publié auprès de la conservation foncière, territorialement compétente⁴.

7.3. La mobilisation de l'épargne

Les opérations de promotion immobilière bénéficiaient des concours financiers remboursables sous forme de crédit à moyen terme, accordés par l'institution financière habilitée.

Ces crédits ne sauraient excéder 50% du cout estimé de l'opération de promotion immobilière, lequel est limité au plafond fixé par voie réglementaire. Les crédits ne sont mobilisés qu'après utilisation des fonds, correspondant à l'apport du souscripteur⁵.

^{3,4,5} : La loi n 86-07, op- cite, article 8, 22,34 pages 245, 257,248 respectivement.

8. Les aspects liés à l'activité immobilière

Les différents aspects de l'activité immobilière peuvent être dégagés dans le décret 93-03, à travers les relations promoteurs-acquéreurs, les relations bailleurs-locataires, mais également en termes des garanties et assurances⁶.

8.1 Les relations promoteurs-acquéreurs

On notera à travers les dispositions du décret, l'instauration de relations contractuelles assorties de garanties au profit de l'acquéreur, notamment, l'exigence faite au promoteur de remplir certaines conditions formulées à l'article 10 du décret législatif n 93-03 du 1/03/1993.

Pour pratiquer la vente sur plan, adhésions obligatoire à un fond de garantie et l'institution d'un privilège de premier rang, concernant la créance détenue par l'acquéreur, sur les promoteurs vendeurs.

8. 2. Les relations bailleurs-locataires

Parallèlement aux relations promoteurs-acquéreurs, le décret 93-03 prévoit les relations bailleurs-locataires, sur la base de la libération des relations contractuelles des nouvelles locations et l'introduction de l'obligation d'un contrat écrit, dont les conditions sont librement débattues entre les parties.

8.3. Les garanties et les assurances

Les promoteurs doivent s'entourer de compétences techniques, pour la conception et la réalisation des constructions (architecte, bureau d'études et entreprise de réalisation solide).

⁶ Le décret législatif n 93-03 du 1/03/1993, relative à l'activité immobilière, JORN N 14 du 03/03/1993, page 3-5

Première partie l'environnement de l immobilier en Algérie

Ainsi le promoteur est tenu d'exiger des architectes et entrepreneurs chargés de réalisation des ouvrages, l'attestation d'assurance répondant de leur responsabilité civile décennale édictée par les dispositions du code civil et conformément à la loi relative aux assurances. La copie de cette assurance, doit être notifiée aux acquéreurs.

Face aux mutations économiques introduites à partir de la décennie 90, un certain nombre d'organisme sont mis en place par les pouvoirs publics, pour renforcer l'investissement dans la promotion immobilière, tels que la Caisse National de Logement (CNL) et le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI).

9 .Les modes de vente

Un contrat doit obligatoirement lier les deux parties : le promoteur immobilier et l'acquéreur ou réservataire. Ce contrat doit être conforme à la législation et la réglementation en vigueur.

« ...la prise de possession et le certificat de conformité n'ont cependant pas l'effet exonératoire 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 1an⁷. »

Tout réservataire doit verser une avance dans un compte ouvert en son nom auprès de l'organisme de garantie des opération de promotion immobilière prévu à l'article 27 de cette lois (voir annexe 01).

Pour les ventes sur plans d'un immeuble ou fraction d'immeuble à construire ou en cours de construction. Il existe un modèle de contrat prévu est défini par voie réglementaire et le transfert des droits sur le sol et de la propriété se fait au fur et à mesure de l'avancement des travaux au profit de l'acquéreur à condition qu'il honore le prix des tranches réalisées.

⁷ : La loi n°11-04 du 17 Février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière Op-cite .article 26 .page 07

9.1. Les obligations du promoteur

Le promoteur par la loi n'a le droit ni d'exiger ni accepter un quelconque versement ou dépôt, ou souscription ou acceptation d'effets de commerce, sous quelque forme que ce soit, avant la signature du contrat de vente sur plan ni 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 annexe 01).

9.2. Les obligations de souscripteur et du réservataire

Le souscripteur à un projet immobilier est tenu de respecter les clauses du règlement de copropriété et de s'acquitter de toute contribution mise à sa charge au titre de la gestion et de la préservation du bien immobilier dont il est propriétaire, sa responsabilité demeure entièrement engagée à l'égard de toute personne occupant le bien immobilier de son chef.

Le souscripteur à l'acquisition d'un terrain à bâtir, est tenu de respecter les clauses du cahier des charges régissant le lotissement et de s'acquitter de toute contribution.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons développé de manière succincte l'aspect théorique de la promotion immobilière, ainsi que son évolution dans la conjoncture économique du pays, du fait qu'elle représente l'une des assises du marché de l'immobilier, son organisation relève de précautions majeures des pouvoirs publics.

Le promoteur immobilier est responsable vis à vis de ses clients de la bonne fin de l'opération immobilière, c'est pourquoi la loi l'oblige à contracter diverses assurances et garanties.

Conclusion de la première partie

Conclusion

Les pouvoirs publics n'ont pas manqué de porter intérêt au secteur de l'immobilier, et cela par la mise en place de plusieurs réformes, l'implication des banques dans le financement de l'immobilier, et la création de plusieurs institutions, afin de faciliter et sécuriser le financement de l'immobilier.

Les différentes conjonctures économiques qu'a traversées le pays font à chaque fois une nécessité de s'adapter au contexte socio-économique de chaque époque, c'est pour cela qu'il y a eu promulgation de plusieurs textes de loi, visant à donner une place à la promotion immobilière dans l'économie nationale.

Partie 2 :

Le financement
bancaire de la
promotion immobilière
et ses risques

Introduction

L'opération de la promotion immobilière passe en général par un octroi d'un crédit au sein d'une institution financière tel que les banques, la CNEP-Banque finance à 80% la réalisation du projet du promoteur immobilier mais faire un crédit signifie croire. Croire en un projet, croire en un avenir économique permettant la réalisation du projet envisagé. Mais croire, c'est plus précisément, risquer de se tremper sur un projet, une personne, une anticipation, voire les trois à la fois. Le risque est alors consubstantiel à l'exercice du métier de banquier. Il en est même en grande partie son fondement.

En fait, il n'existe pas de crédit totalement exempt de risque, qu'il soit par caisse ou par signature, la mobilisation est certaine dans le premier cas et susceptible de naître dans le deuxième, ce qui a créé une créance sur le client, c'est à dire une recette future ou différée dans le temps, le risque correspond alors à la possibilité de non-remboursement total ou partiel d'une créance.

En effet, l'objet social d'une Banque ne consiste pas à couvrir des risques, mais plus précisément, c'est faire en sorte que ceux-ci ne surviennent pas. Et ce, en organisant la prévention.

Pour cerner tous ces aspects, nous avons subdivisé cette partie en deux chapitres : le premier portera sur le financement de l'offre immobilière ; le second sur les différents risques liés à la promotion immobilière.

Chapitre 1 :

Le financement de l'offre immobilière

« Crédit à la promotion immobilière »

Chapitre 1 :

Le financement de l'offre immobilière

« Crédit à la promotion immobilière »

Introduction

Tout projet promotionnel adopté par la CNEP-Banque doit répondre à des exigences établies par cette dernière, tels que la quotité du financement, la durée du financement, la mobilisation et la commercialisation du produit immobilier.

Avant de se lancer dans une opération de promotion immobilière, le promoteur devra s'assurer de la rentabilité de son projet. Les opérations de promotion immobilière nécessitent la réunion d'un capital important. De ce fait, les promoteurs ont inéluctablement recours à des crédits. C'est ce que nous allons détailler à travers ce chapitre et pour se faire nous avons scindé notre travail en deux sections, la première portera sur la définition du crédit immobilier et ses principes, la met la lumière sur les différentes étapes d'élaboration d'un dossier de crédit à la promotion immobilière.

Section 1 : Les principes de financement de la promotion immobilière

A travers cette section nous allons essayer de définir le crédit, d'exposer les principes de financement de la promotion immobilière.

1. Définition

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

Deux formules sont proposées aux promoteurs :

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

2. Les principes de financement de la promotion immobilière

Les grands principes pouvant être retenus sont les suivants :

- La quotité du financement ;
- La durée du financement ;
- La mobilisation ;
- La commercialisation du produit immobilier.

2.1 La quotité du financement

La CNEP-Banque peut financer jusqu'à hauteur de 80% du coût global du projet du bien de réalisation des biens immobiliers destinés à la vente ou à la location.

L'apport personnel du promoteur immobilier peut être constitué par le terrain d'assiette pris à sa valeur d'acquisition, des frais et travaux préliminaires engagés (études de sol, études techniques et d'architecture, travaux, installations de chantier, etc.). L'apport personnel du promoteur est de 10% au minimum du coût de projet.

2.2. La durée de financement

La durée d'utilisation du crédit destiné à la promotion est adossée à la durée retenue pour la réalisation du projet.

2.3. La mobilisation du crédit

Le crédit est mobilisé à la présentation du promoteur des justificatifs des situations des travaux et/ou factures. Chaque tranche de crédit utilisée est matérialisée par un billet à ordre souscrit par le client comportant une échéance commune qui coïncide avec la date prévisionnelle de livraison des logements.

2.4. La commercialisation

La commercialisation des programmes de logements promotionnels a été confiée aux seuls promoteurs suivant un circuit de commercialisation qui leur appartient.

Le promoteur immobilier peut solliciter aussi un financement pour l'acquisition d'un terrain destiné à la réalisation d'un projet immobilier.

Section 2 : Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière

Dans cette section nous allons exposer minutieusement la constitution du dossier de financement d'une promotion immobilière.

1. Constitution du dossier de financement de la réalisation d'une opération de promotion immobilière

Le dossier d'une demande de crédit destinée au financement d'une opération de promotion immobilière est constitué de trois (3) sous dossiers :

1.1. Le dossier juridique

Il est constitué des documents suivants :

- La demande de financement précisant la nature de l'opération à financer et le montant ;
- L'autorisation de consultation de la centrale des risques et des impayés de la banque d'Algérie, suivant modèle joint en « annexe 02 » ;
- Le justificatif de la situation apurée du promoteur vis-à-vis de l'administration fiscale ;
- Copie légalisée du registre de commerce précisant l'activité de promotion immobilière (gestion de biens immobilière pour la location) ;
- Les statuts de la société de promotion immobilière, le cas échéant ;
- Le titre de propriété du terrain d'assiette du projet, publié et enregistré ;
- Le certificat négatif d'hypothèque y afférent ;
- Pour le projet LSP, présentation de la décision d'approbation du programme immobilier par le Ministre de l'Habitat et de l'Urbanisme ou par la direction du logement et des équipements publics au niveau de la Wilaya concerné ;
- Fiche de présentation du promoteur reprenant ses références techniques et son expérience dans le domaine du bâtiment et/ou de la promotion immobilière, ou celle du (des) dirigeant (s) s'il s'agit d'une personne morale.

1.2. Le dossier technique

Il est constitué des documents suivants :

- Le permis de construire, en cours de validité (datant de moins de trois (03) ans à compter de la date de son établissement ;
- Devis descriptif et estimatif du projet ;
- Le jeu de plans du programme immobilier (plan de masse, étages, coupes et façades) portant visa de la direction de l'urbanisme et de la constitution au niveau de la wilaya. Ce jeu de plans va permettre d'apprécier ce qui va être construit et d'évaluer ses incidences sur le cout du projet et sa commercialisation ;
- Le planning de réalisation arrêté par le promoteur.

1.3. Le dossier financier

Il est constitué des documents suivants :

- Etats financiers (bilans et comptes de résultats) des trois (03) dernière années certifiés par le commissaire aux comptes, pour les personnes morales (S.A.R.L ou S.P.A) ayant déjà exercé l'activité de promotion immobilière;
- Etas financiers prévisionnels sur trois (03) exercices.

2. Traitement d'une demande de financement de promotion immobilière

2.1. 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 de réseau territorialement compétant,

- De la direction centrale chargée de financement de l'activité de promotion immobilière.

2.2. Le traitement d'une demande de crédit

- 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 incomplet doit faire l'objet d'un rejet immédiat.

Tout dossier déclaré recevable doit faire l'objet d'une transmission, sans délai, à la direction du réseau de rattachement.

- Au niveau des structures régionales de crédit

Les dossiers de financements reçus des agences ou directement déposés au niveau de la direction de réseau, feront l'objet d'un second contrôle de recevabilité, et devront, le cas échéant, être complétés par le promoteur.

Après examen de la recevabilité du dossier, les services de crédit concernés procéderont aux études juridiques, techniques et financières du projet, objet de la demande de financement.

Tout dossier déclaré recevable doit faire l'objet de la délivrance d'un récépissé de dépôt au profit du client.

3. Examen de la demande de financement

3.1. Examen du dossier juridique

Cet examen portera sur les différents documents juridiques présentés par la relation notamment :

- **La demande de financement** : ce document doit reprendre les éléments d'informations suivants :

1. Nature de l'opération à financer (réalisation, aménagement ou rénovation) ;
2. Nature des biens immobiliers à financer (logements, locaux...) ;
3. Destination des biens immobiliers à financer (vente et/ou location) ;
4. Lieu d'implantation du projet ;
5. Consistance du programme à financer (nombre de logements, locaux et services) ;
6. Montant de crédit sollicité par le promoteur ;
7. Durée de réalisation projetée ;
8. Date et lieu d'établissement ;
9. Signature du promoteur.

- **Autorisation de la consultation de la centrale des risques de la Banque d'Algérie** : document par lequel le promoteur autorise la Banque à consulter la centrale des risques de la Banque d'Algérie. Pour permettre au chargé du dossier et aux membres 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 para fiscale ;**

- **Copie légalisée du registre de commerce** précisant l'activité de promotion immobilière (gestion des biens immobiliers pour la location) ;

- **Les statuts de la société de promotion immobilière, le cas échéant.** L'examen de ce document revêt une importance primordiale, car il permet :

- D'apprécier l'aptitude de la société à exercer l'activité de promotion immobilière. Cette dernière constitue-t-elle l'activité principale de la société ou est-elle accessoire seulement ?
- D'apprécier l'importance du capital sociale qui constitue un gage de pérennité de la société, et de son aptitude à faire face à ses obligations contractuelles.

- **Le titre de propriété du terrain publié et enregistré :** c'est un document en vertu duquel le promoteur justifie de la jouissance en toute propriété de l'assiette foncière sur laquelle sera édifié le projet objet de la demande de financement.

- **Le certificat négatif d'hypothèque du terrain abritant le projet :** ce document permet de s'assurer que le bien immobilier offert en garantie n'est pas grevé d'hypothèque.

3.2. Examen du dossier technique

L'accomplissement de cet examen relève des prérogatives exclusives des services techniques des directions de réseaux et /ou de la direction de la promo projet ; immobilière ou des bureaux d'études agréés. cet examen a pour objectif :

- De s'assurer de la faisabilité du projet en examinant les différents documents présentés par le promoteur ;
- De vérifier la sincérité des données financière relatives au cout 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.

L'examen du dossier technique est consacré par l'établissement d'un rapport de faisabilité technique, sous la responsabilité du responsable du service technique de la direction régionale concernée ou du bureau retenu par la banque.

3.3. Examen du dossier financier

L'examen de ce dossier est accompli en trois (03) étapes :

1. Examen de l'aspect commercial du projet ;
2. Examen de la situation financière du promoteur ;
3. Examen financier du projet.

3.3.1 Examen de l'aspect commercial du projet

Le recouvrement des créances détenues par l'institution sur le promoteur dépend étroitement de la commercialisation du programme immobilier. Une bonne analyse commerciale des opérations projetées est indispensable.

Cette analyse portera sur le marché local, sur les caractéristiques intrinsèques du projet et sur la demande solvable.

-Analyse du marché

Cette analyse portera sur :

- **L'ampleur du marché** : il s'agira d'évaluer la demande potentielle en logement ;

- **La concurrence** : nombre de logements offerts à la vente, importance du programme locatifs public, importance de l'auto construction etc....
- **La situation de l'emploi** : niveau de revenu moyen, type d'activité....

En ce qui concerne les projets destinés à la location, une analyse du marché locatif (loyers pratiqués) permettra a cerner les possibilités de placement du programme projeté auprès de la clientèle potentielle (niveau de revenu moyen).

-Analyse du projet

- **Localisation du projet** : il s'agira d'apprécier la commercialisation du programme en tenant compte de sa situation par rapport aux voies de communication, transport, commerces, écoles, centres de soins, administrations,ect.
- **Typologie de construction (individuel, collectif, semi collectif)** : il s'agira d'apprécier la conformité et les caractéristiques socio-culturelles de la région ;
- **Prix de cession** : l'étude du prix de cession pratiqué par le promoteur permettra d'apprécier la commercialité du programme. Cette étude portera sur l'analyse du prix au M², du prix unitaire (logement, commerces etc....) par rapport à la qualité de l'ouvrage et aux prix pratiqué par la concurrence, pour un produit similaire.

L'ensemble de ces informations doit être consigné sur un canevas suivant le modèle joint en « annexe03 »

3.3.2 Examen de la situation financière du projet

Cet examen se fait à travers l'analyse de la balance financière prévisionnelle et le plan de trésorerie suivant le modèle joint en « annexe 04 ».

Cette analyse constitue pour le promoteur et pour la banque un outil de décision indispensable pour apprécier la faisabilité d'une opération immobilière à travers la couverture de toutes les dépenses liées au projet, par les recettes escomptées et ensuite pour en suivre l'évolution.

L'objectif de l'établissement de la balance financière prévisionnelle est de lister toutes les dépenses et les recettes d'une opération mais uniquement celles de l'opération et de s'assurer de son équilibre financier.

- **Les dépenses** : toutes les dépenses doivent être analysées.
- **La charge foncière** : représentée par le cout d'acquisition du terrain et des frais y afférents. Elle doit être appréhendée de manière précise compte tenu de ses incidences sur le coût final du projet.
- **Les constructions** : cette rubrique regroupe non seulement le coût des travaux de viabilisation (VRD) et de réalisation mais aussi les honoraires techniques correspondants (BET, contrôle technique).

La sincérité de ces données doit être confortée par leur comparaison aux coûts prévus dans les devis estimatifs et quantitatifs remis par le promoteur.

L'ensemble de ces dépenses constitue le total à financier (T.A.F)

T.A.F.= Terrain + Constructions

La détermination du total à financer permet de évaluer les frais financiers induits par le crédit à mettre en place et qui sont constituées :

- Des intérêts s intercalaires prévisionnels ;
- De la commission d'engagement prévisionnelle fixée à 1 ‰ l'an (un pour mille) calculée sur la partie non mobilisée du crédit ;

- De la commission de gestion (Flat) fixée à a 0.50 % calculé sur le montant global du crédit.

L'intégration de ces frais au total à financer permettra la détermination du coût de revient du projet.

$$\text{Coût de revient} = \text{T.A.F.} + \text{Frais financiers prévisionnels}$$

Les recettes : sont constituées exclusivement du produit de la vente du programme leur total prévisionnel doit être **OBLIGATOIREMENT**, au moins, égal au coût de revient de l'opération.

Analyse du plan de trésorerie (suivant le modèle joint en annexes 06) : le plan de trésorerie est un document qui reprend mensuellement les dépenses à effectuer les recettes prévues. La différence entre les deux rubriques fait apparaître les besoins ou les excédents de trésorerie qui en résultent.

L'analyse de ce document permettre d'apprécier :

- Le rythme de mobilisation du crédit et son incidence sur les frais financiers et partant sur le coût du logement ;
- les aptitudes du promoteur à mobiliser son autofinancement.

Cette analyse doit être dynamique et renouvelée, mensuellement, pendant toute la durée du crédit.

4. Etablissement de la fiche d'analyse financière du projet (suivant le modèle joint en annexes 05)

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.

4.1 Présentation des ratios :

4.1.1. Ratio d'autofinancement

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

$$\text{Ratio d'autofinancement} = \text{Autofinancement} / \text{Total à financer (sup10\%)}$$

4.1.2 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.

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

Concomitamment à l'étude financière, juridique et technique du projet, l'examen de la situation financière du promoteur pourrait s'avérer nécessaire.

4.2. Analyse de la situation financière du promoteur

Il convient d'abord de préciser que :

L'examen de la situation financière du promoteur est différent de l'examen de l'aspect financier du projet, car si ce dernier tend à s'assurer de la faisabilité financière du projet, l'analyse de la situation financière du promoteur tend à s'assurer de la santé financière de la société et de ses aptitudes financière à faire face à ses obligations contractuelles et à l'autofinancement exigé pour la réalisation du projet.

Cette analyse doit être basée sur les documents comptables de la société et non sur ceux relatifs au projet immobilier. Ces documents sont constitués des bilans et comptes pour les personnes morales et portant approbation de l'administration fiscale.

Cette analyse sera établie sur la base de la détermination et le commentaire des ratios financiers suivant :

4.2.1. Ratio d'endettement

Ce ratio permet d'apprécier le niveau d'indépendance financière de la société. Il est obtenu par le rapport entre l'endettement de la société et ses capitaux propres. Le niveau et l'évolution de ce ratio permettront d'apprécier la viabilité de la société.

$$\text{Taux d'endettement} = \text{Endettement} / \text{capitaux propres}$$

4.2.2 Capacité de remboursement

Cet élément permet d'apprécier les capacités de la société à faire face à ses obligations vis-à-vis de ses débiteurs, et ses aptitudes à s'assurer un autofinancement de ses activités. Il est obtenu par la formule suivante :

$$\text{Capacité de remboursement (MBA)} = \text{dotations aux amortissements} \\ \text{et provisions} + \text{résultat net de l'exercice}$$

L'ensemble des examens réalisés permettra aux structures de crédit concernés de procéder à l'établissement de la fiche de présentation du dossier au Comité Régional de Crédit, pour avis, et au Comité de Crédit Central pour décision.

5. L'examen du dossier par les comités de crédit

L'octroi des crédits destinés au financement d'un programme immobilier relève des compétences exclusivités du Comité de Crédit Central.

En conséquence :

- le comité Régional de Crédit doit, obligatoirement, transmettre, revêtu de son avis motivé, tout dossier de financement soumis à son examen ;
- Le Comité Régional de Crédit ne peut, en aucun cas, procéder au rejet d'un dossier de crédit, sauf pour des raisons d'irrecevabilité motivée ;
- Un rapport exposant les motifs du rejet doit être, dans ce cas, transmis à la structure centrale de crédit.

5.1 Etablissement de la fiche de présentation au Comité de crédit

Sur la base des éventuels avis, juridique et technique ; et l'étude financière relative au projet, la structure de crédit concernée procède à l'établissement de la fiche de présentation du dossier à remettre aux membres du Comité de Crédit, suivant modèle joint en « annexe 06 ».

5.2. Saisine du Comité de Crédit

le Comité de Crédit est saisi au moins deux (02) jours francs avant la date prévu pour la tenue de sa réunion.

5.3. Présentation du dossier au comité

Le dossier de crédit est présenté par :

- Le chef de département Financement du Réseau, devant le Comité Régional de crédit ;
- Le directeur chargé du Financement, de la Promotion Immobilière, devant le Comité Central de Crédit.

5.4. Examen du dossier par le comité

Après présentation du dossier par la structure de crédit concernée, le comité de crédit statue, séance tenante, sur les suites réservées à la demande de crédit.

Chacun des membres est tenu d'émettre son avis sur la fiche de présentation du dossier examiné. L'avis de la majorité des membres sera consigné sur le registre tenu par le secrétaire du comité, côté et paraphé, signé séance tenante par l'ensemble des membres.

L'avis et les décisions des comités de crédit sont prises à la majorité des membres présents et se traduisent par :

- Un avis motivé pour le Comité Régional de crédit (C.R.C) ;
- Une décision d'octroi, de rejet ou de report, pour le Comité de Crédit Central.

L'avis et la décision des comités concernés sont consigné sur le registre, susvisé.

6. Etablissement de la lettre d'Autorisation de crédit (L.A.C)

En cas de décision d'octroi de crédit et sur la phase du procès-verbal de réunion du Comité de Crédit Central, la Direction Central chargée du Financement de la Promotion Immobilière, procédera à l'établissement de la lettre d'Autorisation de crédit (L.A.C).

L'autorisation de crédit constitue un préalable à toute formalisation du dossier de crédit. Elle consiste en la notification au réseau concerné, par la Direction chargée du Financement de la Promotion Immobilière, de l'accord de crédit donnée par le Comité Central de Crédit et à sa mise en place (annexe07).

Procédure d'autorisation :

Après examen du dossier par le Comité de Crédit Central, et sur la base du procès-verbal de réunion, le chargé du dossier au niveau de la Direction Central du Financement de la Promotion Immobilière procède à l'établissement de la L.A.C et la soumet pour visa préalable au Chef de Département en Habitat Promotionnel et à la signature du Directeur Central du Financement de la Promotion Immobilière.

Après la signature de la L.A.C., les services centraux du crédit transmettent une copie de celle-ci à :

- La Direction de Réseau de rattachement pour exploitation et établissement de la convention de crédit ;
- La Direction de l'agence domiciliataire pour une mise en place du crédit et ce, après signature de la convention par les deux parties ;
- La direction du contrôle des engagements (D.C.E) pour contrôle ;
- La Direction du Recouvrement pour information et suivi de la phase remboursement.
- Une copie de la LAC est classée dans le dossier.

A réception de la L.A.C, les services du réseau procèdent à la notification au promoteur de la décision d'octroi de crédit et des conditions y afférentes, suivant modèle joint en « annexe08 ».

Une copie de cette lettre de notification est transmise à l'agence domiciliataire pour mise en œuvre et à la Direction Centrale chargée du Financement de la Promotion Immobilière, pour information.

7. Etablissement des documents contractuels

Après acceptation, par le promoteur, de l'offre de crédit de la CNEP-Banque, les services crédit de l'agence et du réseau procéderont à l'accomplissement des formalités suivantes :

7.1 Etablissement de la convention de financement

Lorsque toutes les conditions prévues par la L.A.C, sont remplies, et les réserves éventuelles levées, les services du réseau procéderont à l'établissement de la convention, suivant le modèle en vigueur et au recueil de la signature du promoteur.

Lors de l'accomplissement de ces formalités le chargé du crédit du réseau devra :

- Vérifier l'identité du signataire en transcrivant, sur le bas de la convention, les références de sa pièce d'identité ;
- Vérifier la validité de son mandat, s'engage pour le compte d'une société de promotion immobilière.

La convention ainsi signée par le réseau par réseau, est transmise, au promoteur pour enregistrement.

7.2 Ouverture du compte courant

Après signature et enregistrement de la convention de financement, par le promoteur ou son représentant dûment habilité, le service crédit de l'agence récupère auprès de son client les documents nécessaires à l'ouverture d'un compte courant, lui fait signer la demande d'ouverture ainsi que la convention de compte courant et transmet l'ensemble du dossier au service « caisse » de l'agence pour accomplissement des formalités d'ouverture de compte.

Il convient de préciser qu'à cette étape de mise en place, l'ouverture du compte ne comportera pas 'autorisation de tirage.

Par ailleurs, le compte courant, ainsi ouvert, doit répondre aux conditions de fonctionnement particulières suivantes :

- Il ne donne pas lieu à la délivrance d'un chéquier. L'ensemble des mouvements « débit » y afférent doit être exécuté par ordre de virement.
- Toutes les dépenses domiciliées sur ce compte doivent être exclusivement liées à la réalisation du programme financé.
- Il ne peut, en aucun cas, être en position débitrice.
- Toutes les recettes relatives au programme financé doivent être obligatoirement, domiciliées sur ce compte.

7.3 Souscription de billets à ordre

Tout crédit accordé doit donner lieu à la souscription, au profit de la Banque, de billets à ordre représentatifs de la créance.

Le billet à ordre est un titre par lequel un débiteur, appelé « souscripteur » d'engage à payer une certaine somme à une certaine échéance à son créancier appelé « bénéficiaire » ou à son ordre.

La réglementation applicable aux billets à ordre impose, sous peine de nullité du billet à ordre, le respect des mentions obligatoires ci-après, à porter donc impérativement et systématiquement sur le billet :

- La mention « billet à ordre » sur le titre ;
- La promesse pure et simple, c'est-à-dire sans condition, de payer une somme déterminée ;
- La date d'échéance ;
- Le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- La date et le lieu de souscription ;
- La signature manuscrite du souscripteur.

7.3.1 Avant mobilisation

Le client doit souscrire un billet à ordre global portant sur le montant du crédit accordé majoré des intérêts intercalaires prévisionnels couvrant toute la période du crédit.

7.3.2 A la consolidation

Dès la consolidation du crédit, un échéancier doit être notifié au client et donnera lieu à l'établissement d'une chaîne de billets à ordre portant sur le principal, intérêts et charges y afférentes.

7.3.3 Au remboursement du crédit

Au remboursement de chaque échéance, le billet à ordre y afférent doit être restitué au promoteur.

7.3.4 Conservation

Les billets à ordre sont consignés sur un registre de suivi ouvert à cet effet.

Les billets à ordre conservés dans les coffres de l'agence concernée pour être mis, le cas échéant, à la disposition de la Direction Financière.

8. Recueil des garanties

Tout crédit immobilier consenti par la CNEP-Banque doit être assorti d'une garantie contre le risque de non recouvrement de tout ou partie du crédit, du fait de l'impossibilité, l'incapacité ou le refus de l'emprunteur de s'exécuter.

Dans le cadre d'une opération de promotion immobilière, la garantie à constitué au profit de la CNEP-Banque, est représentée par une sûreté réelle, en l'occurrence une hypothèque de 1^{er} rang, inscrite sur le terrain d'assiette et le projet immobilier objet du financement.

Le constituant de l'hypothèque doit être propriétaire du bien donné en garantie toutefois et si elle l'estime nécessaire, la banque peut en sus de l'hypothèque visée à l'alinéa 2 ci-dessus, accepter comme gage de solvabilité de l'emprunteur, d'autres sûretés réelles qui lui appartiendraient en toute propriété et qu'il se proposera d'offrir, comme garanties supplémentaires.

8.1. L'inscription de l'hypothèque

L'efficacité de l'hypothèque dépend de son inscription, dans la mesure où cette formalité confère à cette garantie un rang qui sera respecté en cas d'éventuelle mise en œuvre. C'est pourquoi, cette phase d'inscription doit être accomplie de manière rigoureuse.

Pour procéder à l'inscription de l'hypothèque, les services de l'agence doivent présenter aux services de la conservation foncière territorialement compétente le dossier suivant :

- Une copie de la convention de crédit dûment signée par les deux parties ;
- Deux (02) bordereaux d'inscription, fournis par les services de la conservation foncière, signés et certifiés exactement collationnés. Chacun des bordereaux doit contenir les indications suivantes :
 - La désignation du créancier (CNEP-Banque) avec indication de son représentant (le Directeur d'Agence) et de la décision lui conférant les pouvoirs (décision de nomination au poste) ;
 - La désignation exacte du débiteur ;
 - L'élection de domicile du créancier (CNEP-Banque)
 - La date, la nature du titre et la cause de la créance garantie par l'hypothèque ;
 - Le montant du capital garanti et ses accessoires ;
 - La date de remboursement de la dernière échéance ;
 - La désignation exacte de l'immeuble et de la construction sur lesquels l'hypothèque est requise.

Un des bordereaux est rendu aux services de l'agence après avoir été revêtu, par le conservateur, de la mention attestant de l'inscription de l'hypothèque.

8.2. La conservation de l'hypothèque

Compte tenu de l'importance des bordereaux d'hypothèques, leur suivi et leur gestion doivent faire objet d'une gestion rigoureuse. Pour ce faire, les services de l'agence doivent accomplir les formalités suivantes :

- Procéder à l'enregistrement des bordereaux d'hypothèques sur un registre ouvert à cet effet. Ces enregistrements permettront de vérifier la durée de validité des hypothèques pour leur renouvellement, à bonne date, le cas échéant ;
- Etablir une copie certifiée conforme du bordereau, et procéder à son classement dans le dossier juridique du promoteur.
- Transmettre les originaux des bordereaux au service juridique de réseau pour conservation ;
- Transmettre une copie des bordereaux d'hypothèque à la Direction centrale chargée de Financement de la Promotion Immobilière.

9. Mobilisation du crédit

9.1. Principes Généraux

- Le compte courant ouvert par le promoteur ne doit enregistrer que les recettes et dépenses directement liées au programme immobilier financé ;
- Le compte courant ouvert par le promoteur ne donne, en aucun cas, lieu à la remise d'un chéquier Toutes les recettes et dépenses sont réalisées par ordre de virement ;
- Le compte courant ouvert par le promoteur ne doit, en aucun cas, fonctionner en position débitrice ;
- Les demandes de mobilisation sont introduites, par le promoteur, accompagnées des situations de travaux, visées par le maître de l'œuvre, le maître de l'ouvrage et l'entreprise de réalisation, ainsi que des attachements y afférents.

9.2. Modalités de mobilisation de crédit

9.2.1. Paiement de travaux

Préalablement à toute mobilisation de fonds, le chargé de crédit doit :

- Vérifier le solde du compte et que le paiement des situations de travaux n'entraînera pas une position débitrice du compte courant ;
- Vérifier que le paiement des situations de travaux n'entraînera pas un dépassement de l'autorisation de crédit ;
- Vérifier que le solde de compte courant permet le prélèvement des commissions afférentes au crédit ;
- Vérifier que les situations de travaux présentées au paiement, correspondent au programme financé.

9.2.2. Paiement de l'avance forfaitaire et /ou de l'avance sur approvisionnement

Dans le cadre de la promotion immobilière, les marches signées par le promoteur avec les entreprises de réalisation peuvent comporter des clauses portant paiement d'avance forfaitaires et/ou d'avance sur approvisionnement par le promoteur, au profit de ces entreprises.

A ce titre, il y lieu d'exiger au promoteur, préalablement au paiement de toute avance par la Banque, de présenter une caution bancaire de restitution d'avance forfaitaire et /ou sur approvisionnement, avec subrogation au profit de la CNEP-Banque.

N.B. La récupération de l'avance forfaitaire et/ou de l'avance sur approvisionnement s'effectue par déduction de sommes sur chaque situation de travaux présentée par le promoteur, et ce conformément aux dispositions du marché liant le promoteur à l'entreprise de réalisation.

Aucun paiement ne peut être autorisé si ces contrôles relèvent une quelconque anomalie.

9.3 Procédure de paiement

Après accomplissement des contrôles ci-dessus, et sous réserve qu'aucune anomalie n'ait été relevée, le chargé de crédit procédera aux règlements, selon les étapes suivantes ;

- Détermination de la commission de gestion (Art 08, annexe 09) ;
- Détermination de la commission d'engagement (Art07, annexe 09)
- Imputation du montant présenté au paiement, majoré des commissions prévus dans la convention de crédit ;
- Transmission à la Direction du Financement des Promoteur, d'une demande de tirage de fonds (annexe 10), accompagnée des situations de travaux conformément aux dispositions, ainsi que d'un rapport d'expertise établi par un B.E.T désigné par la banque, attestant que les prestations objet de la situation de travaux présentée pour paiement sont effectives et conformes au permis de construire et aux plans par les organes compétents ;
- Dès réception de l'autorisation de paiement (annexe 11), procéder à la mobilisation de la quote-part de crédit dans le compte du promoteur, et au virement du montant de (s) la situation (s) dans le compte de l'entreprise de réalisation sur **ORDRE DE VIREMENT** du promoteur.

10. Détermination des commissions

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

10.1 La commission de gestion

Cette commission de gestion, représentant les frais de gestion d'un dossier de crédit à la promotion immobilière, est fixée à 0.50% du montant du crédit. Ce taux est négociable, en fonction du montant du crédit. Il ne peut être toutefois inférieur à 0.30%. Cette commission est perçue en une seule fois, et ce, lors de la première opération de mobilisation, sur le compte courant du promoteur.

10.2 La commission d'engagement

Cette commission représente le coût d'immobilisation des ressources de la Banque. Elle est fixée à 1 ‰ (Un pour mille) calculé sur la partie non mobilisée du crédit.

Elle est payée trimestriellement par le promoteur.

11. Imputation de la mobilisation des fonds

11.1 Détermination de la tranche à mobiliser

La tranche à mobiliser est constituée du montant des situations de travaux présentées par le promoteur

11.2 Imputation de tranche à mobiliser

Le compte courant ouvert par le promoteur, ne pouvant fonctionner en position débitrice, il est indispensable, avant tout paiement, de procéder à son crédit au montant montrant mobilisé par le débit du compte client « crédit ».

11.3 Règlement des dépenses

Après accomplissement des formalités ci-dessus, le service crédit procédera au règlement des situations de travaux présentées au paiement.

Pour ce faire, il devra :

- Faire établir et signer, par le promoteur, le ou les ordres de virement conformément aux règles régissant ce moyen de paiement ;
- Procéder au contrôle de recevabilité du ou des ordres de paiements ;
- Transmettre, au service « caisse », l'ordre de virement, revêtu de la mention « bon pour exécution », aux fins d'exploitation.

12. Suivi des financements

A l'effet d'assurer une meilleure gestion des crédits à la promotion immobilière suivi rigoureux de chaque dossier est indispensable, et ce à l'effet d'anticiper tout événement qui rendrait le sort du crédit aléatoire.

Ce suivi doit être assuré par les différentes structures de l'institution quelles soient locales (Agences) régionales (Réseaux) ou centrales. Il doit se caractériser par sa permanence et devra porter sur tous les éléments techniques et financiers du projet.

12.1 Le suivi technique

Des aléas techniques liés à la construction peuvent remettre en cause l'équilibre financier d'un projet, augmenter son coût de revient voire remettre en cause sa commercialisation.

Aussi, les structures techniques, Centrales et Régionales, doivent faire procéder à une expertise technique du projet.

Cette expertise devra être exécutée :

- Au dépôt du dossier de demande de financement, par un bureau d'étude retenu par la Banque à l'effet d'évaluer la garantie d'hypothèque proposée et d'estimer la part d'autofinancement déjà mobilisée par le promoteur ;
- Bimestriellement, par un bureau d'études retenu par la Banque.

Il demeure entendu que l'Agence, le Réseau ou la Direction du Financement des Promoteurs peuvent, à tout moment, faire appel à un BET, pour une expertise inopinée du projet.

Cette expertise doit inclure l'information se rapportant à la conformité des travaux réalisés au jour de la visite, aux plans approuvés par les services de l'urbanisme et au permis de construire.

Ces contrôles sont destinés à s'assurer de la destination du crédit, et de l'adéquation entre les consommations financières (apports du promoteur compris) et le niveau de réalisation physique du programme.

12.2 Le suivi financier

L'objectif du suivi financier est d'effectuer un suivi statistique, et de collecter les informations permettant de détecter le plus en amont possible les difficultés éventuelles.

Le suivi financier est assuré par le service de crédit de l'agence domiciliataire. Il doit être effectué mensuellement et transmis en tout état de cause avant le 10 de chaque mois, à la Direction du Financement des Promoteurs et au Réseau de rattachement.

En outre, le service crédit devra éditer, à l'issue de chaque trimestre, un extrait du compte courant du promoteur et procéder à son analyse. Celle-ci portera sur le niveau d'utilisation du crédit. Le chargé de crédit devra déterminer la part du concours financier de la Banque dans le financement des dépenses réglées. Cette part devra être, en permanence, inférieur ou égale à 80% (90% sur décision du comité de crédit central) des dépenses réglées.

Une copie de cet extrait de compte accompagné d'un point de gestion « annexe 12 » analysé et commenté doit être transmise au Département Financement du Réseau et à la Direction Centrale chargée du Financement de la Promotion Immobilière.

L'examen de l'évolution de ce ratio permettra d'apprécier l'évolution du risque bancaire de l'institution en le comparant à la part d'autofinancement du promoteur dans le financement des dépenses réglées.

Une fois par trimestre, les services de l'agence devront procéder à l'établissement d'un point de gestion de chaque crédit. Pour ce faire, ils devront demander au promoteur, dix(10) jours avant la fin de chaque trimestre, la production :

- D'une balance financière prévisionnelle actualisée ;
- D'un plan de trésorerie prévisionnel actualisé.

Sur la base de ces documents, le chargé du crédit procédera à l'établissement d'un point de gestion, suivant modèle joint en « annexe 12 », et en effectuera l'analyse pour détecter tout éventuel, problème présent ou à venir.

Ainsi, à titre d'exemple, une baisse de la marge ou une détérioration de la part d'autofinancement a pour conséquence une dégradation de la balance financière et mettrait en cause le recouvrement de la créance de la Banque.

12.3. Information du promoteur

12.3.1 Information régulière

A la fin de chaque semestre, le service Crédit de l'Agence devra notifier, au promoteur, les informations suivantes :

- Le montant de crédit mobilisé ;
- Le montant des commissions perçues au titre de la convention de crédit ;

- Le montant des frais financiers relatifs aux différentes tranches de crédit mobilisées.

Ces informations permettront au promoteur d'ajuster, le cas échéant, les prix de cession de son programme, et d'éviter, ainsi, les éventuels problèmes de commercialisation.

Une copie de la notification de ces informations au promoteur doit être transmise à la Direction Centrale Chargée du Financement de la Promotion Immobilière.

12.3.2. Information exceptionnelle

Tout événement révélé par le contrôle et suivi du projet et pouvant avoir des répercussions négatives sur la bonne fin du projet, doit être, sans délai, porté à la connaissance du promoteur, par courrier recommandé.

Une copie de cette lettre doit être transmise à la Direction Centrale chargée du Financement de la Promotion Immobilière.

13 .Remboursement du crédit

13.1. Projet destinées à la vente

Le remboursement de la créance (capital, intérêts produits et charges y afférentes) Liées au projet financé intervient après expiration du délai d'utilisation du crédit. Un délai de douze (12) mois maximum est accordé au promoteur pour la commercialisation des biens financés.

Le remboursement se fera selon un échéancier trimestriel définitif qui sera notifié au promoteur dès expiration de la durée d'utilisation du crédit.

L'échéancier de remboursement donnera lieu à l'établissement d'une chaîne de billet à ordre portant sur le principal, intérêt et charges y afférentes.

Restitution au promoteur du billet à ordre global portant sur le montant du crédit accordé majoré des intérêts intercalaire prévisionnels.

La première échéance doit intervenir au plus tard à la fin du premier trimestre correspondant à la période de commercialisation accordée au promoteur.

La deuxième et dernière échéance doit intervenir au plus tard à la fin de la période de commercialisation.

13.2 Projet destinés à la location

Le remboursement de la créance (capital, intérêt produits et charges y afférentes) liée au projet financé et destiné à la location se fera suivant les conditions de remboursement arrêtées par le Comité Central de Crédit.

Un échéancier de remboursement doit être établi et notifié au promoteur dès expiration de la durée d'utilisation du crédit.

L'établissement de l'échéancier donnera lieu à la création d'une chaîne de billets à ordre portant sur le principal, intérêt et charges afférentes.

13.3 Etablissement de l'attestation de solde

Après constatations de recouvrement total de la créance détenue sur le promoteur, le service crédit de l'agence procédera à :

- L'établissement d'une attestation de solde (suivant modèle joint en annexe 13) ;
- Sa transmission à la Direction de Réseau de rattachement aux fins de signature et notification au promoteur, au Service Juridique du réseau et à la Direction Centrale chargée du Financement de la Promotion Immobilière, pour information.

13.4 Etablissement de la main levée d'hypothèque

Dès réception de l'attestation de solde, le Service Juridique du Réseau procédera à l'établissement de la mainlevée d'hypothèque et veillera à sa transmission d'une copie, aux fins d'exploitation, à l'agence domiciliataire et à la Direction Centrale chargée du Financement de la Promotion Immobilière (annexe 14).

14. Gestion des dossiers

Pour permettre l'exercice du contrôle des dossiers de crédit, les services de l'agence doivent veiller à leur bonne conservation et à leur classement comme suit :

14.1 Sous-dossier juridique

Il comprend

- Une copie légalisée de l'acte de propriété du terrain enregistré et publié ;
- Une copie légalisée du bordereau d'inscription hypothécaire ;
- Une copie de la convention et de chaque avenant y afférent, le cas échéant
- Une copie de la décision d'approbation du programme immobilier par le Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme ou de la Direction du Logement et des Equipements Publics de la Wilaya concerné par les programmes LSP.
- Une copie des justificatifs de la situation apurée du promoteur vis-à-vis de l'administration fiscale et para fiscale ;
- Fiche de présentation du promoteur, ou dans le cas de personnes morales, celle de ses représentants légaux.

14.2 Sous- dossier technique

Il comprend :

- Les plans approuvés par la Direction de l'urbanisme de la Construction et de l'Habitat au niveau de la Wilaya et devis relatifs au projet ;
- Une copie du permis de construire en cours de validité ;
- Une copie de chaque rapport d'évaluation technique.

14.3 Sous dossier financier

Il comprend :

- Une copie du plan de trésorerie ;
- Une copie de la balance financière ;
- Une copie des états de suivi mensuel ;
- Une copie des points de gestion trimestriels ;
- Les bilans et TCR du promoteur présentés lors du dépôt de la demande de crédit ;
- Les bilans et TCR certifiés par le commissaire aux comptes pour les personnes morales (SPA, SARL) durant toute la vie du crédit.

14.4 Sous dossier comptable

Il comprend les copies des documents comptables établis lors de :

- La mobilisation du crédit ;
- La perception des différentes commissions ;
- La vente partielle ou totale du programme.

Conclusion

Nous avons vu à travers ce chapitre que la CNEP-Banque dans le cadre du financement d'un projet promotionnel fixe plusieurs critères pour l'octroi du crédit sollicité, ainsi que son implication dans le financement de l'offre immobilière ait pour but d'inciter les promoteurs à investir d'avantages pour augmenter dans des coûts raisonnables le volume de l'offre de logement et son développement en Algérie.

Chapitre 2 :

Analyse des risques

Introduction

Un risque est un danger dont on peut apprécier l'éventualité pouvant causer une perte, étant exposé à de différents risques que le banquier doit prendre en vu de réaliser un profit.

Se prémunir contre les risques liés à l'insolvabilité de certains débiteurs est devenu un impératif pour le banquier bailleur de fonds.

Afin de limiter le risque d'impayé, le banquier peut avoir recours à diverses techniques d'analyse qui diffèrent selon l'importance de l'affaire, l'ancienneté de la relation et le niveau de risque encouru.

La démarche du banquier va s'orienter, en premier lieu, à la collecte de toute information pouvant lui servir dans son analyse. Il tâchera, ensuite, d'identifier son client et de cerner toutes les données relatives à son environnement. Il entamera, enfin, l'analyse proprement dite, basée, principalement, sur les informations comptables et financières qui constituent les matériaux de base pour l'appréciation de la solvabilité d'une entreprise.

En Algérie, et depuis l'indépendance, nos Banques n'étaient pas soumises aux règles de la gestion des risques, ce n'est à l'avènement de la loi sur la monnaie et le crédit que la Banque d'Algérie a soumis les Banques algériennes à des règles de gestion claires et des règles prudentielles universelles.

Pour cela, nous avons sectionné ce chapitre, en trois sections, la première exposera les risques du crédit immobilier, la seconde La couverture des risques et troisième mettra le point sur les garanties exigées.

Section 1 : Les risques du crédit

« 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 pertes¹. »

Le banquier commence à courir des risques à partir du moment où il s'est prononcé favorablement pour l'octroi d'un crédit. C'est pourquoi, l'étude du dossier doit être impérativement, assortie d'une évaluation minutieuse et approfondie des risques s'y rattachant.

En effet, le banquier doit s'interroger sur :

1. Les risques liés à l'opération de crédit immobilier

Les risques que peut courir une banque dans les opérations du crédit, sont tellement nombreuses et variées, qu'il est difficile de les maîtriser, ils apparaissent à tous les niveaux de l'activité. Dans notre cas, le financement de la promotion immobilière, nous exposeront les risques suivants :

1.1. Le risque de contrepartie ou risque de non remboursement

Appelé aussi risque d'insolvabilité de l'emprunteur ou risque de non remboursement, il s'agit du risque de défaillance d'une contrepartie qui peut être un particulier, une entreprise ou un Etat sur laquelle est détenue une créance ou un engagement de hors bilan assimilable à échéance celle-ci se traduit par une perte correspondant au non recouvrement partiel ou total des fonds prêtés.

Ce risque n'est constaté que lorsque tous les moyens de recours utilisés contre le principal engagé ont été mis en œuvre.

¹ : DOUADI K, « Les banques et les financements de l'immobilier », CNEP-News, Numéro spécial- Mars 2004.

C'est donc le risque de subir une perte lorsque la contrepartie est incapable d'honorer ses engagements².

Le risque de contrepartie dans le cas de financement des promoteurs immobiliers est défini comme le risque de défaillance des promoteurs immobiliers, sur lesquels la banque détient une créance ou des engagements. Généralement ces risques proviennent de la survenance des risques liés aux promoteurs immobiliers, aux projets immobiliers et/ou au marché immobilier.

1.1.1. Les risques liés aux promoteurs immobiliers

Il s'agit principalement des risques liés à la moralité des promoteurs immobiliers. Ces risques peuvent provenir de :

- La mauvaise foi préméditée des promoteurs se matérialisant par le non remboursement de leurs créances, auprès de la banque.
- L'absence de l'expérience au niveau de la promotion immobilière, qui peut se traduire par la réalisation des programmes immobiliers ne répondant pas aux besoins de la clientèle.
- L'absence des ressources suffisantes (financière, humaines et logistiques) pouvant se traduire par l'arrêt des chantiers ou non parachèvement des travaux.
- Manque du savoir faire en matière de gestion du chantier et la non maîtrise des procédés de fonctionnement à savoir, technique administratifs et par fois même financière, ce qui engendre la lenteur des travaux du projet.

² : AUGROS J-C et QUERUEL M, *Risque de Taux d'Intérêt et Gestion Bancaire*, Ed Economica, 2004.

1.1.2. Les risques liés aux projets immobiliers

L'échec des projets immobiliers découle d'une inadéquation de leurs caractéristiques essentiels par rapport au marché. Les principaux risques liés à ces projets immobiliers peuvent se présenter comme suit :

- Une configuration inadaptée des projets résultant :
 - D'une conception non fonctionnelle.
 - D'une architecture inadaptée.
 - D'une mauvaise gestion de l'espace.
 - De l'existence des vis de construction etc.
- Un standing non adapté au site.
- Un coût excessif.
- Un rapport qualité /prix non respecté etc.

L'observation de ces éléments déboucherait sur des projets ne répondant pas aux besoins de la clientèle. Par conséquent, la détresse des projets abouti au non – remboursement des crédits.

1.1.3. Les risques liés aux marchés immobiliers

Les risques liés aux marchés peuvent résulter de :

- L'existence d'une offre dont les débouchés ne sont pas assurés, soit elle est excessivement chère ou implantée sur des sites dont les conditions ne sont pas favorables à une résidence.
- Le prix de cession du logement même s'il est moyen, il n'est pas à la portée d'un certain nombre de la population ayant un revenu salarial faible.

- L'absence d'une offre compétitive, qui pourra déclencher une concurrence entre les promoteurs immobiliers.

Les risques provient également de l'inadaptation des projets dans le site d'emplacement Cette situation découle d'une comparaison entre les projets en confrontant, leurs caractéristiques techniques et architecturales, leur nature, leur conception et leur standing aux projets réalisés dans le secteur.

La réalisation du risque de contrepartie entacherait la rentabilité du marché de la promotion immobilière. Cette situation pourrait se traduire par le classement de la créance et la prolifération des provisions, dont l'impact sur la rentabilité est conséquent.

1.2. Les autres risques

De par les spécificités du marché de la promotion immobilière, la banque pourrait encourir d'autres risques tels que :

1.2.1. Les risques opérationnels

Le comité de Bâle sur le contrôle bancaire avait donné en 2001 une définition des risques opérationnels

Les risques opérationnels sont des risques de perte résultant :

- De l'inadaptation ou de défaillance de procédures, de personnes ou de systèmes ;
- Ou d'événements extérieurs.

1.2.2. Les risques humains

Ce sont les risques qui correspondent à la non satisfaction des aptitudes exigées telles que la compétence, la disponibilité, la rigueur.

Ils englobent :

- Les erreurs ;
- Les fraudes ;
- Le non respect des règles déontologiques ³;
- La difficulté de recruter les ressources humaines.

- Les risques liés aux procédures

Ils sont relatifs au non respect des procédures ou à la non mise en œuvre de celles-ci.

- Les risques juridiques et fiscaux

Ils portent sur les litiges qui peuvent naître de :

- La mauvaise rédaction des contrats avec les clients.
- Le non respect des dispositions juridiques en application.
- La non prise en compte des changements survenus dans la réglementation en vigueur.

- Les risques informatiques

Le traitement informatique des opérations de banque génère des risques inhérents à la sécurité informatique insuffisante que se traduit par des pannes, pertes d'information peut provoquer des dysfonctionnements ou alors à l'inadaptation des applications en vigueur.

- Le risque matériel

Liés à une insuffisance de la sécurité des personnes ou celle des immeubles.

³ : Ce sont les règles qui régissent les métiers d'intermédiation sur les marchés.

1.2.3. Le risque de taux

Il s'agit d'un risque pouvant résulter de l'évolution divergente de rendement des emplois de la Banque (crédits) avec le coût de ses ressources (refinancement).

Par ailleurs une augmentation du taux auquel, est consenti un crédit peut être suivie d'un alourdissement des frais financiers de l'entreprise, ce qui est susceptible de mettre en péril sa solvabilité au point même de l'amener à la défaillance.

Dans la pratique, les conventions de crédit (CMT) stipulent, généralement, le remboursement à un taux variable. En effet, à toute augmentation du coût de refinancement appliqué par la Banque d'Algérie, le banquier aura la possibilité d'effectuer une majoration proportionnelle du taux des concours qu'il a consentis. Une telle majoration qui s'appliquera sur les encours non remboursés et les crédits non encore utilisés lui permettra, par conséquent, de se prémunir contre le risque de taux.

Le risque de taux a été pendant longtemps laissé au second plan derrière les deux précédents risques, mais actuellement avec la volatilité très importante des taux sur les marchés et les montants colossaux mis en jeu, les dirigeants lui prêtent une attention particulière. Ce risque est omniprésent pour les établissements de crédit, notamment chez ceux qui développent une activité importante de distribution de crédits aux particuliers, comme c'est le cas pour la CNEP-BANQUE où son activité est orientée beaucoup plus vers les ménages et son portefeuille est dominé par des crédits à taux révisables.

Ce risque est accentué par deux raisons principales :

- Les ménages ont tendance à conserver leurs placement liquides, par rapport à leur demande de crédit à long terme, situation qui caractérise notamment les prêts immobilier ;

- Les emprunteurs préfèrent généralement se tourner vers des endettements à taux fixes plutôt que variables et donc la banque ne pourra pas alléger son risque de taux par un meilleur équilibre entre taux fixe et taux variable.

La banque est exposée au risque de taux dans deux cas ; de hausse ainsi que de baisse.

Nous pouvons présenter les situations où se manifeste le risque de taux dans les schémas suivants :

Exposition au risque en cas de hausse de taux d'intérêt

Prêt à taux fixe	Durée des prêts	
Ressources à taux fixe	Durée des ressources	Zone de risque

Prêt à taux fixe	Durée des prêts	
Ressources à taux variable	Zone de risque	

Exposition au risque en cas de baisse de taux d'intérêt

Prêt à taux fixe	Durée des prêts	Zone de risque
Ressources à taux fixe	Durée des ressources	

Prêt à taux variable	Zone de risque	
Ressources à taux fixe	Durée des ressources	

1.2.4. Le risque de solvabilité

Le risque de solvabilité est défini comme l'incapacité de la banque à couvrir ses pertes éventuelles par ses fonds propres.

L'analyse de ce risque implique l'étude du niveau des fonds propres de la banque sur lesquels viennent s'imputer les pertes.

Toutefois, la réglementation prudentielle par l'application du ratio COOKE, fixe des seuils minimaux de fonds propres en fonction des risques auxquels les établissements sont exposés.

1.2.5. Le risque de liquidité

« Le risque d'illiquidité est le risque, pour un établissement de crédit d'être dans l'incapacité de rembourser ses dettes à court terme, tout particulièrement ses dettes à vue (dépôts à vue et emprunts interbancaires au jour le jour⁴.»

Il intervient donc lorsque l'échéance des emplois est postérieure à celle des ressources c'est à dire que de nouvelles ressources doivent être déployées pour assurer les prochains financements

Ce risque est du à :

- L'inadéquation des échéances attribuées par les banques : emprunter à court terme et prêter à long terme due elle aussi à une collecte des ressources à court terme et finance des emplois à long terme ;
- La faible liquidité des actifs.

⁴ : Henri Calvet, Méthodologie de l'analyse financière des établissements de crédit, 2002, ECONOMICA, page 120.

Ainsi la banque se retrouve dans l'incapacité de contracter de nouveaux emprunts qui lui permettront de faire face à ses engagements.

Conséquences :

Retrait massif des dépôts de la clientèle ;

- Problème de financement dans le marché interbancaire ;
- Cessation de paiement.

1.2.6. Le risque juridique

Il peut être lié à l'existence juridique de l'entreprise, de la légalité de son activité, des pouvoirs de ses gestionnaires, des droits et obligations de ses propriétaires, comme il peut être lié aux aspects juridiques du montage et de mise en place du crédit.

Donc ce risque intervient lorsque la Banque interromprait le concours d'un de ses clients pour des raisons quelconques, et le bénéficiaire concerné peut mener une action de justice, en réclamant les engagements de la Banque.

De ce qui précède, il apparaît clairement que le banquier de l'entreprise prend en permanence des risques en exerçant son activité d'octroi de crédit. Donc, il doit effectuer une analyse rigoureuse de ceux-ci, afin d'éviter leur réalisation et de prendre les précautions nécessaires.

1.2.7. Le risque technique

L'apparition de nouvelles méthodes de traitement et de développement peuvent générer ce type de risque.

Section 2 : La Couverture des risques

Pour faire face au risque résiduel, les banques et établissements financiers font recours aux garanties et éventuellement aux assurances, qui permettent de couvrir le risque inquantifiable dont la banque n'a pu cerner.

Les garanties et les assurances sont considérées comme des accessoires au crédit et non un élément d'appréciation, cependant, en Algérie, les garanties sont considérées comme indispensables à l'octroi de crédit, à case de l'absence d'éléments d'appréciation objective des demandes des clients.

Avant d'arriver aux deux éléments précédents « garanties et assurances », il y a un autre moyen de protection qui est, l'application des règles prudentielles.

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 :

1.1. 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 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%**.

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fonds Propres Nets}}{\text{Risques pondérés}} \geq 8\%$$

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.

1.2. 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.

2. 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.

La formule du quotient voir (annexe 16).

- 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.

2.1. 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%.

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

2.2. 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.

⁵ : Définition et approches de Bâle sont insérées en annexe 15.

Ratio de sécurité bancaire= Autofinancement mobilisé/crédit.

2.3. 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.

Le ratio d'endettement =endettement/capitaux propres

2.4. 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 :

Ratio de rentabilité = Marge /chiffre d'affaire

2.5. Le ratio de risque bancaire

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.

Ratio de risque bancaire = Crédit /Total à financer.

Section 3 : Le recueil des garanties

Rappelons que, dans son activité habituelle, le banquier est appelé à accorder sa confiance. Cependant, les exigences du métier ont voulu que cette confiance ne soit accordée qu'avec précaution, car quelle que soit la rigueur et la pertinence de l'étude menée, le banquier ne pourra jamais éliminer tous les risques découlant de son engagement. C'est pourquoi, il recourt, le plus souvent, au recueil des garanties, mais celles-ci ne doivent en aucun cas servir de base pour l'octroi d'un crédit.

1. Les garanties réelles

Ce sont des biens meubles ou immeubles affectés en garantie de remboursement d'un crédit. Ces biens peuvent être la propriété du débiteur lui-même comme ils peuvent être engagés par une tierce personne pour garantir la dette de celui-ci.

Il existe deux types de garanties réelles. Selon que le bien affecté soit immeuble ou meuble, on en distingue entre l'hypothèque et le nantissement.

1.1. L'hypothèque

L'article 882 du code civil, stipule : « L'hypothèque est un contrat par lequel le créancier acquiert sur l'immeuble affecté en paiement de sa créance un droit réel qui lui permet de se faire rembourser en priorité le montant de sa créance en quelques mains que passe l'immeuble, c'est à dire quel qu'en soit le propriétaire à ce moment là. »

L'hypothèque peut être légale, conventionnelle ou judiciaire.

1.1.1. L'hypothèque conventionnelle

« L'hypothèque conventionnelle est un contrat passé, en la forme authentique, par lequel un créancier (la Banque) acquiert un droit réel, accessoire à son droit de créance, sur un ou des immeubles affectés en garantie par leur propriétaire⁶. »

C'est à dire, elle est inscrite à la suite de la signature d'un contrat entre le débiteur et créancier. Lequel contrat doit être constaté par acte notarié et doit faire l'objet d'une inscription foncière.

1.1.2. L'hypothèque légale

Elle est prévue par la loi au profit de certains créanciers privilégiés. Elle est instituée par l'article 57 de la loi 86/12 du 19 août 1986 portant le régime des Banques et du crédit.

« Une hypothèque légale sur les biens immobiliers au profit des Banques et établissements financiers en garantie de recouvrement de leur créance et des engagements convertis envers eux, l'inscription de cette hypothèque s'effectue conformément aux dispositions du livre financier, Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de 30 ans⁷. »

1.1.3. L'hypothèque judiciaire

Elle résulte d'une décision de justice, l'article 937 du code civil dispose : « Tout créancier muni d'un jugement ayant statué sur le fond et condamnant le débiteur à une prestation déterminée peut obtenir en garantie de sa créance en capital et frais un droit d'affectation hypothécaire sur les immeubles de son débiteur ».

Deux cas peuvent se présenter :

- Si le créancier détient contre le débiteur un jugement de condamnation, il peut demander l'inscription d'une hypothèque judiciaire (cf. article 937 du code civil) ;

⁶ Fascicule juridique, BDL 1998. Page 90.

⁷ Article 179 de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

- En cas d'absence d'une décision de justice condamnant le débiteur, le créancier peut, avec preuves de l'existence de la créance, demander au juge de l'autoriser à prendre une inscription provisoire.

Il peut procéder à l'inscription si le jugement est en sa faveur, et ce, dans les deux mois qui suivent le jugement.

Remarque

L'hypothèque présente l'avantage d'être la plus sûre, car elle touche à un droit immobilier.

Cependant, sa procédure de réalisation est longue et nécessite un suivi rigoureux, c'est pourquoi, le banquier doit prendre les précautions suivantes :

- S'assurer que l'immeuble n'est pas grevé d'hypothèques antérieures ;
- Veiller à l'inscription de l'hypothèque conformément aux dispositions légales ;
- Veiller au respect des délais de renouvellement ;
- Respecter et suivre avec rigueur les délais et la procédure imposés pour la saisie et la vente aux enchères publiques du bien.

2. Le nantissement

Selon l'article 948 du code civil : « le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou celle d'un tiers, à remettre au créancier ou à une tierce personne, choisie par les parties, un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance, et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelques mains qu'il passe, par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang. ».

Selon son objet, le nantissement peut concerner : un fonds de commerce, un bien meuble (matériel et outillage), des actifs financiers (titres), des marchés publics...etc.

Comme pour l'hypothèque, le nantissement doit répondre à certaines exigences telles que :

- L'existence d'un contrat sous forme d'un acte authentique (notarié) ou d'un acte sous-seing privé
- L'inscription de l'acte, dans le mois de la signature, auprès du CNRC pour informer les tiers de la constitution et déterminer les rangs des créanciers.
- La signification de l'acte au débiteur, qui doit remettre le bien nanti à la Banque ou à une tierce personne.

3. Les garanties personnelles

Ce sont des engagements pris par des personnes physiques ou des personnes morales, pour garantir au banquier, l'exécution des obligations du débiteur, si celui-ci ne les exécutait pas à l'échéance. On distingue : le cautionnement et l'aval.

3.1. Le cautionnement

L'article 644 du code civil stipule : « Le cautionnement est un contrat par lequel un tiers, appelé caution, promet à un créancier de payer, si le débiteur n'exécute pas son obligation. ».

Le cautionnement ne se présume pas ; il doit être fait par écrit (acte sous-seing privé). Il constitue de ce fait un acte unilatéral qui donne lieu à la seule obligation ou le seul engagement de la caution (tiers garant). Laquelle caution n'est responsable qu'à concurrence du montant pour lequel, elle s'est portée garante. C'est pourquoi le banquier se doit d'apprécier sa solvabilité.

Le cautionnement peut être simple ou solidaire :

- **Le cautionnement simple :**

L'engagement de la caution simple est accessoire, il permet d'opposer au créancier deux exceptions en cas de demande de paiement :

- **Le bénéfice de discussion :** Il permet à la caution de demander au créancier de poursuivre d'abord le débiteur principal, sur ses biens pour se retourner contre elle.
- **Le bénéfice de division :** il permet de diviser la dette en cas de pluralité des cautions entre les cautions et le créancier.

Dans ce cas, où il y a plusieurs cautions, une de celles-ci peut demander au créancier de ne payer qu'une partie de la créance garantie (chacune n'est engagée que pour sa part).

- **Le cautionnement solidaire :**

Contrairement au premier cas, la caution solidaire ne bénéficie ni de droit de discussion ni de celui de celui de division. Dans ce cas, le créancier a le droit de poursuivre indifféremment le débiteur ou la caution, car ces deux parties se trouvent au même rang. C'est le type de cautionnement le plus recueilli par les Banques.

4. L'aval

L'article 407 du code de commerce définit l'aval comme suit : « L'aval est l'engagement d'une personne de payer tout ou partie d'un montant d'une créance, généralement, un effet de commerce. ».

L'aval peut être donné soit sur l'effet de commerce, qui doit être signé et mentionné « Bon Pour Aval », soit par acte séparé.

Le donneur de l'aval est appelé « avaliseur » ou « avaliste » et la personne en faveur de laquelle est donné l'aval, est appelé « avalisé ».

L'aval est assimilé à la caution solidaire puisque l'avaliste est tenu au même titre que celui pour lequel, il s'est porté garant (débiteur principal) et ne peut en aucun cas recourir ni au bénéfice de discussion ni à celui de division.

L'engagement de l'avaliste demeure valable même si l'obligation qu'il garantit serait nulle, or que pour le cas de la caution, elle n'est pas valable que si l'obligation principale qu'il a garantie elle-même valable.

Remarque

On peut distinguer une autre forme de garantie personnelle : c'est la **Lettre de Cession d'Antériorité de Créances (LCAC)**. Par la signature de cette dernière, les associés s'engagent à ne pas retirer leurs fonds avant le remboursement du banquier, c'est à dire ne faire valoir leurs droits qu'après désintéressement du banquier.

Important :

Le recueil des garanties personnelles oblige le banquier à prendre une panoplie de précautions. Car la caution ou l'avaliste peut ne pas avoir la capacité nécessaire (personne physique) ou les pouvoirs exigés pour se porter garant du débiteur principal. Il (l'avaliste ou la caution) peut également garantir plusieurs personnes sans pour autant qu'il ait les moyens suffisants.

5. La convention de crédit

La convention de crédit revêt la forme d'un contrat liant le prêteur (la Banque) à l'emprunteur (le client) et qui précise les conditions de fonctionnement et les modalités de remboursement du crédit. Elle véhicule les clauses suivantes :

- Clause désignant les parties ;
- Clause désignant l'objet du contrat et la durée de crédit ;
- Clause désignant la réalisation du crédit ;
- Clause précisant les conditions (taux et modalités de paiement) ;

- Clause d'affectation du prêt ;
- Clause de modalités de remboursement du prêt ;
- Clause désignant les garanties ;
- Election du domicile et du tribunal compétent.

Outre les garanties ci-dessus listées, le banquier peut également exiger de son client d'autres types de sûretés sous forme de : délégation d'une police d'assurance multirisque (DPAMR), assurance incendie, assurance vie...etc

6. Les assurances

C'est, également une technique de couverture du risque crédit, pour faire face aux imprévus « décès du propriétaire de l'affaire, sa faillite, les incendies, les vols, les catastrophes naturelles, ...etc. ».

Mais, en général, ces assurances sont recueillies pour couvrir et protéger les garanties que détient la Banque. Elles concernent les biens et les personnes.

On peut, notamment, citer : L'assurance crédit, l'assurance vie et l'assurance multirisque.

Ces assurances sont, toujours, accompagnées d'un acte de subrogation ou de délégation au profit de la Banque.

7. Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)

En vertu de la loi 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de la promotion immobilière, avec l'article 55, tout promoteurs immobiliers, doit obligatoirement être affilié au Fond de Garantie et de caution Mutuel de la Promotion Immobilière (FGCMPI) tel qu'inscrite dans le décret législatif n^o 93-01 du 19 janvier 1993.

Remarque :

Le fond de garantie avait pour mission de garantir le remboursement des avances effectuées par les acquéreurs, reçus par les promoteurs au titre d'un contrat de vente sur plan, et ce, en cas d'insolvabilité du promoteur. Actuellement, ce n'est plus le cas maintenant, un nouveau dispositif relatif à l'activité immobilière vient d'être mis en place par les pouvoirs publics, le fond ne remboursera plus les avances mais devra se substituer au promoteur défaillant pour achever le projet. L'adhésion d'un promoteur au fond de garantie ne peut, en aucun cas, remplacer ou faire valoir l'attestation de garantie qui est une obligation légale.

Conclusion

Nous avons vu, à travers ce chapitre, les divers et principaux types de risques qui peuvent provenir dans les activités bancaires, pour cela une attention particulière doit être accordée à ces risques qu'il faudra identifier et couvrir afin de minimiser leurs incidences sur la rentabilité de la banque. Ainsi que, Le risque est indissociable de l'opération de crédit, seulement il faut que le banquier soit vigilant lors de l'octroi du crédit grâce au respect des règles prudentielles et à la prise de garanties .Mais la meilleure façon demeure une analyse de qualité qui peut prévoir les conséquences des engagements pris.

En effet devant les risques multiples qu'encourt le banquier, des moyens de préventions s'imposent telle que les règles prudentielles qui sont instaurées afin de fixer des normes et des garanties afin de couvrir le défaut de paiement.

Pour conclure on peut dire que, l'objet social d'une Banque ne consiste pas à couvrir des risques, mais plus précisément, c'est faire en sorte que ceux-ci ne surviennent pas. Et ce, en organisant la prévention.

Conclusion

Dans cette partie, plus précisément dans le premier chapitre nous avons vu le mode de financement de la promotion immobilière, d'où la nécessité d'intervention des banques à travers l'octroi des crédits aux promoteurs immobiliers et l'enchaînement des étapes se déroule durant tout le processus de financement de la promotion immobilière et de remboursement de crédit voir même la gestion des impayés

Ainsi le bon fonctionnement du marché immobilier dépend de l'existence d'une offre intéressante et d'une demande solvable. Ceci ne peut être réalisé que par la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation des biens immobiliers et à l'achat de ces derniers.

La CNEP-Banque est le leader du financement de la promotion immobilière en Algérie, elle octroi des crédits aux promoteurs tout en sachant qu'elle encours un risque, qui pourra survenir pendant la durée du crédit comme elle peut réaliser une valeur ajoutée selon l'importance du projet financé.

Pour se prémunir contres ses d'éventuels risques, des risques qu'on a bien exposé dans le chapitre deux, la banque procède au recueillement de toute garanties nécessaires, qui vont la mettre en assurance en cas de défaillance du promoteur.

Partie 3 :

L'étude du cas pratique

Introduction

Afin d'illustrer les différents éléments développés dans le présent mémoire et de mettre en relief les techniques d'étude et d'analyse du risque précédemment traitées, notamment dans le domaine de l'analyse financière et de l'évaluation de projet, nous allons dans cette troisième partie, procéder à l'étude du dossier de crédit immobilier analysé et accepté par la banque d'accueil.

Ainsi, nous aborder dans un premier chapitre l'organisme d'accueil la CNEP-Banque.

Le second chapitre sera consacré à l'étude d'un dossier promotionnel concernant la réalisation d'un immeuble R+5+ATTIQUE (12logements) par une SARL nouvellement créée.

Chapitre 1 :
Présentation de
l'organisme d'accueil

Introduction

La banque joue un rôle privilégié dans l'économie nationale de fait que son activité principale consiste en la collecte des ressources auprès de sa clientèle sous forme d'épargne ou dans les dépôts de fonds et les réutilisés dans les opérations d'octroi du crédit dans le sens de financement

Dans ce chapitre nous allons voir l'évolution historique de la CNEP-Banque au fil des années, puis on va exposer les conséquences relatives à sa transformation et pour en finir on va présenter l'organisation générale de la CNEP-Banque .et ce qu'on va présenter dans la première et unique section de ce chapitre.

Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque

L'organisation de la CNEP-Banque, en sa qualité d'institution dotée de la personnalité morale a connu plusieurs étapes, depuis sa création en tant que caisse, jusqu'à son statut de banque, jouissant d'une forme juridique qui définit ses attributions et son rôle dans l'environnement économique.

1. Définition et l'évolution de CNEP-Banque

La CNEP-BANQUE¹ est une société par actions (SPA) au capital social de quatorze milliards (14 000 000 000) de dinars. Son siège social est situé au : 42, rue khelifa Boukhalfa, mais a été transférée provisoirement à Garidi Kouba, Alger. Elle a pour président directeur général M. Djamel BESSA et est administrée par un conseil d'administration qui a les pouvoirs d'agir au nom de la société ou d'autoriser toutes les opérations intéressant l'activité de la société.

La CNEP a été créée le 10 août 1964 sur la base de la caisse de solidarité des départements et communes d'Algérie (CSDCA) avec pour mission la mobilisation de la collecte de l'épargne.

Avant de se convertir en banque, la CNEP a évolué graduellement suivant les étapes suivantes :

- De 1964 à 1970 :

Durant cette période, la CNEP était une caisse dont le principal rôle était de collecter de l'épargne sur livrets et de distribuer des crédits à la construction aux collectivités locales.

¹ Donnée tirée du site officiel de la CNEP banque www.cnepbanque.dz

- **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 public.

A 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 :**

A partir de 1980, la CNEP s'est vue attribuée de nouvelles missions à savoir :

- Le financement des particuliers pour encourager la construction individuelle ;
- Le financement sur fonds d'épargne des promoteurs publics et privés au profit des épargnants.

- **De 1990 à 1997 :**

A cette époque l'Etat a connu des difficultés budgétaires et a assigné à la CNEP la tâche 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 où 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.

2. Conséquences de la transformation

2.1. Avec le secteur bancaire : la CNEP Banque :

- a. Est soumise à la libre concurrence pour ses activités.
- b. Est tenue d'adhérer à L'ABEF avec laquelle elle partage les préoccupations et les projets d'intérêt commun.
- c. Bénéficie du soutien du réseau des banques et établissements financiers.
- d. Offre elle-même les services de son réseau aux confrères.

2.2. Avec la clientèle

- a. Elle perd le monopole des produits qu'elle commercialise.
- b. Elle est tenue de maîtriser ses marges pour soutenir la concurrence.
- c. Elle peut diversifier ses activités.

- En 2005

L'assemblée générale extraordinaire a décidé le 31 mai 2005, de donner la possibilité à la CNEP-Banque de s'impliquer d'avantage dans le financement des infrastructures et activités liées à la construction notamment pour la réalisation de biens immobiliers à usage professionnel, administratif et industriel ainsi que les infrastructures hôtelières, de santé , sportives, éducatives et culturelles.

- En 2007

L'assemblée générale ordinaire du 28 février 2007 relative au repositionnement stratégique de la banque décide d'autoriser au titre des crédits aux particuliers :

- Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque
- Les crédits à la consommation.

Il a été également décidé d'accorder les crédits à titre prioritaire et principal aux épargnants, et à titre accessoire, aux non épargnants.

Concernant le financement de la promotion immobilière, sont autorisés l'acquisition de terrains destinés à la construction de logements et la réalisation de programmes d'habitat. Les programmes éligibles aux financements sont ceux destinés exclusivement aux épargnants.

- **En 2008 :**

L'assemblée générale ordinaire du 17 juillet 2008, relative au repositionnement stratégique de la Banque décide que sont autorisés au titre des :

- **Crédits aux particuliers :**

Les crédits hypothécaires prévus par les textes de réglementation en vigueur au sein de la banque à l'exclusion des prêts pour l'achat, la construction, l'extension et l'aménagement des locaux à usage commercial ou professionnel

- **Financement de la promotion immobilière :**

Le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location y compris ceux intégrant des locaux à usage commercial ou professionnel

Le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logements.

- **Financement des entreprises :**

Le financement des opérations d'acquisition, d'extension et /ou de refinancement des moyens de réalisation (équipements) initiés par des entreprises de production de matériaux de constructions, ou des entreprises de réalisation intervenant dans le secteur du bâtiment

Le financement de projets d'investissement dans les secteurs de l'énergie, de l'eau, de la pétrochimie ou de l'aluminerie.

- **En 2011 :**

Le repositionnement stratégique a pour objet de définir le champ d'intervention de la CNEP-Banque en matière de financement.

- **Crédits aux particuliers :**

Est autorisé le financement de :

- Les crédits immobiliers prévus par les textes réglementaires en vigueur au sein de la banque ou à mettre en place.

- **Financement de la promotion immobilière**

Sont autorisés :

- le financement de l'acquisition ou de l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de programmes immobiliers.

- le financement de la réalisation d'opérations de promotion immobilière

- le financement de l'acquisition de biens immobiliers à achever ou à rénover.

- **Financement des entreprises**

Sont autorisés :

- Le financement des investissements de tous les secteurs d'activité économique y compris le fonds de roulement nécessaire au démarrage de l'activité

- Les crédits par signature

- Le leasing immobilier

- Les services liés à l'habitat (bureaux d'études, entreprises d'entretien d'immeubles...)

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

La CNEP Banque est une société par actions donc elle est dotée d'une assemblée générale et d'un conseil d'administration, son contrôle est assuré par deux commissaires aux comptes.

3.1. Les structures centrales :

L'autorité du Président Directeur Général (PDG) s'exerce par l'intermédiaire de six (6) directeurs généraux adjoints (DGA) à savoir le développement commercial, le crédit, le risque, ressources humaines, comptabilité et finances, juridique et contentieux.

Ces DGA sont rattachés au PDG (Direction de l'Inspection Générale et une structure d'audit interne.

3.2. Les directions régionales :

Les directions régionales ou directions de réseau sont des intermédiaires entre les agences et la direction du siège. Elles exercent toutes les fonctions de ligue par la direction générale.

3.3. Les agences : La CNEP Banque dispose d'un grand réseau à travers le territoire national avec 209 agences d'exploitation.

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons présenté brièvement la CNEP-Banque, en passant par certaines dates historiques, qui ont marqué le parcours de cette institution financière et son statut juridique dont elle est revêtue. Nous avons aussi exposé travers l'organisation générale de ses structures à l'échelle centrale, régionale et locale.

Chapitre 2 :

Le cas pratique

« Project Windsor, SARL PromoTo »

Introduction

A travers ce chapitre nous allons compléter la partie théorique par des études de ce cas pratique :

- l'étude d'un dossier promotionnel concernant la réalisation d'un immeuble R+5+ATTIQUE (12logements)

Tout au long de ce chapitre , nous allons tenter, donc, de mener notre propre étude sur ces dossiers en faisant appel aux techniques d'analyse financière et d'évaluation de projets précédemment présentées.

Fautes de certaines informations, quelques aspects ne seront pas développés dans ces cas pratiques. En effet, nous avons travaillé uniquement sur la base des documents que nous avons trouvés dans les dossiers.

Nous tenons à vous signaler que dans le cadre du secret professionnel, nous avons procédé au changement des raisons sociales et des noms et prénoms des associés et gérants de

L'entreprise ayant sollicité l'octroi de ce crédit, objet de notre étude. Vous trouverez donc au cours de ce chapitre, la dénomination sociale « *SARL PROMO TO*»

Section 1 : La Constitution du projet « WINDSOR »

L'activité de promotion immobilière a connu un développement particulier dans les dix dernières années notamment avec les mesures d'encouragement et d'incitation de l'investissement privé dans ce secteur d'activité.

Plusieurs entreprises se sont constituées en promoteurs immobiliers sous diverses formes juridiques.

Ainsi et à côté des promoteurs immobiliers publics le paysage économique s'est enrichi par une centaine d'entreprises privées spécialisées dans la promotion immobilière.

Cet intérêt est dû au grand déficit qu'enregistre le pays dans le domaine de l'immobilier d'habitation et de commerce.

Par ailleurs les indicateurs économiques et financiers pour les années à venir renseignent sur une véritable reprise dans le domaine du BTP1 et par là dans le segment de la promotion immobilière.

Ceci s'explique par :

- Le dispositif d'encouragement mis en place par l'Etat pour encourager la réalisation d'infrastructures immobilières (aides financières, facilité d'accès au crédit pour les entreprises et les particuliers..).
- La disponibilité des différents intrants dans le domaine de la construction.
- La mise en place d'un dispositif juridique² permettant d'assurer une meilleure organisation de l'activité et un respect plus stricte des règles universellement observées dans le domaine de la construction.
- Cette effort vise à assurer à la fois un environnement économique et institutionnel mieux adapté et moins contraignant et au contrôle plus stricte du respect des normes en la matière.

Le développement de la promotion immobilière ne peut avoir lieu, sans la participation accrue des banques, afin de mobiliser les fonds nécessaires à la réalisation de ces projets immobiliers.

Afin d'expliquer le rôle que joue les banques dans la relance de ce secteur émergeant. Nous allons exposer un cas concret de financement d'une promotion immobilière auprès de la CNEP-BANQUE.

1. Les documents exigés par la CNEP-Banque suite à une demande d'un crédit promotionnel

1.1. Dossier Juridique

- Demande de financement (modèle CNEP : signé et cacheté par le promoteur (gérant)).
- L'agrément de « Promoteur Immobilier » (copie légalisé)
- Registre de commerce portant sur l'activité de promotion immobilière (copie légalisé)
- Autorisation de consultation de la centrale des risques de la Banque d'Algérie (formulaire à remplir par le promoteur, avec signature et cachet)
- Justificatifs fiscaux et parafiscaux (extrait de rôle, CNAS, CASNOS (activité : promotion immobilière))
- Titre de propriété du terrain publié en enregistré (copie légalisé)
- Certificat négatif d'hypothèque (original)
- Statuts de la société pour les personnes morales (et statuts modificatifs le cas échéant)
- CV et références techniques (dirigeants) (justificatifs de bonne exécution des projets déjà réalisés)

- Pour les projets LSP : décision d'approbation du programme, établie par le Ministre de l'Habitat et de l'Urbanisme ou par la Direction du Logement et des Equipement Publics au niveau de la Wilaya

1.2. Dossier technique

- jeu de plans (plan de situation, plan de masse, plan d'étage, coupe et façade), visés par la Direction de l'Urbanisme de la Wilaya.

- Permis de construire détaillant la composition du programme projet(nombre de logements, étages, s/sols, locaux, garages...).

- Devis descriptif et estimatifs ou marché de réalisation détaillé par rubrique avec distinction entre TVA 7% (logements) et 17% (commerces).

-Planning de réalisation étalé sur le délai prévu pour la réalisation.

- Rapport d'évaluation établi par un BET conventionné avec la CNEP-Banque faisant ressortir :

-La valeur vénale du terrain, (délimitations)

-Estimation du coût du projet par rubrique

-Travaux déjà réalisés et restant à réalisés

-Le délai prévisionnel d'achèvement

Se prononcer par rapport la conformité des travaux éventuellement réalisé avec les plans visés par la DUCH et le permis de construire

- Autre informations utiles (En tenant compte de la séparation entre 7% et 17% lors de l'application de la TVA)
- convention CTC portant sur la structure du programme prévu

- convention de maîtrise d'œuvre (études et suivi) portant sur la composition du programme prévu

1.3. Dossier financier

Etude technico-économique (fiche technique ; superficies, nombre de logements locaux..., et prix de vente détaillé par m² et unité..), pour les projets destinés à la location, les produits et charges prévisionnels par type, doivent être étalés sur la période de location.

- Balance financière prévisionnelle (dépenses et recettes) (modèle CNEP proposé).
- Plan de trésorerie (conforme à la durée sollicitée) modèle (CNEP proposé).
- Bilans et tableaux des comptes de résultats des trois (03) dernières années, visés par la Direction des Impôt et certifiés par un commissaire aux comptes.
- Rapport du commissaire aux comptes des trois (03) derniers exercices (personnes morales).
- Bilans et tableaux de comptes de résultat prévisionnels des trois (03) prochaines années.
- Justificatifs de paiement des charges éventuelles relatives au projet projeté (situation de travaux déjà réalisé, factures : CTC, étude, suivi....).

- Si le dossier est complet : joindre le justificatifs de paiement des frais d'étude au dossier (à régler auprès de l'agence CNEP-Banque ayant fait le contrôle des pièces sus citées).

- Cas : terrain financé par la CNEP Banque, joindre une situation de recouvrement du 1er crédit (client à jour).

NB : En sus de la conformité et l'exhaustivité des documents demandé, les informations portées sur ces derniers doivent être cohérentes et présentent aucune discordance ou anomalie, faute de quoi le dossier sera considéré irrecevable.

Section 2 : La présentation du projet

A travers cette section nous avons défini l'entreprise PROMO TO et la composition du programme.

1. Identification de la relation

1.1. Entreprise PROMO TO

- **Raison sociale** : SARL « PROMO TO » ;

- **Forme juridique** : Société à Responsabilité Limitée (SARL) ;

- **Capital social** : 100 000.00 DA

40% du capital détenu par Melle GANE lycia.

30% du capital détenu par Mr GANE Marcel .

30% du capital détenu par Mme GANE Houria.

-**Gérant statutaire** : Melle GANE lycia.

-**Siège social** : Local n0 12 ; coopérative CHAHID, Etage service, N0 02, Nouvelle ville, TIZI OUZOU.

- **Agrément** : N0 15/00-0012978 B13.

- **Date de début d'activité** : 02/05/2013.

- **Objet social** :

- Entreprise de promotion immobilière

1.2. Référence technique de la gérante de l'entreprise **PROMO TO : Melle GANE lycia.**

- Date de naissance : 16/10/1985.

FORMATIONS

- 2012-2014 : MBA en gestion des entreprises, INSIM-ESG paris, Tizi-Ouzou.
- 2010-2012 : Master Professionnel en Electronique Industrielle, Université de Tizi-Ouzou.
- 2007-2010 : licence en Génie Electrique, Université de Tizi Ouzou .

Expérience professionnelle

- 2013 à nos jours : Gérante de la SARL PROMO TO
- 2012 : stage pratique au sein de la société NAFTAL SPA, District GPL de Tizi-Ouzou
- 2011 : Stage pratique atelier de maintenance ; entreprise ELECTRO INDUSTRIES, AZAZGA.

2. Présentation du projet « windsor »

le projet consiste en la réalisation d »une promotion immobilière , destinée à la vente constituées d'un seul immeuble avec un RDC , cinq (05) étages et un étage en attique comprenant 12 logements et 08 box il sera édifié sur une parcelle de terrain de 518m2 dont 255m2 aménagé en espace vert/ air de jeux.

L'immeuble en R+5 + attique comportera 8 Box et 12 logements distribués comme suit :

- un RDC qui contiendra 8 box avec un accès au jardin.
- un étage courant de 2logements par palier (un F3 et un F4).
- attique de 2 logements F3 dont l un avec terrasse.

- Orientation

Le projet est orienté à l'EST pour les F4 et à l'OUEST pour les F3.

Caractéristique du terrain

Le terrain est situé à l'entrée Ouest de la ville de Tizi-Ouzou au lieu dit « BADKOUF », à 200m du relais routier « le MISTRAL » ayant les caractéristiques suivantes :

- **Localisation** : zone de dépôts, section cadastrales 31, ilot N 131, commune et ilaa de Tizi-Ouzou.
- **Superficie** : 518m².

Délimitation du terrain

Par le nord : lot n 130.

Par le l est : route de la zone des dépôts.

Par le sud : lot n 61

Par l ouest : lot n 62

- **Propriété** : l'assiette objet de la demande de financement appartient à la SARL PROMO TO selon le livre foncier n 10734 publié à la conservation foncière de Tizi-Ouzou en date du 19/06/2014, volume 1529

- Valeur vénale du terrain :

le terrain à été évalué à la somme de trente millions trois cent trois mille dinars (30 303 000,00 DA), soit 58 500,00 DA/m².

- Valeur d'acquisition :

Le terrain à été acquis par le SARL PROMO TO selon l'acte de consécration de vente n 640/2014 du 10/04/2014 publié et enregistré à la conservation foncière de Tizi-Ouzou pour une somme de vingt sept millions neuf cent soixante douze mille dinars.

(27 972 000,00 DA) ; soit 54000,00 DA/m² .

- **Certificat négatif d'hypothèque** : établi par le service de la conservation foncière de Tizi Ouzou en date de 09/10/2014.

- Caractéristiques du terrain selon le BET CAU :

Position : excentré à la ville

Accessibilité : optimale.

Contrainte physique : aucune

Présence de servitudes /réseaux divers : AEP, assainissement, gaz, électricité.

Coefficient d'emprise au sol (CES) : maximum autorisé 0.6.

Gabarit autorisé : R+5+1 étage en attique.

3. Composition du programme

Selon la fiche technique du promoteur (voir annexe 17) le projet consistera en la réalisation de 12 logements et 08 box en un seul bloc, détaillé comme suit :

- **Partie logement :****Tableau N° 2 : surface total des logements**

Logements	Nombre	Superficie unitaire utile en m2	Surface Totale
F3	06	94,90	569,40
F3	01	124,20	124,20
F4	05	123,15	615,75
Total logement	12	-	1314,85

Selon l'estimation du BETCAU KECILLI ET EL DIAB conventionné avec la CNEP-banque et agréé près des tribunaux ,rapport d « expertise du 26/10/2014

- **Partie box :****Tableau N° 3 : surface total unitaire des box**

N0	Nombre	Superficie unitaire utile en m2
1	01	17,65
2	01	11,05
3	01	12,65
4	01	10,80
5	01	9,90
6	01	33,65
7	01	15,70
8	01	22,25
Total	08	133,65

Selon l'estimation du BETCAU KECILLI ET EL DIAB conventionné avec la CNEP-banque et agréé près des tribunaux ,rapport d « expertise du 26/10/2014

3.1 .Éléments technique du programme :

- Permis de construire : N 295/DUE/SU/2014 du 15/09/2014 établi par les services de l'APC de Tizi- Ouzou pour un gabarit en R+5+1 étage en attique.

- Entreprise de réalisation : ETS/TCE ECO BAT TO.

- Marché des travaux : signé en date du 28/09/2014 pour un montant de 57529464,77 DA.

- Maître de l'œuvre : Cabinet d'Architecture et d'Urbanisme « CAU » KECILI ET EL DIAB

- Organisme du contrôle : CTC centre.

- Délai prévisionnel de réalisation : 4 mois.

- Délai prévisionnel de réalisation selon le BET KECILI : 12 mois.

- Taux d'avancement global des travaux : 15% (le projet est au stade de terrassement).

3.2. Présentation de l'entreprise de réalisation

L'ETB/TCE ECO TO : est une entreprise de réalisation bâtiment tous corps d'état, géré par Mr GANE marsel (associé dans la SARL PROMO), ayant son siège social à la coopérative CHAHID, Nouvelle Ville Tizi- Ouzou .

- L'entreprise à deux projets en cours :

- Le projet objet de la demande de financement et 94 logements promotionnels Harouza (taux d'avancement 25%).

Section 3 : Analyse et évaluation financière du projet

1. le Cout Prévisionnel du projet

Tableau N° 4 : cout du revient du projet

Désignation	nombre	Surface construite m2	Couts prévisionnels de réalisation du m2	Couts prévisionnels de réalisation DA/HT
Logements	12	1309,35	36 915,89	48 335 817,76
Box	8	262,78	18 717,95	2501 635,85
Partie logement et Box				50 837 471,60
Partie VRD et Aménagement extérieur				639 860,00
Cout global du projet estimé par le promoteur en HT				51 477 331,60
Cout global du projet estimé par le promoteur en TTC				58 114 067,00
Cout global du projet selon le BET conventionné				59 196 550,00

On constate un écart de 2% entre Cout global du projet estimé par le promoteur en TTC et Cout global du projet selon le BET conventionné.

2. Prix de vente des logements des box arrêté par le promoteur

Tableau N° 5 : Prix de cession global des box et des logements.

Désignation	Nombre	Surface Habitable	Prix de vente du M2 (HT)	Prix total de cession	Chiffre d'affaire du projet en DA (HT)
Logements	12	1309.35	79 439,25	111 294 750,00	104 013 785,05
Box	8	133.65	42 735,04	6 682 500,00	571 1538,46
Prix de cession global					106 725 323,51

3. les frais financiers relatifs au crédit

Crédit	46 023 000,00
Taux	5.75% l'an
Commission d'engage	0,10% l'an
Commission de gestion	0,50% FLAT sur montant du crédit
Durée	: 14 mois

Tableau N° 6 : Total des frais financier relatif au crédit.

Tranche	Montant mobilisé	Intérêt	Intérêt TTC	Montant reste du	Commission d'engagement
				46 023 000,00	
1	3 287 357,14	220 526,88	258 016,44	42 735 624,86	53 846,91
2	3 287 357,14	204 774,96	239586,70	39 448 285,71	46 14,49
3	3 287 357,14	189 023,04	221 156,95	36 160 928,57	42 308,29
4	3 287 357,14	173 271,12	202 727,21	32 873 571,43	38 462,08
5	3 287 357,14	157 519,20	184 297,71	29 586 214,29	34 615,87
6	3 287 357,14	141 767,28	165 867,71	26 298 857,14	30 769,66
7	3 287 357,14	126 015,36	147 437,97	23 011 500,00	26 923,46
8	3 287 357,14	110 263,44	129 008,22	19 724 142,86	23 077,25
9	3 287 357,14	94 511,52	110 578,48	16 436 785,71	19 231,04
10	3 287 357,14	78 759,60	92 148,73	13 149 428,57	15 384,83
11	3 287 357,14	63 007,68	73 718,98	9 862 071,43	11 538,62
12	3 287 357,14	47 255,76	55 289,24	6 574 714,29	7 692,42
13	3 287 357,14	31 503,84	36 859,49	3 287 357,14	3 846,21
14	3 287 357,14	15 751,92	18 429,75	0,00	0,00
	46 023 000,00	1 653 951,56	1 935 123,33		353851,12

Selon l'estimation du BETCAU KECILLI ET EL DIAB conventionné avec la CNEP-banque et agréé près des tribunaux ,rapport d « expertise du 26/10/2014

Commission d'engagement = le montant de la partie non encore mobilisé X le taux de la commission d'engagement.

L'intérêt = Capital * Taux * Durée.

Intérêt TTC Période différé : 1935 123,33DA.

Commission d'engagement : 353 851,12DA.

Commission de gestion : 269 234,55DA.

Les frais financier 1 (FF1) : 2 558 209,00 DA.

4. La Balance Financière Prévisionnelle

Tableau N° 7 : le coût de revient.

Dépenses		Recettes			
Terrain			Surface Totale	Prix de cession /M2	Total des ventes
Prix d'acquisition	27 972 351,00	Appartement (12)	1309,35	79 439,25	104 013 785,05
Frais d'acquisition	1 258 755,80	Box 08	133,65	42 735,04	5 711 538,46
Total Terrain	29 231 106,80	Prix de vente		109 725 323,51	
Réalisation		Marge			24 560 842,95
Travaux de réalisation et VRD	51 477 331,50				
BET	980 000,00				
CTC	399 168 ,00				
Total Réalisation	56 292 824,65				
Frais Financiers	2 558 209,00				
Cout de revient	85 663 775,				

Frais financier= Frais financiers crédit réalisation= Intérêt+commission de gestion+commission d'engagement.

5. Structure de financement du projet

La réalisation sollicite un crédit d'un montant de 46 023 000,00 soit 78% du total de réalisation d'une durée de 20mois dont 6 mois de commercialisation, soit la structure suivante :

Tableau N°8 : La part d'auto financement et le total du crédit accorder.

	Montant (DA)	%
Part d'autofinancement à exiger	13 120 091 ,48	22%
Crédit à accorder	46 023 000,00	78%
Total	59 143 083,48	100%

Selon l'estimation du BETCAU KECILLI ET EL DIAB conventionné avec la CNEP-banque et agréé près des tribunaux ,rapport d « expertise du 26/10/2014

Sur la base de crédit à accorder au promoteur :

- Intérêt TTC (5,75% l'an) : 1 935 123 ,33DA.
- Commission de gestion (0.50 % flat sur le montant du crédit) : 276 789,63DA.
- Commission d'engagement (0.1% l'an) : 29 167,08DA.
- De ce fait le consolidé du à la CNEP-Banque serait de 48 256 524,95 DA.

- **Le total à financer (TAF)** : il s'agit de l'ensemble des dépenses lié au projet.

TAF = Terrain + Travaux de réalisation + VRD + Etudes suivi + contrôle CTC .

TTAF = 88 374 198,29 DA

- **Le cout de revient du projet**

Cout de revient = TAF + Frais financiers prévisionnels

Cout de revient = 91 810 523,32 DA

- **Ratio de rentabilité**

Ratio de rentabilité = Marge / CA .

Ratio de rentabilité = 22% .

La marge dégagée représente 22% par rapport au chiffre d'affaire prévisionnel.

C'est une marge appréciable et suffisante pour couvrir les charges financières.

- **Taux de couverture actuel du projet**

Taux de couverture = Valeur vénale globale du terrain / consolidé.

Taux de couverture = 63%

- **Ratio de risque bancaire**

Ce ratio permet de déterminer la contribution de la CNEP-BANQUE au financement du projet Windsor. Il est obtenu par le rapport entre le montant du crédit à consentir et le coût de revient global du projet. Il ne doit, en aucun cas, être supérieur à 80%.

Ratio du risque bancaire = Crédit / coût de revient global

Risque bancaire = 52% .

Commentaires

Ce ratio est inférieur à 80% de 28 points, ce qui signifie une couverture du risque bancaire respectable

Le crédit à accorder représente 52% du cout du projet (compte tenu du prix et des d'acquisition du terrain).

- **Ratio d'autofinancement**

C'est le montant des fonds propres / coût de revient du projet, ce rapport nous permettre d'apprécier l'effort de financement consenti par le promoteur

Ratio d'autofinancement = FP / Coût de revient global du projet

Après calcule :

Ratio d'autofinancement = 13.47 %

- **Commentaires**

Ce ratio est bon car il dépasse de 5 points la norme minimale admise de 20%. Ceci prouve que le promoteur fait un effort financier contribution de la CNEP-BANQUE au financement du projet « windsor ». Il est obtenu par le rapport entre le montant du crédit à consentir et le coût de revient global du projet. Il ne doit, en aucun cas, être supérieur à 80%.

Conclusion

L'application des méthodes d'étude développées auparavant à, entre autres, ce dossier nous a permis de nous familiariser avec le traitement pratique des dossiers ainsi que de conforter notre avis quant à l'efficacité de ces techniques.

Tout au long de ce chapitre, nous avons axé notre étude sur les différents paramètres qui conditionnent l'octroi des crédits et qui constituent les principaux outils d'aide à la décision.

Nous concluons ce chapitre en insistant sur la nécessité, pour le banquier, de recourir à des techniques d'analyse et d'évaluation assez exhaustives et assez approfondies dont l'efficacité est avérée, parce qu'une étude succincte et non approfondie conduit inévitablement à l'occultation de certains éléments qui pourraient conduire à des conclusions erronées et par conséquent à des décisions inadaptées.

Conclusion de la troisième partie

Conclusion

Nous avons consacré notre premier chapitre à la présentation de la CNEP-BANQUE et son passage historique.

Nous avons pu voir aussi que La CNEP-Banque a adopté des stratégies d'envergure quant a développement de l'immobilier en Algérie et cela à travers les différents changements et repositionnement stratégiques au fils du temps.

Dans ce second chapitre nous avons retracé les démarches à suivre lors de l'étude d'un dossier de crédit à la promotion immobilière et cela à travers un cas concret financé par la CNEP-BANQUE le projet de « Windsor »

Conclusion générale

Conclusion générale

Nous arrivons au terme de notre travail à travers lequel nous avons essayé d'exposer les démarches à suivre pour le financement d'une opération immobilière cas de la CNEP-Banque , et ce, après avoir effectué un stage pratique au sein de cette dernière, ce qui nous a permis de toucher à l'aspect pratique de la fonction crédit promotionnel.

En effet, en Algérie l'offre des logements est dominée par l'état à travers la promotion immobilière publique, qui bénéficie de plusieurs avantages et de la priorité en matière d'octroi des crédits.

Outre le désengagement de l'Etat, le nouveau système vise surtout à impulser et à discipliner la promotion immobilière dans l'intérêt des acquéreurs, des promoteurs et de tous les acteurs qui contribuent au financement des opérations immobilières.

Toutefois, l'amélioration du marché de l'offre de l'immobilier et du logement en particulier ne pourra se faire qu'avec une réelle libéralisation de ce dernier, cela implique nécessairement l'encouragement de la promotion immobilière privée et sa mise à pied d'égalité avec le promoteur immobilier publique, ce qui va créer une réelle concurrence entre ces dernier qui va conduire a un vrai allégement des prix de logements .

L'état a privilégié le secteur de l'habitat, que ce soit pour les promoteurs ou pour les acquéreurs, en promulguant des textes de loi portant sur les différentes facilitations qui leur été accordées .Parmi ces facilitations, du moins celles destiner à la promotion immobilière, l'accès rapide au financement de leur projets via un crédit bancaire, la bonification du taux d'intérêt .dans notre travail, nous avons développé le volet théorique de toutes les étapes relatives au financement des promotions immobilières et nous avons décortiqué toute les phases une par une du moins celle relatives au dossier de la demande de crédit à la promotion immobilière au niveau de la CNEP-Banque.

Conclusion générale

Le cas pratique que nous avons traité au sein de la CNEP-Banque nous permis de comprendre tout le processus de déroulement d'une opération de financement d'une promotion immobilière, qui consiste en le traitement et examen d'un dossier de financement qui est sanctionnée par une décision favorable d'octroi de crédit dont nous avons vu toutes les procédures qui s'en suivent ,parmi ces procédure l'établissement d'une lettre d'autorisation de crédit (LAC) à ,signature de la convention de crédit ,mobilisation des fonds, remboursement de crédit et la gestion des impayés. D'où nous avons constaté quelque insuffisance technique et pratique dans l'application de la réglementation et même dans les différents textes de loi régissant la promotion immobilière nous avons constaté quelques contradictions tel que :

- La loi 11-04 du 07 février 2011 sur la promotion immobilière contient des contradictions notamment dans ses articles 27 et 52 d'où on exige dans l'article 27 des réservataires de verser un montant qui ne peut excéder 20% auprès de l'organisme de garantie contrairement à l'article 52 dans les réservataires sont tenu de verser aux promoteurs une avance en numéraire et non au fonds de garantie .

Cependant, il faut souligner l'importance de la banque qui constitue malgré la nouvelle vision qui s'inscrit en droite ligne de la libéralisation de l'économie nationale vers l'économie de marché, le souci de préservation des intérêts du pays reste toujours présent à l'esprit. Néanmoins, ceci ne devrait en aucun cas être un obstacle ; il faudrait tenter de "joindre l'utile à l'agréable ". Pour cela, il est préconisé à nos banques de s'inscrire dans une dynamique nouvelle, capable de générer une concurrence qui entraînerait le système bancaire à adopter une attitude marquée de plus en plus par la préoccupation de la qualité du service.

Désormais l'accès au financement n'est plus possible sans garantie solvable, identifiée et contractualisée d'une part, sans contribution substantielle du promoteur

Conclusion générale

d'autre part. Cette rigueur doit réduire fortement, sinon éliminer, tout risque financier pour le bailleur de fonds et tout risque commercial pour le promoteur.

De par son activité d'intermédiation, la banque se trouve constamment confrontée à de multitudes de risques qui entravent son activité, affectent sa performance et risque même de mettre en péril sa pérennité. Cette fonction d'intermédiation pourrait, à notre sens, être située dans un double point de vue. Tout d'abord, d'un point de vue commercial, la banque, étant une entreprise qui offre des services marchands, doit veiller tout particulièrement à la qualité des prestations de ses agents, que ce soit en matière d'accueil, de conseil et d'orientation, de diligence et probité dans le traitement des opérations.

Pour conclure nous avons émis quelques suggestions, que nous avons jugées importantes :

- Encourager d'avantage les promoteurs immobiliers privés afin de remédier au problème de l'augmentation de la demande par rapport à l'offre.
- Revoir le fonctionnement et la gestion du service public qu'est à l'origine des retards via la viabilité des terrains (VRD, entre autre), qu'accuse la livraison des projets et dont seul le promoteur, tenu pour seul responsable-coupable.
- Alléger les difficultés que le promoteur privé rencontre pour accéder au foncier qu'ils payent cher. Contrairement aux promoteurs immobiliers qui réalisent des logements pour le compte de l'Etat qui bénéficient d'un abattement de 80% sur le prix du foncier.
- Revoir la décision qui permet aux promoteurs publiques de bénéficier des avantages fiscaux tels que l'exonération de l'IRG et des avantages parafiscaux en plus des abattements sur les assiettes foncières En dépit du système d'aide publique prévu pour le logement à caractère social en autre Aucun avantage pour les promoteurs privés.

Conclusion générale

Enfin ,l'examen des différents notions lies à la promotion immobilière , nous a permis d'appréhender les modalités de prise en charge des opérations de crédits relatives à ce secteur d'activité . D'une autre part comment que la banque contribue directement au déclanchement de la roue de l'économie nationale par l'octroi des crédits "sains" qui servent réellement au développement du pays.

Bibliographie

Bibliographie

1. Ouvrages

- **AUGROS J-C et QUERUEL M**, *Risque de Taux d'Intérêt et Gestion Bancaire*, Ed Economica, 2004.
- **Henri Calvet**, *Méthodologie de l'analyse financière des établissements de crédit*, 2002, ECONOMICA, page 120.
- **MASSE P**, *Théorie et pratique de la promotion immobilière*, Collection « Immobilier & Finances », Ed ECONOMICA, Paris, 1994.
- **MATHIEU M**, *L'exploitant bancaire et le risque crédit*, Ed La revue banque Editeur, Paris, 1996.
- **COUSSERGUES S**, *Gestion de la banque*, Ed Dunod, Paris, 1992.
- **6. GAUDIN M**, *Le crédit aux particuliers*, Ed SEFI, 1996.
- **7. GRANELLE J-J**, *Economie Immobilière (analyse et applications)*, Ed Economica, Paris, 1998.
- **8. MAHIOU S**, *Les crédits aux particuliers*, 2000.
- **9. MASSE P**, *Théorie et pratique de la promotion immobilière*, Collection « Immobilier & Finances », Ed ECONOMICA, Paris, 1994.
-

2. Journaux officiels

- Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte.
- Article 3 de la décision réglementaire n°1325/2012 du 20 juin 2012 portant nouvelle tarification de l'assurance « insolvabilité » de la SGCI
- Article 179 de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- Article 5 de l'arrêté interministériel du 13 septembre 2008 fixant les modalités d'application du décret exécutif n° 94-308 du 28 RABIE ETHANI 1415 correspondant au 4 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement en matière de soutien financier des ménages.

- Fascicule juridique, BDL 1998. Page 90.
- La Loi n° 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, JORA N° 14 du 06 mars 2011.
- La loi n 86-07, op- cite, article 8, 22,34 pages 245, 257,248 respectivement.
- La loi n°11-04 du 17 Février 2011 fixant les règles régissant l'activité immobilière Op-cite .article 26 .page 07.
- La loi 86-07 sur la promotion immobilière du 04 Mars 1986.
- La loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie.
- L'arrêté interministériel du 01 mars 2011, fixant les conditions d'éligibilité des promoteurs immobiliers à la bonification du taux d'intérêts, JORN N 31 du 05 juin 2011, page 16 et 17.
- Le décret législatif n°91-145 du 12 mars 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994.
- Le décret législatif n 93-03 du 1/03/1993, relative à l'activité immobilière, JORN N 14 du 03/03/1993, page 3-5.
- Le décret n°80-213 du 13-09-1980.

2. Sites

- Données tirées du site officiel de la CNL www.cnl.gov.dz
- Données tirées du site officiel de la SRH www.srh-dz.org.
- Donnée tirée du site officiel de la CNEP banque www.cnepbanque.dz
- Donnée tirée du site officiel du SGCI www.sgci.dz

3. Travaux universitaire

- **SAID SIEF A**, Financement de l'habitat, mémoire professionnel, Université d'ORAN ,2000.

4. Revues et publications

- **DOUADI K**, « Les banques et les financements de l'immobilier », CNEP-News, Numéro spécial- Mars 2001.

Annexes

Annexe 01

Liste des tableaux

La liste des tableaux

Tableau n° 1 : Calcule de la prime d'assurance en fonction du Ratio prêt /Valeur	p23
Tableau n° 2 : Surface total des logements	p 122
Tableau n° 3 : Surface total unitaire des box	p122
Tableau n° 4 : Cout du revient du projet	p124
Tableau n° 5 : Prix de cession global des box et des logements	p124
Tableau n° 6 : Total des frais financier relatif au crédit	p126
Tableau n° 7 : Le cout de revient	p126
Tableau n° 8: La part d'auto financement et le total du crédit accordé	p127

Liste des abréviations

La liste des abréviations

- **AAP** : L'Aide à l'Accession à la Propriété.
- **ADE** : l'algérienne des eaux.
- **AGE** : Assemblé Générale extraordinaire.
- **AGO** : Assemblé Générale ordinaire.
- **APC** : Assemblé Populaire Communale.
- **BADR** : La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
- **BDL** : Banque de Développement Local
- **BEA** : Banque Extérieure D'Algérie
- **BET** : Bureau d'Etude Technique.
- **BNA** : La Banque nationale d'Algérie
- **CAAR** : La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
- **CAAT** : la Compagnie Algérienne des Assurances
- **CASNOS** : Caisse national de Sécurité sociale des Non salarié.
- **CCC** : Comité Centrale de Crédit.
- **CNAS** : Caisse Nationale de sécurité sociale.
- **CNEP** : Caisse National d'Epargne et de Prévoyance.
- **CNL** : Caisse Nationale du Logement.
- **CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.
- **CPA** : Le Crédit populaire d'Algérie.
- **CRC** : Comité Régional de Crédit.
- **CTC** : Contrôle Technique des Constructions.
- **DF** : Direction Financière.
- **DFP** : Direction du Financement des Promoteur.
- **DGA** : Direction Générale.
- **DPI** : Direction de la Promotion Immobilière.
- **EURL** : Entreprise Unipersonnel à Responsabilité Limitée.
- **EPIC** : Etablissement public à caractère industriel et commercial

- **FGCMPI** : Fonds de Garantie et de caution Mutuelle de promotion Immobilière
- **EPLF** : Entreprise de Promotion du Logement Familial.
- **LSP** : Logements Sociaux Participatifs.
- **LAC** : La lettre d'autorisation du crédit.
- **SAA** : Société Nationale d'Assurance
- **SATIM** : Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de Monétique
- **SARL** : Une société à responsabilité limitée.
- **SNMG** : le Salaire national minimum garanti
- **SGCI** : Société de garantie du crédit immobilier.
- **SPA** : Société par action
- **SRH** : Société de refinancement hypothécaire.
- **TAF** : Total à Financier.
- **TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée.
- **VSP** : Vente sur Plan.

Liste des annexes

La liste des annexes

- **Annexe 01** : Le journal officiel de la république Algérienne n°31.
- **Annexe 02** : L'autorisation de consultation de la centrale des risques et des impayés de la banque d'Algérie.
- **Annexe03** : Demande de crédit aux promoteurs.
- **Annexe 04** : La balance financière prévisionnelle.
- **Annexe05** : La fiche d'analyse financière du projet.
- **Annexe06** : La fiche da présentation au comité de crédit
- **Annexe 07** : La lettre d'autorisation de crédit.
- **Annexe 08** : Lettre de notification.
- **Annexe 09** : Convention de crédit d'une opération immobilière en LSP.
- **Annexe10** : Autorisation de tirage de fonds.
- **Annexe 11** : L'ordre de virement.
- **Annexe 12** : Point de gestion.
- **Annexe 13** : L'attestation de solde.
- **Annexe 14** : La main de levée hypothécaire.
- **Annexe 15** : L'accord de Bâle.
- **Annexe 16** : Le ratio de solvabilité.
- **Annexe 17** : Planning prévisionnel des travaux Réalisation de 12 logements promotionnels résidence « windsor ».

Table des matières

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre préliminaire Généralités sur le marchet de l'immonilier.....	3
Première partie L'environnement de l'immobilier en Algerie	
Introduction de la Première partie l'environnement de l'immobilier en Algérie.....	10
Introduction de Chapitre 1 L'environnement du financement de l'immobilier en Algérie.....	11
Et son nouveau cadre institutionnel.....	11
Section 1 : l'environnement du financement de l'immobilier en Algérie	12
1. L'Etat algérien et sa politique de financement.....	12
1.1.Période avant 1986	12
1.2. Période d'après 1986.....	13
1.2.1. La loi sur la promotion immobilière 86/07.....	13
1.2.2. La loi bancaire de 1986	14
1.2.3. La loi 90-10 sur la monnaie et de crédit du 14 Avril 1990	14
1.2.4. La loi 93-03 relative à l'activité immobilière	15
2. Le nouveau schéma du financement de l'immobilier.....	16
Section 2 Le nouveau cadre institutionnel du financement de l'immobilier en Algérie	17
1. La Caisse Nationale du Logement « CNL »	17
1.1 Présentation	17
1.2. Ses missions.....	17
1.3 Ses interventions	18
1.4 L'Aide à l'Accession à la Propriété (AAP).....	19
1.4.1. Le montant de l'aide.....	19
1.4.2. Les conditions d'éligibilité	19
2. Le Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière	20
2.1 Présentation :	20
2.2 La Garantie :	20
2.2.1. le promoteur est une personne physique	21
2.2.2. Si le promoteur est une personne morale	21
2.3 l'adhésion :	21
2.4 L'acqureur :	21
3. La Société de Garantie du Crédit Immobilier « SGCI » :	22
3.1 Présentation :	22
3.2 L'objet de la SGCI :	22
3.3 Les crédits couverts par la SGCI :	22
3.4. Nature des risques couverts par la SGCI :	22
3.5 Mode de calcul de la prime assurance :	23
4. L'institution chargée du refinancement hypothécaire : « la Société de Refinancement Hypothécaire » (SRH) :	24
4.1. Présentation :	24
4.2. Missions de la SRH :	24
4.3. Les conditions de refinancement	25
4.4 Ressources de la SRH :	26
4.5 Convention SRH-banques :	26
5. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaires et de la Monétique.....	27
5.1. Présentation de la SATIM :	27
5.2. La Centrale des risques des ménages	27

Table des matières

Conclusion du chapitre 1	29
Introduction du chapitre 2 : Le promoteur immobilier	30
Section 1 : Généralité sur le promoteur immobilier	31
1. Définition du promoteur	31
2. les conditions pour obtenir un agrément de promoteur immobilier	31
3- Les conditions d'éligibilité des promoteurs immobiliers	33
3.1. La bonification du taux d'intérêts :	33
3.2. La nature du crédit :	33
3.3. La constitution du dossier de crédit	33
3.4. Le suivi de la bonification	34
Section 02 : Les règles de l'activité de la promotion immobilière.....	35
1. Définition de la promotion immobilière	35
2. le domaine de l'activité de la promotion immobilière.....	35
3. Les formes de la promotion immobilière.....	36
3.1. La forme directe :	36
3.2. La forme indirecte.....	36
4. Les types de la promotion immobilière	36
4.1. La promotion immobilière privée	36
4.2. La promotion immobilière publique	37
5. Les intervenants de la promotion immobilière	37
6. les autres intervenants	38
7. Les actes de la promotion immobilière	39
7.1 La souscription	39
7.2. L'accession à l'assiette foncière :	40
7.3. La mobilisation de l'épargne	40
8. Les aspects liés à l'activité immobilière	41
8.1 Les relations promoteurs-acquéreurs	41
8. 2. Les relations bailleurs-locataires	41
8.3. Les garanties et les assurances	41
9 .Les modes de vente	42
9.1. Les obligations du promoteur	43
9.2. Les obligations de souscripteur et du réservataire.....	43
Conclusion du chapitre 2	44
Conclusion de la première partie	45

Deuxième partie Le financement bancaire de la promotion immobilière et ses Risques

Introduction de la deuxième partie : Le financement bancaire de la promotion immobilière et ses Risques	46
Introduction du chapitre 1 : Le financement de l'offre immobilière.....	47
Section 1 : Les principes de financement de la promotion immobilière	48
1. Définition	48
2. Les principes de financement de la promotion immobilière.....	48
2.1. La quotité du financement.....	48
2.2. la durée de financement	49
2.3. La mobilisation du crédit.....	49
2.4. La commercialisation.....	49
Section 2 : Montage d'un dossier de crédit à la promotion immobilière.....	50

Table des matières

1. Constitution du dossier de financement de la réalisation d'une opération de promotion immobilière :	50
1.1. Le dossier juridique :	50
1.2. Le dossier technique :	51
1.3. Le dossier financier	51
2. traitement d'une demande de financement de promotion immobilière.	51
2.1. Le dépôt du dossier	51
2.2. Le traitement d'une demande de crédit :	52
3. examen de la demande de financement	53
3.1. Examen du dossier juridique	53
3.2. Examen du dossier technique	54
3.3. Examen du dossier financier	55
3.3.1 Examen de l'aspect commercial du projet	55
3.3.2 Examen de la situation financière du projet	56
4. Etablissement de la fiche d'analyse financière du projet.....	58
4.1 Présentation des ratios :	59
4.1.1. Ratio d'autofinancement	59
4.1.2. Ratio d'autofinancement	59
4.2. Analyse de la situation financière du promoteur	59
4.2.1. Ration d'endettement.	60
4.2.2 Capacité de remboursement.....	60
5. L'examen du dossier par les comités de crédit	60
5.1 Etablissement de la fiche de présentation au Comité de crédit	61
5.2. Saisine du Comité de Crédit	61
5.3. Présentation du dossier au comité.....	61
5.4. Examen du dossier par le comité	61
6. Etablissement de la lettre d'Autorisation de crédit (L.A.C)	62
7. Etablissement des documents contractuels	63
7.1 Etablissement de la convention de financement.....	63
7.2 Ouverture du compte courant :	64
7.3 Souscription de billets à ordre :	65
7.3.1. Avant mobilisation.....	65
7.3.2 .A la consolidation	65
7.3.3.Au remboursement du crédit	66
7.3.4 Conservation	66
8. Recueil des garanties	66
8.1. L'inscription de l'hypothèque :	67
8.2. La conservation de l'hypothèque.....	68
9. Mobilisation du crédit	68
9.1. Principes Généraux	68
9.2. Modalités de mobilisation de crédit :	69
9.2.1. Paiement de travaux	69
9.2.2. Paiement de l'avance forfaitaire et /ou de l'avance sur approvisionnement.	69
9.3 Procédure de paiement	70
10. Détermination des commissions.....	70
10.1 La commission de gestion	71
10.2 la commission d'engagement	71
11. Imputation de la mobilisation des fonds	71
11.1. Détermination de la tranche à mobiliser :	71
11.2. Imputation de tranche à mobiliser	71

Table des matières

11.3. Règlement des dépenses	71
12. Suivi des financements.	72
12.1 Le suivi technique :	72
12.2. Le suivi financier	73
12.3. Information du promoteur	74
12.3.1 Information régulière.....	74
12.3.2. Information exceptionnelle.....	75
13 .Remboursement du crédit	75
13.1. Projet destinées à la vente	75
13.2. Projet destinés à la location	76
13.3 Etablissement de l'attestation de solde :	76
13.4 Etablissement de la main levée d'hypothèque :	77
14. Gestion des dossiers.....	77
14.1. Sous-dossier juridique.....	77
14.2. Sous- dossier technique.....	78
14.3. Sous dossier financier	78
14.4. Sous dossier comptable	78
Conclusion du chapitre 1	79
Introduction du chapitre 2 Analyse des risques	80
Section 1 Les risques du crédit.....	81
1. Les risques liés à l'opération de crédit immobilier.....	81
1.1.Le risque de contrepartie ou risque de non remboursement.....	81
1.1.1. Les risques liés aux promoteurs immobiliers	82
1.1.2. Les risques liés aux projets immobiliers	83
1.1.3. Les risques liés aux marchés immobiliers	83
1.2. Les autres risques.....	84
1.2.1.Les risques opérationnels	84
1.2.2.Les risques humains	84
1.2.3. Le risque de taux	86
1.2.4. Le risque de solvabilité.....	88
1.2.5. Le risque de liquidité.....	88
1.2.6. Le risque juridique	89
1.2.7. Le risque technique	89
Section 2 La Couverture des risques.....	90
1. L'application des règles prudentielles	90
1.1. Le ratio de couverture des risques	91
1.2. Les ratios de division des risques	91
2. Le ratio de solvabilité des risques.....	92
2.1.Le ratio d'auto financement	92
2.2.Le ratio de sécurité bancaire.....	92
2.3.Le ratio d'endettement	93
2.4.Le ratio de rentabilité	93
2.5.Le ratio de risque bancaire	93
Section 3 recueil des garanties	94
1.Les garanties réelles.....	94
1.1.L'hypothèque.....	94
1.1.1 L'hypothèque conventionnelle	95
1.1.2. L'hypothèque légale.....	95
1.1.3. L'hypothèque judiciaire	95
2. Le nantissement.....	96

Table des matières

3. Les garanties personnelles	97
3.1. cautionnement.....	97
4. L'aval.....	98
5. La convention de crédit.....	99
6. Les assurances	100
7. Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilières (FGCMPI).....	100
Conclusion du chapitre	102
Conclusion de la deuxième partie	103

Troisième partie Etude de cas pratique

Introduction de la Troisième partie	104
Introduction du chapitre 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	105
Section 1 : Présentation de la CNEP-Banque	106
1. Définition et l'évolution de CNEP-Banque	106
De 1964 à 1970	106
De 1971 à 1979	107
De 1980 à 1990	107
De 1990 à 1997	107
2. Conséquences de la transformation	108
2.1 . Avec le secteur bancaire : la CNEP Banque	108
En 2005	108
En 2007	108
En 2008	109
En 2011	109
3. L'organisation générale des structures de la CNEP Banque.....	110
3.1. Les structures centrales	110
3.2. Les directions régionales	111
3.3. Les agences	111
Conclusion du chapitre 1	112
Introduction du chapitre 2 : CREDIT IMMOBILIER AUX PARTICULIERS.....	113
Section 1 La constitution du projet	114
1. les documents exigés par la CNEP-Banque suite à une demande d'un crédit promotionnel.....	115
1.1. Dossier Juridique	115
1.2. Dossier technique.....	116
1.3. Dossier financier	117
Section 2 La présentation du projet	118
1. Identification de la relation	118
1.1. Entreprise PROMO TO.....	118
1.2. Référence technique de la gérante de l'entreprise PROMO TO	119
-Formations	119
-Expérience professionnelle	119
2. Présentation du projet « windsor »	119
3. Composition du programme.....	121
Partie logement.....	121
Partie box	121
3.1 .Éléments technique du programme.	121
3.2. Présentation de l'entreprise de réalisation.....	123

Table des matières

Section 3	Analyse et évaluation financière du projet.....	124
1.le	Cout Prévisionnel du projet.....	124
2.	Prix de vente des logements des box arrêté par le promoteur.....	124
3.	les frais financiers relatifs au crédit.....	125
4.	Balance Financière Prévisionnelle	126
5.	Structure de financement du projet	127
	Le total à financer (TAF)	128
	Le cout de revient du projet	128
	Ratio de rentabilité :	128
	Taux de couverture actuel du projet :	128
	Ratio de risque bancaire.....	128
	Ratio d'autofinancement.....	129
	Conclusion du chapitre 2	130
	Conclusion de la troisième partie	131
	Conclusion générale	132