

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE Mouloud MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Economiques

Spécialité : Monnaie – Finance – Banque.

Thème

**Le financement de la promotion immobilière en
Algérie Cas de la CNEP-Banque de TIZI-OUZOU**

Dirigé par :
ZOURDANI Safia

Présenté par :
KADERI Mourad
KEBAILI Mouloud

Jury composé de :

Nom : Prénom :

Président : Mr ZEGGANE Kamel

Rapporteur : M^{elle} ZOURDANI Safia

Examineur : M^{elle} LARBES Melha

Date de soutenance : Le 08/07/2015

Remerciements

Nous remercions « dieu tout puissant » de nous avoir donné la force et la sagesse pour achever ce modeste travail ;

Toutes nos reconnaissances et gratitude à mademoiselle ZOURDANI Safia, directrice de ce mémoire, pour son suivi, ses conseils et ses orientations. Et notre encadreur à la Cnep-banque mademoiselle LABBACI Nora, pour ses explications pratiques et son suivi tout au long de notre stage.

Nos remerciements s'adressent aussi à tous le staff de ce master, et pour tous les enseignants qui ont contribué à notre formation universitaire dans la faculté des sciences Economiques, commerciales et de gestion de l'UMMTO.

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

DEDICACE

Je dédie ce modeste travail

- ❖ *A la mémoire de mon cher père et cher grand frère ;*
- ❖ *A ma très chère maman ;*
- ❖ *A mon frère et mes sœurs ;*
- ❖ *A tous mes amis (es).*

Mouloud

DEDICACE

Je dédie ce modeste travail

- ❖ *A ma très chère mère Zohra que dieu la protège ;*
- ❖ *A mon très cher père Ahmed que dieu le protège ;*
- ❖ *A mes chers frères : Sofiane et sa famille, Farid et sa famille, Yanis ;*
- ❖ *A ma sœur : Lylia ;*
- ❖ *A mes deux grandes mères : Fatima et Ouardia ;*
- ❖ *A tous mes amis (es).*

Mourad

Résumé :

Après l'indépendance, l'immobilier comme quasiment tous les autres secteurs, est devenu monopole de l'Etat. La réalisation, le financement et la distribution des logements sont devenus dès lors une prérogative des pouvoirs publics qui puisaient les ressources nécessaires dans le budget de l'Etat.

Mais au début des années 1990, l'énorme déficit budgétaire résultant de la chute brutale des prix du pétrole en 1986 et de l'arrivée à terme des délais de remboursement des crédits internationaux contractés par l'Algérie, ont considérablement restreint les ressources de l'Etat qui n'a plus pu faire face à la demande de logements. A cette situation est venu s'ajouter une inflation galopante qui a beaucoup diminuée le pouvoir d'achat des ménages. Ces derniers n'arrivaient plus à supporter les prix des logements, soumis à une spéculation excessive, et donc de plus en plus inaccessibles. A partir de là, les gouvernements successifs ont tous cherché des moyens pour rétablir l'équilibre sur le marché de l'immobilier et de nombreuses réformes ont été entreprises dans ce but.

Mots clés : Le marché immobilier, La promotion immobilière, Le cadre institutionnel de financement de logement, La Cnep-banque, Les risques et garantie, La titrisation.

Summary:

After independence, real estate as virtually all other sectors became a state monopoly. The realization, financing and distribution of housing became therefore a prerogative of governments who drew the necessary resources in the state budget.

But in the early 1990s, the huge budget deficit resulting from the sharp drop in oil prices in 1986 and the arrival of term repayment of international loans taken by Algeria have significantly restricted the resources of the State which could no longer cope with the demand for housing.

To this has been added a rampant inflation that has much diminished household purchasing power. They were no longer able to support housing prices, subjected to excessive speculation, and therefore increasingly inaccessible. From then, successive governments have sought ways to restore balance on the real estate market and many reforms have been undertaken to this end.

Keywords: real estate market, real estate development, the institutional framework for housing finance, Cnep-bank risks and guarantee, securitization.

Abréviation et sigles utilisés :

AADL: Agence nationale de l'amélioration et du développement du logement

APC: Assemblée populaire communale

BADR: Banque d'agriculture et de développement rural

BEA: Banque extérieure d'Algérie

BNA: Banque nationale d'Algérie

CAAR: Compagnie algérienne d'assurance et de réassurance

CAAT: Caisse algérienne d'assurance transport

CCR: Compagnie Centrale de Réassurance

CNEP : La caisse nationale d'épargne et de prévoyance-banque

CNL : La caisse nationale du logement

CNMA : Caisse nationale de mutualité agricole

CPA : Crédit populaire d'Algérie

DAB : Distributeurs automatiques de billets

DFP : La direction du financement des promoteurs

E.P.L.F : Entreprises de promotion du logement familial

ENPI : L'entreprise nationale de promotion immobilière

EPE : Entreprise Publique Economique

EPIC : Etablissement public à caractère industriel et commercial

FCC : Le fond commun de créances

FGCMPI : Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière

FNAC : Fichier National des Aides CNL

FPCT : Le Fonds de Placement Collectif de Titres

IBS : Impôt sur le bénéfice des sociétés

IRG : Impôt sur le revenu global

LPP : Location-vente et promotionnel public

LSP ou **LPA** : Achat d'un logement social participatif

O.P.G.I : Office de promotion et de gestion immobilière

PME : Petite et moyenne entreprise

PMI : Petite et moyenne industrie

SAA : Société d'assurance algérienne

SATIM : La société d'automatisation des transactions interbancaires et de monétique

SGCI : La société de garantie du crédit immobilier

SNMG : Salaire minimum garanti

SPA : Société par action

SPV : Special Purpose Vehicule

SRH : La société de refinancement hypothécaire

VSP : La vente sur plan

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier	7
Section 1 : Généralités sur les biens immobiliers	8
Section 2 : Le fonctionnement du marché immobilier	18
Section 3 : L'impacte du marché foncier sur le marché immobilier	34
Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie	45
Section 1 : Les différents concepts liés à la promotion immobilière	46
Section 2 : Dispositif institutionnel de financement du logement	56
Section 3 : La contribution des banques au financement de l'immobilier	70
Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers	83
Section 1 : Les crédits immobiliers	84
Section 2 : La gestion du risque crédit et garanties lié aux crédits immobiliers.....	95
Section 3 : La titrisation des créances immobilières en Algérie	112
Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.	125
Section 1: Présentation de la CNEP-Banque.	126
Section 2 : Missions et opérations de la Cnep-Banque	136
Section 3 : Montage d'un dossier de financement pour un promoteur.....	139
Conclusion Générale	152

Introduction générale

Introduction générale :

Dès l'indépendance, l'Etat algérien a ressenti l'importance du secteur de l'habitat dans la croissance économique, le confort et le bien être de la population.

La question de l'habitat, dans notre pays a toujours été appréhendée d'abord comme un enjeu politique, avant qu'elle ne soit une préoccupation urbaine c'est-à-dire s'inscrivant dans un projet de développement humain qui est en fonction d'un cadre de vie urbain de qualité et de bien être. Une situation, me dirait-on, dû au fait que l'habitat a toujours été un secteur en crise, alors qu'il est un point de départ de toute vie sociale et qu'il se trouve à l'intersection de l'économique, du politique et du social.

C'est ainsi que l'Etat Algérien s'est attelé, depuis l'année 1975 à nos jours, à développer à travers toutes les villes un important programme de logements publics de type grands ensembles collectifs, représentant aujourd'hui plus de deux millions d'unités de logements, qui soulignons le, n'est pas forcément sans aucun intérêt.

L'analyse de la crise de l'habitat dans le monde et particulièrement en Algérie est l'un des éléments essentiels à la compréhension des problèmes économiques et sociaux.

La question du financement de logement constitue un véritable défi, du fait de la pression ainsi que de la rapidité de la croissance démographique et aussi des exigences des citoyens en matière d'amélioration du niveau de vie.

Le logement s'affirme de plus en plus comme l'une des revendications sociales majeures. L'expérience enregistrée dans la plus part des pays du monde confirme l'importance de ce problème.

D'ailleurs, la déclaration universelle des droits de l'homme a reconnu en 1948 le droit de chaque individu à disposer d'un logement décent et l'organisation des nations unies consciente de l'importance de ce problème a depuis quelques années, organisé à travers le monde, de nombreuses conférences internationales, séminaires et colloques sur les différents aspects de ce problème.

En Algérie, l'implication des banques reste timide et le système de financement du logement a régulièrement oscillé entre le trésor public et la caisse d'épargne en fonction des impératifs de liquidités et des équilibres à gérer ayant pour finalité le développement de logements en Algérie, à travers un financement non inflationniste des programmes

Introduction générale :

immobiliers promotionnels, reposant essentiellement sur les ressources issues de la capacité des ménages à épargner.

La Cnep-Banque est l'organisme de financement historique des crédits à la consommation depuis l'aire du socialisme spécifique (on encourageait, durant la fin des années 1960, l'épargne pour l'acquisition d'une voiture ou d'un logement). Pourtant dès que les concessionnaires de véhicules se sont mis à s'installer massivement en Algérie, dans un créneau juteux, le crédit véhicule a été retiré de la Cnep, qui a reçu l'injonction de se recentrer sur sa mission de base, « le logement ». Elle reste la banque qui offre la plus large gamme de crédits immobiliers sur le marché national, aux meilleurs taux pour ses épargnants ainsi que pour les demandeurs qui ne disposent pas d'un livret d'épargne. Cet élargissement de l'offre de crédits a été accompagné par un allègement des conditions d'éligibilité, plus de sécurité et de célérité.

Le logement dont le financement présente un problème, ainsi que le remboursement, tant la solvabilité des emprunteurs pose problème ces derniers temps avec la baisse du pouvoir d'achat des petits et moyens revenus. Peut-on dire que le financement de crédits à risque ou créneau raisonnablement viable ?

Naturellement, si la formule AADL ⁽¹⁾ a, dès le départ, été adossée à une garantie de l'Etat se chiffrant à 35 milliards de dinars, ⁽²⁾ des organismes de garantie des crédits existent. Citons la CGCI (Caisse de Garantie des Crédits à l'Investissement-PME) et principalement le FGCMPPI (Fonds de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière).

La Cnep-Banque semble être entourée de bonnes garanties, mais qui sait dans l'actuel environnement économique du pays, avec le mélange des genres, entre idéologie et économie, il y aurait sûrement beaucoup à faire pour permettre à la Cnep-Banque de minimiser les risques.

⁽¹⁾**AADL : Agence nationale de l'amélioration et du développement du logement : L'Agence ADL a été créée en 1991 par le décret N° 91-148 du 12 mai 1991 en la forme d'un établissement public à caractère industriel et commercial sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. Elle assure une mission de service public et est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière.**

⁽²⁾ : <http://www.djazairess.com/fr/liberte/122287> Publié dans **Liberté** le 28 - 09 – 2009.

Introduction générale :

Les causes du scepticisme de la plupart des experts (architectes, promoteurs et responsables du secteur de l'habitat) sont nombreuses, mais l'une des plus déterminantes réside dans le problème du foncier et les prix exorbitants des terrains à bâtir.

Le mètre carré de terrain destiné à la construction d'un logement collectif à Alger revient, en moyenne, à 200 000 DA, ⁽¹⁾ la part de marché des promoteurs immobiliers privés ne dépasse pas les 5%, avec à peine 8 000 logements réalisés annuellement par la promotion libre. Ces promoteurs revendiquent au moins 20% de parts d'un marché si les pouvoirs publics songent réellement à résorber à terme la crise du logement. Le crédit immobilier, une formule miracle?

La CNEP-Banque, pionnière du crédit immobilier, a pour mission de faciliter aux algériens en général et à ses épargnants en particulier l'accès au logement. La banque qui dispose de 500 milliards de dinars de ressources (soit l'équivalent de 7 milliards de dollars), provenant essentiellement de l'épargne, est forte d'un poids financier considérable qui lui permet de financer de nombreux projets immobiliers sans recourir aux capitaux publics ou au budget de l'Etat. Bien au contraire, elle a pu soulager le Trésor public en participant au financement de projets de logements sociaux.

Les objectifs :

L'objectif principal de notre travail est d'évoquer et d'analyser les problèmes de financement de la promotion immobilière en Algérie par les établissements financiers bancaires, notamment par la CNEP-banque.

Pour atteindre cet objectif, nous nous fixons les objectifs spécifiques suivants :

- 1- Analyser la situation actuelle du marché immobilier en Algérie ;
- 2- Présenter une étude d'un dossier de financement immobilier au sein de la CNEP-banque pour éclairer notre recherche théorique.

⁽¹⁾ <http://www.djazairess.com/fr/liberte/122287> Publié dans Liberté le 28 - 09 – 2009.

Introduction générale :

Notre problématique est centrée autour de la question suivante :

Quelle est la place du marché immobilier en Algérie et quelles sont les principales institutions spécialisées dans le financement de ce secteur ?

De cette problématique découlent plusieurs questions qui se posent :

- 1 Qu'est ce qu'un marché immobilier et quelle est sa situation en Algérie ?*
- 2 Quelle est la contribution de la Cnep-banque dans le financement de ce secteur?*
- 3 Quels sont les principaux crédits destinés à la promotion immobilière quels sont les risques et garanties liés à ce financement ?*
- 4 Quelle réalité pour la titrisation dans le secteur immobilier en Algérie ?*

Les hypothèses :

Pour traiter cette problématique et répondre à cette série d'interrogations, nous soutiendrons les hypothèses et propositions suivantes:

Hypothèse 1: Le marché immobilier en Algérie représente un dysfonctionnement, néanmoins de nouvelles institutions ont pris place pour remédier à cette situation ;

Hypothèse 2 : La Cnep-banque tient le rôle d'une banque spécialiste dans le financement de l'immobilier en Algérie ;

Hypothèse 3 : La titrisation, en tant que forme de couverture de risque pour les banques, n'arrive pas à avoir place dans le secteur immobilier algérien.

Introduction générale :

Méthodologie de recherche :

Notre méthodologie de recherche peut être résumée comme suit :

- ✓ Une recherche bibliographique et documentaire ;
- ✓ Une collecte d'information auprès de la direction de réseau de la Cnep-banque dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, qui est le fruit de :

Entretien avec un analyste de crédit ainsi que des orientations du staff des différents services ;

Consultations de divers documents internes ;

Une étude d'un dossier de crédit destiné à un promoteur immobilier.

Plan de travail :

Concernant le plan de notre travail, il nous a semblé judicieux de le structurer en quatre chapitres:

Chapitre 1: Généralités sur l'immobilier: nous renseigne sur les différents concepts liés au fonctionnement du marché immobilier ;

Chapitre 2: L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie: éclairage sur la réalité des institutions chargées de financement de ce secteur ;

Chapitre 3: La gestion des crédits immobiliers: nous présente les différents types de crédits ainsi que les risques et garanties y afférents ;

Chapitre 4: Etude d'un cas pratique au sein de la CNEP BANQUE de Tizi-Ouzou: Ce chapitre nous permet de connaître les différentes phases d'un crédit destiné à la promotion immobilière.

**Chapitre 1 : Généralité
sur l'immobilier.**

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Introduction:

La place de l'immobilier dans l'économie a été reconnue très tôt par la sagesse populaire, qui a fait de la construction le premier indice de la prospérité.

Le développement de l'immobilier est devenu en suite la préoccupation des gouvernants soucieux d'assurer un logement pour tous. Aujourd'hui, c'est l'équilibre du marché immobilier qui inquiète les nations.

Le marché immobilier est le marché de gré à gré où interviennent les acheteurs et vendeurs et aussi les propriétaires et locataires de biens immobiliers. Les ventes immobilières se font essentiellement de gré à gré, mais une petite partie se fait en enchères (dans le cas de saisies, ou de biens vendus dans le cadre de successions conflictuelles).

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Section 1 : Généralités sur les biens immobiliers

Les marchés immobiliers sont les marchés d'une part, de l'échange des biens immobiliers et d'autre part, des services liés à ces biens.

1.1 La définition d'un bien immobilier

Un bien immobilier désigne un bien qui est par définition immobile (maison, appartement, terrain, immeuble, bâtiment à usage (d'habitation, artisanal, commercial, industriel) ou des locaux destinés à des activités professionnelles). Il existe trois types de biens immobiliers avec les immeubles par nature, par destination et par l'objet auxquels ils s'appliquent à savoir :

- ✓ Les biens immobiliers par nature; sont les terrains et les bâtiments ancrés au sol;
- ✓ Les biens immobiliers par destination; sont les meubles que le propriétaire a attaché pour le service de l'exploitation d'un fonds et les meubles attachés à perpétuelle demeure par le propriétaire (meubles scellés en plâtre ou à ciment ou, lorsqu'ils ne peuvent être détachés sans être fracturés ou détériorés);
- ✓ Les biens immobiliers par l'objet auxquels ils s'appliquent.

1.2 La spécificité des biens immobiliers

Cette spécificité concerne à la fois les caractéristiques physiques, économiques et d'usage de ces biens.

1.2.1 Les caractéristiques physiques ⁽¹⁾

A- La localisation

Le trait le plus évident des terrains et des constructions correspond à leur immobilité dans l'espace. Deux conséquences découlent de cette observation. Toutes transactions d'achat ou de location d'un bien immobilier incluent la prise en compte de la valorisation de sa localisation. Les ajustements entre l'offre et la demande devant être étudiés dans un périmètre plus au moins restreint selon les biens concernés mais toujours limité. Cette situation contribue à la segmentation et à la viscosité des marchés.

⁽¹⁾ André LEDOIT : « Cours d'économie immobilière », édition : Economica, Paris, France, 2012, p-27.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

B- Un bien immobilier est un bien hétérogène

Les terrains indépendamment et leur localisation, sont très hétérogènes. La construction dépend du plan local d'urbanisme applicable. Les caractéristiques physiques sont extrêmement variables en fonction de la surface et de la forme des terrains ainsi que des qualités du sol et du sous-sol.

L'hétérogénéité encore plus les bâtiments qui diffèrent par leur affectation, leur surface, leur âge, leur état d'entretien, etc.

Cette disparité combinée avec la localisation examinée précédemment conduit à deux réflexions. Tout d'abord, une approche globale d'un marché immobilier cohérent en lui-même, comme celui du logement ou des bureaux, sera difficile en raison de sa segmentation en micromarchés géographiques. Ensuite, toute comparaison entre les produits a priori semblables devra être menée avec une grande prudence.

C- La durabilité

Cette caractéristique naturelle pour les terrains s'affirme également pour les constructions qui sont des biens présentant une très longue durée de vie économique.

En premier lieu, il faut prendre en compte non seulement les flux annuels de création des biens, mais aussi les stocks ou parcs existants. Ensuite, en raison de l'importance de ces parcs, il est difficile d'adapter l'offre existante parfois ancienne et relativement obsolète à la demande. Enfin, le coût unitaire des biens immobiliers est très élevé. Ainsi, en matière de logement, il s'agit de l'acquisition qui présente l'engagement le plus important d'un ménage.

1.2.2 Les caractéristiques économiques ⁽¹⁾

A. La coexistence de locaux neufs et de seconde main :

Le marché immobilier, quelle que soit sa nature, est composé, en raison de la durée de vie des bâtiments et des possibilités limitées de production, d'un pourcentage de locaux existants disponibles supérieur à celui des locaux neufs.

Or, il est souvent dépassé notamment en ce qui concerne les surfaces, la distribution et le confort à la demande aussi bien sur le plan quantitatif que qualitatif.

⁽¹⁾ André LEDOIT : « Cours d'économie immobilière », édition : Economica, Paris, France, 2012, p-28.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Ainsi en matière d'habitation, la progression du nombre des ménages ou le développement des familles monoparentales sont à l'origine de demandes difficiles à satisfaire.

Cependant, les demandes émanant de personnes ou d'entreprises, logées ou non, peuvent être satisfaites soit par des offres de locaux de seconde main ou neufs. Les transactions annuelles enregistrées sur un marché spécifique correspondent de ce fait, à une variation du stock des locaux anciens mais aussi à celle du stock des locaux neufs.

Le calcul de ces variations respectives est, comme on peut l'imaginer assez délicat.

B. Une faible liquidité

La liquidité d'un actif correspond à sa capacité d'être cédé à une valeur certaine, sans délai et sans coûts.

L'hétérogénéité des offres liée tant à leur disparité physique qu'à leur localisation précise confrontée aux particularités des demandes, implique que les ajustements nécessaires aux transactions nécessitent toujours un temps de négociation assez long.

La réalisation des opérations ne peut avoir lieu que par un acte notarié dont la mise au point entraîne des délais et de plus, souvent subordonnée à des conditions suspensives d'ordre public comme l'absence d'exercice d'un droit de préemption ou de caractère privé : obtention d'un permis de construire par exemple.

C. L'interventionnisme des pouvoirs public

Pour les terrains constructibles, matière première indispensable à l'économie immobilière, l'interventionnisme est la règle puisque leur existence et leur valorisation dépendent des collectivités publiques.

L'utilisation de l'espace c'est-à-dire cette constructibilité résultera essentiellement des plans locaux d'urbanisme. Ces mêmes plans définiront l'usage qui peut être fait de ces terrains : ils seront destinés totalement ou partiellement à l'habitation, à des bureaux, à des activités ou à des commerces.

D. La subordination de la valeur des terrains à l'immobilier construit

Le prix d'un terrain dépend de ses possibilités d'utilisation. Cet usage renvoie lui-même au marché des différents bâtiments : logement, bureaux, dont le terrain est le support.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Le prix du sol admissible dans une opération de construction dépend du prix de vente du bien produit. C'est la hausse ou la baisse du prix des logements et des bureaux ou de tout autre bien final qui entraîne l'augmentation ou la diminution du prix des terrains et non l'inverse.

E. Le caractère spéculatif du marché des terrains

Le fait qu'il s'agisse d'un marché de spéculation a pour origine l'évolution dissymétrique des valeurs de terrain par rapport à celles des bâtiments à construire.

1.2.3 Les caractéristiques d'usage

A. La satisfaction d'un besoin fondamental

S'abriter ou abriter ses activités du froid ou d'une chaleur excessive, de la pluie, du vent ou de toute autre intempérie ainsi que de toutes attaques correspond à la satisfaction d'un besoin primaire.

Pour les individus, il s'agit de la satisfaction d'une exigence qui vient immédiatement après les besoins physiologiques les plus élémentaires.

Toutes choses étant égales, il en est de même pour les entreprises. Ce retour aux sources mêmes de l'activité immobilière n'est pas inutile. Il explique, par exemple, des décalages dans l'appréhension des valeurs entre les prix résultant de calculs purement financiers et ceux réellement pratiqués provenant d'approches plus psychologique les plus élémentaires.

B- L'actif patrimonial et aussi un bien d'usage

Compte tenu de leur durée et de leurs coût élevé, les bâtiments quelle que soit leur affectation constituent des investissements patrimoniaux.

Le logement correspond même à un élément essentiel du patrimoine des ménages.

C'est également un élément important de l'actif des entreprises dans la mesure, bien entendu, ou celle-ci n'ont pas choisi d'être locataire.

Cependant, les bâtiments ne constituent pas seulement un investissement mais également un produit de consommation correspondant à la mise à disposition d'un immobilier pour des périodes plus ou moins longues.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Il y a donc deux marchés à considérer : dans l'un, la valeur correspond à un prix de vente, dans l'autre, il s'agit d'un loyer. Les deux marchés sont liés. La valeur de l'investissement dépend, selon la théorie financière, de la série des revenus que l'on peut attendre d'un bien, le prix de revente étant considéré comme l'ultime revenu.

Dans l'hypothèse où le propriétaire est également l'occupant du bien immobilier, il y a une sorte de confusion sur le plan psychologique entre la notion d'investissement et celle de produit de consommation. Mais sur un plan économique, les deux approches restent indispensables.

1.3. La spécificité des domaines d'activités ⁽¹⁾

En laissant de côté les activités de gestion, l'économie immobilière recouvre trois domaines d'activités spécifiques : La production des immeubles, les transactions courantes (vente et location) de produits anciens ou neufs au profit d'utilisateurs ou l'investisseur modeste, les opérations d'achat ou de vente d'immeubles pour le compte d'investisseurs utilisant l'épargne publique. Essayant de dégager les traits particuliers de chacun de ces trois domaines d'activités.

1.3.1 Les activités de construction

Les activités de construction offrent de nombreuses particularités par comparaison avec les autres secteurs d'activités économiques.

A. Le point de la tradition

Sauf exception, la construction traditionnelle pour répondre à une demande largement conditionnée par son environnement culturel.

Sans vouloir construire pour des siècles, on ne veut pas, même dans l'immobilier d'entreprise, d'un bâtiment d'une durée limitée susceptible d'être démolé dans quelques années même si cette courte durée de vie est plus adaptée à l'obsolescence des processus industriels. De même, la préfabrication, symbole d'une certaine uniformisation, est mal supportée.

⁽¹⁾ André LEDOIT : « Cours d'économie immobilière », édition : Economica, Paris, France, 2012, p 31-34.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

B. Une industrie de main d'œuvre

Le poste représenté par les salaires et les charges sociales représente une part beaucoup plus grande que dans les autres secteurs de l'industrie. Le bâtiment est une industrie de main d'œuvre.

C. Une main d'œuvre spécifique

La localisation des différents chantiers et leurs échelonnement plus au moins aléatoires dans le temps, rendent extrêmement difficile l'emploi d'un personnel permanent. Les besoins correspondent mieux à une main d'œuvre locale pour une durée limitée ou à des salariés très mobiles susceptibles de satisfaire aux exigences d'une gestion planifiée des ressources humaines dans le cadre d'une entreprise importante.

Par ailleurs, le travail est souvent pénible en raison des efforts physiques demandés et de son exercice effectué très souvent en plein air et donc soumis au froid, à la pluie ou à des chaleurs excessives. De plus, la proportion des accidents de travail est élevée.

Enfin, la qualification de la main d'œuvre, contrairement à une idée reçue, est supérieure à celle de la plupart des secteurs industriels.

Dans ces conditions, on comprendra les difficultés des entrepreneurs à trouver les salariés qualifiés acceptant la précarité et la pénibilité de ces emplois. On comprendra la pression sur la marge que peuvent accepter des entrepreneurs dans des conjonctures difficiles pour conserver leur patrimoine humain.

D. Une industrie faiblement concentrée

La construction est caractérisée par la faiblesse de la concentration des entreprises d'une part, alors que les autres secteurs industriels comme l'agriculture, la sidérurgie, ne sont représentés à l'échelon national que par un, deux, voir au maximum trois grands groupes, le nombre des entreprises importantes dans le bâtiment est sensiblement plus élevé d'autre part, les petits établissements employant moins de dix salariés représentent 90% des entreprises.⁽¹⁾

Ce niveau peu élevé de concentration s'explique par trois causes. En premier lieu, il n'y a pas d'impératif technique justifiant la recherche d'économie d'échelle dans de grandes unités de production.

⁽¹⁾ opération cité, page : 34.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Ensuite, le développement de la réhabilitation de bâtiment, assimilable dans son résultat à une opération de démolition-reconstruction, à favoriser le recours à la petite entreprise. Enfin, le bâtiment, contrairement aux autres secteurs, ne subit pas, comme nous allons le voir, de contraintes extérieures rendant nécessaire la concentration.

E. Une industrie à l'abri de la concurrence internationale

Cette dernière caractéristique et directement liée à la localisation, par définition, des opérations.

1.3.2 Les transactions courantes (vente ou location)

A. Domaine des transactions

Elle concerne soit des immeubles d'habitation, soit des immeubles d'entreprise ou du secteur public.

✚ **En matière d'habitation**, on distingue les besoins permanents et provisoires.

La satisfaction des besoins permanents nécessite de distinguer entre les logements sociaux réservés normalement à ceux qui ne peuvent payer les prix ou acquitter les loyers du marché et les immeubles « résidentiels » de standing plus au moins élevé destinés à ceux dont les moyens sont suffisants.

Les immeubles destinés à des logements provisoires seront exclus de notre champ de réflexion. Ils correspondent à des besoins très variés. On peut ainsi distinguer :

- ✓ Au titre de loisirs : les résidences secondaires, les résidences de tourisme, les hôtels,...
- ✓ Pour répondre aux besoins liés à l'âge : les crèches, les écoles, les résidences étudiants, les résidences pour personnes âgées, les résidences services,...
- ✓ Pour combattre les maladies : les hôpitaux, les cliniques, les résidences médicalisées,...
- ✓ Pour loger des populations particulières : les casernes, les gendarmes, les prisons...

✚ **En matière d'entreprise**, les constructions s'analysent en quatre marchés essentiels : les bureaux, les entrepôts-logistiques, les bâtiments d'activités et les surfaces commerciales. L'immobilier du secteur public correspond essentiellement au marché des bureaux.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

B. Modalités des transactions

Les logements sociaux constituent, un domaine très particulier pour l'essentiel, par la loi du marché.

Les bâtiments résidentiels et l'immobilier de l'entreprise ou du secteur public sont par contre, soumis au marché dans le cadre d'une concurrence imparfaite et plus précisément d'une concurrence monopolistique.

1.4. Les types de biens immobiliers

Les actifs immobiliers sont nombreux et divers. Cette diversité doit être mise à profit dans le cadre d'une gestion de patrimoine à long terme. Les actifs immobiliers peuvent être détenus en directe ou par le biais des sociétés qui font appel à l'épargne publique.

Dans un cas, il s'agit de biens achetés par des particuliers dans le but de les utiliser à des fins personnelles, dans l'autre, il s'agit de ce qu'il est convenu d'appeler « pierre papier »¹. Ces différents biens immobiliers répondent à des objectifs patrimoniaux différents.

1.4.1 L'immobilier en direct

L'immobilier détenu en direct par des particuliers se compose de trois grands types de biens : l'immobilier de jouissance, l'immobilier de rapport et l'immobilier professionnel.

A. L'immobilier de jouissance

L'immobilier de jouissance est composé des biens immobiliers que se réserve un particulier pour son propre usage. Il s'agit pour la plupart des ménages de la résidence principale : appartement en ville ou maison individuel. La résidence secondaire, fait également parti de l'immobilier de jouissance, ainsi que les terrains, étangs ou marais que les particuliers réservent à leur propre usage. La caractéristique de ces biens et de ne pas générer des revenus locatifs. Cela ne signifie pas qu'ils ne sont pas rentables.

A la plus-value potentielle s'ajoute l'économie réalisée par l'utilisation de bien.

⁽¹⁾ **Pierre papier** : est un terme générique qui sert à désigner toutes les formes de placement financier ayant l'immobilier pour support. Initialement, le terme a été utilisé principalement dans les articles de presse consacrés aux SCPI. Il est utilisé désormais dans une acception plus large englobant d'autres produits financiers cotés ou non cotés.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Ainsi, la résidence principale permet à ses occupants d'économiser un loyer, ce qui revient bien par rapport à une location à un gain. De plus, cette économie de loyer n'est pas imposée.

Au-delà, des économies de loyers que peuvent générer l'immobilier de jouissance et de leur valorisation potentielle, la caractéristique commune de ces biens qui peuvent être très divers est d'être détenue pour des motifs non économiques, un peu comme les œuvres d'art. La proportion d'immobilier de jouissance par rapport aux autres catégories de biens immobiliers (de rapport ou professionnel) dépend fortement du patrimoine global des particuliers. Lorsque le patrimoine est d'un montant peu élevé, on constate que l'immobilier de jouissance, notamment à travers la résidence principale, constitue l'essentiel du patrimoine immobilier.

Avec l'augmentation de la valeur du patrimoine, l'immobilier de rapport et / ou professionnel prend de l'importance.

B. L'immobilier de rapport résidentiel

L'immobilier de rapport résidentiel est constitué de l'ensemble des biens immobiliers détenus par un particulier dans l'optique de générer des revenus financiers. Il peut s'agir d'immeubles entier, d'appartement, de maisons individuelles, dont l'objet est de loger des personnes. A fin d'augmenter l'offre de location et de la construction de logement neufs.

C. L'immobilier professionnel

L'immobilier professionnel comprend tout les biens immobiliers dans lesquels s'exerce une activité industrielle, commerciale, agricole ou de services. Ces biens procurent comme l'immobilier de rapport résidentiel des revenus.

La caractéristique de ces biens est qu'ils sont attachés à une activité professionnelle. A ce titre, ils bénéficient d'un bail particulier qui rend plus difficile la négociation des contrats et la vente du bien. Les terres agricoles sont également soumises à un régime spécifique qui fait que l'agriculture-exploitant et particulièrement protégé.

Les membres des professions libérales (médecins, dentistes, experts, comptables, etc.) possèdent souvent un patrimoine immobilier professionnel. Ce patrimoine bénéficie de l'exemption de l'impôt car il constitue leur outil de travail. Cette exemption ne vaut que tant que l'activité professionnelle est exercée.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Très souvent, les dirigeants d'entreprise de **PME** industrielles, ainsi que les commerçants, sont amenés à scinder leur entreprise en deux : une société d'exploitation d'un côté et une société civile immobilière de l'autre.

Ce montage juridique leur permet de mettre à l'abri le patrimoine immobilier de leur société en cas de difficultés. Il se retrouve ainsi avec un patrimoine immobilier professionnel qui, au moment de leur retraite, leur permet d'obtenir des revenus.

1.4.2 L'immobilier papier

La pierre papier constitue l'autre alternative à la détention d'immobilier en direct. Par cette expression, nous entendons la détention de parts de sociétés qui investissent dans l'immobilier.

1.5. Le développement du marché immobilier ⁽¹⁾

La connaissance du marché immobilier nécessite la collecte des informations qui permettent d'en mesurer l'activité ainsi que des facteurs économiques et sociaux qui influent sur le marché.

La tendance naturelle du marché immobilier est à l'expansion et à la hausse des prix, plusieurs facteurs y contribuent de façon évidente.

En premier lieu, la démographie, c'est-à-dire la progression de la population nationale;

En second lieu, la continuité de la politique du logement qui privilégie l'accèsion à la propriété;

Enfin, l'effet du progrès social qui rend la population plus exigeante sur la qualité et la taille du logement.

⁽¹⁾Jean-François Sélaudoux : « Le marché immobilier », édition : PUF, Paris, France, 2005, p 106-111.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Section 2 : Le fonctionnement du marché immobilier

Nous limiterons notre étude au marché qui est sans conteste le plus large, celui de l'immeuble affecté à l'habitation en examinant successivement les trois composantes : l'offre, la demande et le prix auquel se réalisent les transactions.

2.1 L'offre d'immeubles à usage d'habitation

Il faut distinguer l'offre d'immeubles anciens de l'offre d'immeubles neufs. En effet, l'offre d'immeubles neufs est plus facile à connaître et sa commercialisation diffère des méthodes de vente des immeubles anciens.

2.1.1 L'offre de logements neufs ⁽¹⁾

On observa que le neuf est une qualification éphémère. Le neuf n'est tel que jusqu'au moment où il est l'objet d'une première mutation. Aussitôt qu'il est remis sur le marché, le neuf rejoint l'ancien, même s'il est resté en l'état.

Le marché de l'immobilier neuf est semblable à un marché de fabrications industrielles : les constructions ne sont pas lancées au hasard, elles sont précédées d'études de besoin et de rentabilité.

Elles sont commercialisées par les soins du promoteur qui dispose le plus souvent de son propre service commercial et sont vendues sur catalogue avant même leur achèvement, à un prix qui est la somme d'un prix de revient et d'une marge bénéficiaire.

Le prix de revient comprend : la charge foncière, le coût de la construction, les frais de gestion du promoteur, les frais financiers, les frais de commercialisation et la TVA.

La charge foncière est l'élément le plus variable, il constitue le poste le plus élevé dans le coût des constructions dans le centre des grandes métropoles.

A l'inverse, les frais de commercialisation sont d'autant plus réduits que le nombre de logements du programme de construction est élevé .

⁽¹⁾Jean-François Sélaudoux : « Le marché immobilier », édition : PUF, Paris, France, 2005, p- 62-65.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Cela ne signifie pas que le promoteur construise à n'importe quel prix. L'indépendance des marchés du neuf ou de l'ancien le contraint à produire à un prix en harmonie avec le prix du marché de l'ancien, toutes choses égales par ailleurs, c'est-à-dire sachant que la clientèle acceptera des prix plus chers pour les avantages ressortant des qualités d'une construction neuve, les crédits qui lui sont affectés et les défiscalisation possibles c'est-à-dire exonération .

2.1.2 L'offre de logements anciens ⁽¹⁾

Le volume respectif de chacun des deux marchés du neuf et de l'ancien varie en fonction du rythme de la construction.

Autant le marché du neuf est transparent, autant le marché de l'ancien est opaque. L'opacité touche l'essentiel du marché, c'est-à-dire la marchandise mise en vente. Alors que le neuf commercialisé est parfaitement connu, souvent avant même son achèvement, l'ancien, qui a vocation à être vendu, vient furtivement sur le marché.

Soit lorsqu'il appartient à un investisseur, à la suite de calculs économiques dont les données nous échappent; soit et c'est le cas le plus fréquent, lorsqu'il appartient à quelqu'un qui l'utilise, par suite d'évènement souvent aléatoires qui le concernent personnellement.

En caricaturant quelque peu, on pourrait dire que le particulier vend le plus souvent parce qu'il y est contraint.

La première de ces contraintes est le décès. Un autre motif de mise en vente d'un bien immobilier est le changement de résidence de la famille pour des motifs professionnels.

Le changement de situation de famille contraint également à mettre en vente un bien immobilier.

Le départ à la retraite, qui s'accompagne souvent d'un changement de résidence, conduit une fois sur trois à une mutation immobilière.

Du côté des personnes ayant investi dans la pierre, on trouve essentiellement des motifs d'ordre économique à la revente de l'immeuble : les modifications du régime fiscal, de la réglementation des loyers, l'apparition de nouveaux produits financiers peuvent entraîner des désinvestissements.

⁽¹⁾Jean-François Sélaudoux : « Le marché immobilier », édition : PUF, Paris, France, 2005, p 66-69.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Dans l'offre d'immobilier ancien, il faut faire une place à part aux immeubles réhabilités.

Une saine gestion du parc immobilier nécessite la modernisation d'une partie du parc qui permet de répondre plus aux besoins de la population et qui peut être mise sur le marché sans supporter la même charge foncière que l'immeuble neuf.

En grande partie en raison de blocage des loyers qui ne donnait pas aux propriétaires les moyens de moderniser l'équipement de leurs immeubles, le parc de logements anciens est resté longtemps privé des éléments de confort élémentaires.

Le nombre élevé des propriétaires immobiliers qui se portent vendeurs, chaque année, sur le marché de l'ancien pourrait laisser croire qu'ils sont facilement identifiables par les candidats à l'acquisition.

2.2 La demande de logement ⁽¹⁾

Jadis, la demande de logement précédait l'offre : on commandait la construction d'un immeuble pour ses propres besoins ou pour se procurer des revenus. Les déséquilibres du marché immobilier étaient pratiquement impossibles. De nos jours, l'offre précède souvent la demande, mais elle se fonde sur des hypothèses de besoins.

A la différence de l'industrie fabriquant des produits de consommation, qui a la possibilité de créer le besoin ou de déplacer les stocks là où est le besoin, le promoteur ne peut supporter la charge d'un stock excessif s'il a mal évalué la demande potentielle. Le promoteur construit donc après avoir procédé à une étude de marché et il s'efforce de répondre à la demande en vendant sa production avant même de l'avoir réalisée par la technique juridique de la vente en état futur d'achèvement. Cet outil est un facteur d'équilibre du marché et contribue à la construction.

Les besoins en logement constituent donc le facteur essentiel de développement du marché immobilier, et l'évaluation de ces besoins est essentiel pour la connaissance du marché.

⁽¹⁾ Opération citée, page : 70-78.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

L'accès à la propriété est donc pour les ménages le meilleur moyen de se loger et la location apparaît dès lors comme une solution provisoire, une période d'attente proportionnée aux revenus modestes qui ne peuvent constituer une épargne suffisante sont contraints à la location s'ils ne peuvent bénéficier d'une aide publique.

2.3 Le rapprochement de l'offre et de la demande

Comment s'opère le rapprochement des acheteurs et des vendeurs ?

Celui qui cherche un logement neuf n'a pas beaucoup de difficulté à savoir ce qui est sur le marché, il sera le plus souvent sollicité par les promoteurs et trouvera des publicités.

Cela signifie qu'il n'est généralement pas besoin d'intermédiaire pour opérer le rapprochement d'un vendeur professionnel avec un candidat acheteur.

Le promoteur ne recourt pas aux services d'un autre professionnel de l'immobilier pour vendre sa production. Il a son propre service commercial et se fait assister par ses financiers. Néanmoins, certaines centrales de ventes commercialisent pour le compte de promoteurs et les invendus finissent dans les agences immobilières ou dans les ventes publiques.

Dans le cas d'immobilier ancien, les choses sont moins simples : il existe plusieurs voies d'accès au marché. La vente peut également être faite simultanément avec l'achat qui la motive par voie d'échange.

2.3.1 Les ventes de gré à gré.

La voie d'accès au marché immobilier la plus courante est la négociation de gré à gré avec un agent immobilier.

Le terme « négociation » a un sens spécifique en matière immobilière, un sens que la jurisprudence a largement contribué à préciser, ne serait ce que pour trancher les conflits relatifs à sa rémunération.

Dans la plupart des cas, le mandat de négociation n'est pas donné en exclusivité, ce qui a pour effet de mettre plusieurs négociateurs en concurrence. Jusqu'à une période relativement récente, du fait de l'étroitesse des marchés, la négociation immobilière se bornait à mettre en rapport candidat vendeur et candidat acquéreur.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Le principal investissement de l'agent immobilier consistait à disposer d'une bonne vitrine susceptible d'attirer la clientèle.

Mais le client est devenu plus exigeant à mesurer que l'offre de logement grandissait. Il n'accepte plus d'être obligé de se livrer à un parcours du combattant, agence par agence, pour trouver ce qu'il cherche. Dès lors, l'agent immobilier ne peut se contenter de mettre en évidence les affaires qui lui sont confiées. Il faut qu'il propose à sa clientèle le plus grand choix.

2.3.2 Les ventes publiques

Il existe trois types de ventes publiques immobilières : les ventes judiciaires, les ventes administratives et les ventes notariales.

Les ventes aux enchères judiciaires concernent les immeubles de débiteurs insolvable qui ont fait l'objet d'une saisie immobilière ou d'entreprises en difficulté dont l'actif doit être réalisé ou des ventes sur licitation partage (lorsque les héritiers ne parviennent pas à se mettre d'accord). Ce sont des ventes forcées, au succès desquelles le propriétaire ne collabore généralement pas. Elles sont conduites par des avocats appartenant à des cabinets, le plus souvent spécialisés, et aboutissent à une mise en adjudication à la barre du tribunal.

Le nombre de ventes judiciaires est très faible et n'a aucune influence sur le marché, il varie en fonction de la conjoncture économique.

Les ventes administratives concernent des immeubles appartenant aux services publics. Elles sont donc limitées aux éléments du domaine public dont l'administration veut se défaire. Les adjudications sont organisées et dirigées par le service des domaines qui relève directement du ministère des finances et qui est également chargé des ventes mobilières du matériel dont l'administration n'a plus l'usage. Les programmes de ventes sont diffusés par le bulletin officiel d'annonces des domaines.

Ainsi que les ventes judiciaires, les ventes des domaines sont des ventes « forcées », c'est-à-dire imposées sont une option librement choisie par les propriétaires.

La vente aux enchères n'est pas autre chose qu'un appel à la concurrence; si le bien à vendre n'est susceptible d'intéresser qu'une catégorie très limitée de personnes, il est inutile d'user du dispositif publicitaire de la vente aux enchères.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

C'est le cas par exemple, d'un petit terrain non constructible qui n'a de valeur que pour les propriétaires limitrophes auxquels il doit être proposé directement, ou d'une grande propriété, susceptible d'être utilisée seulement par un nombre restreint de personnes ou d'organismes identifiables à l'avance.

S'agit-il au contraire d'un immeuble banal comme un appartement, une maison ou un pavillon de banlieue, qui constitue un bien fongible pour lequel la clientèle latente est nombreuse? La vente aux enchères est parfaitement adaptée.

On retiendra surtout en faveur de la vente aux enchères qu'elle donne l'assurance de vendre les immeubles à leur juste prix, ce qui évite les contestations entre héritiers dans les ventes de biens successoraux et les redressements fiscaux. Le juste prix résultant de la confrontation de l'offre et de la demande, prix du marché.

2.3.3 La vente de gré à gré après enchères

Il convient de mentionner ici une méthode de vente immobilière originale, récemment apparue, qui se présente sous l'appellation apparemment contradictoire de « vente aux enchères de gré à gré ».

Mettant à profit le réseau du web et s'inspirant de pratique américaines, l'entreprise qui utilise cette méthode travaille avec un réseau d'agences immobilières. Les agences proposent aux propriétaires désireux de vendre un immeuble de diffuser le dispositif sur leur site internet pendant trois semaines et de recueillir les enchères publiques en espace d'une semaine.

Le candidat vendeur s'engage à céder son immeuble au dernier enchérisseur dès lors que le montant de l'enchère atteint ou dépasse le prix de réserve qui a été déterminé après expertise et qui inclut la rémunération de l'entreprise.

La méthode s'apparente économiquement à la vente publique, à laquelle elle emprunte la publicité et la mise en concurrence, mais juridiquement c'est une vente de gré à gré.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

2.3.4 L'échange

Il est très fréquent que la mise en vente d'un logement soit provoquée par le besoin d'acquies un autre logement, différent par la taille, la composition ou l'emplacement. Il est judicieux alors de pousser plus loin la négociation : de ne pas se contenter de trouver un quelconque acheteur mais de rechercher précisément l'acheteur qui a un projet complémentaire, de façon à procéder par voie d'échange.

L'échange est en soi l'acte le plus simple à réaliser, les premiers rapports économiques entre les individus ont été le troc, c'est-à-dire l'échange d'un bien ou d'un service contre un autre bien ou un autre service.

L'évolution de nos sociétés a fait que l'acte de troc a disparu en faveur d'un acte économique plus élaboré qui passe par la monnaie.

Une autre grande catégorie d'échange est celle de l'échange géographique par suite de déplacements.

L'échange présente deux avantages considérables : il évite le traumatisme lié aux aléas de deux transactions et il réduit les frais.

2.4. La formulation des prix

L'étude du marché immobilier conduit naturellement à celle de la formation de prix qui résultent de la confrontation de l'offre et de la demande, phénomène complexe, que les chercheurs ont à peine abordé.

Il y a lieu de souligner trois caractères généraux : les prix de l'immobilier sont librement déterminés, d'une relative stabilité et très diversifiés.

La liberté des prix est la règle dans la vente immobilière, l'Etat n'agit pas directement sur les prix des immeubles mais par le détour des limitations de loyer, par celui des taux de crédit immobilier et par celui des conditions mises à l'octroi des prêts à taux préférentiels.

La stabilité des prix de l'immobilier, plus particulièrement de l'immobilier d'habitation, est une caractéristique qui fait de l'immobilier la valeur refuge en période de crise économique, ces prix résultent en effet de la confrontation d'une demande et d'une offre, l'une et l'autre très rigides :

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

- ✓ La demande finale, celle qui provient du besoin de logement, est liée à des phénomènes démographiques ou à des mouvements de population qui se réalisent lentement ;
- ✓ L'offre de logement n'est pas moins rigide parce que la construction relève d'un cycle de production relativement long (deux à trois ans), les progrès techniques réalisés par l'allongement des délais nécessaires pour trouver les terrains constructibles et par les formalités administratives.⁽¹⁾

Les banques et les établissements financiers qui consentent les crédits aux promoteurs ont aussi leur part de responsabilité dans la rigidité des prix car ils prolongent volontiers les crédits pour maintenir les cours de l'immobilier neuf.

2.5. Les intervenants sur le marché immobilier

En ce qui concerne les acteurs, certains jouent les rôles principaux cependant que d'autres occupent des fonctions indispensables mais secondaires.

Les premiers sont d'origine des activités immobilières. Il s'agit des investisseurs, vendeurs, promoteurs-constructeurs, marchands de biens, utilisateurs... qui ont pour objectif de satisfaire les besoins en logement de particuliers, d'entreprises ou d'administrations.

Les seconds mettent en œuvre les décisions des premiers. Ces professionnels, qui sont des architectes, entreprise de construction, agents immobiliers,... agissent comme prestataires.

2.5.1 Les opérateurs ⁽²⁾

Ce groupe se divise en quatre catégories principales : les investisseurs, les promoteurs-constructeurs, les marchands de biens et les utilisateurs.

La notion d'investisseur recouvre des intervenants bien différents. Il peut s'agir aussi bien d'un ménage désireux d'acquérir un appartement pour le donner en location que d'une importante société financière souhaitant diversifier ses placements dans une opération immobilière d'envergure.

⁽¹⁾ Opération citée page : 90-97.

⁽²⁾ André LEDOIT : « Cours d'économie immobilière », édition : Economica, Paris, France, 2012, p 35.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Les promoteurs-constructeur prend l'initiative d'un projet et agit comme opérateur en maître d'ouvrage directe. Cette profession de promotion se définit comme la prise habituelle dans le cadre d'une organisation permanente, de l'initiative de réalisations immobilières dont la coordination des opérations et assurée. L'activité d'un promoteur-constructeur dont le rayon d'action est national est exercée par des filiales d'importantes entreprises de bâtiment ou de groupes bancaires. Le marchand de bien achète en suspension de droit d'enregistrement avec objectif de revendre en dégageant une plus-value.

Le plus souvent son activité a une réelle valeur ajoutée. En effet, elle consiste soit à modifier physiquement le bien (découpage, aménagements, restructuration, etc.), soit à établir un dossier complet des possibilités de modifications ou de transformations et à vendre dans cette nouvelle perspective.

L'utilisateur final, qu'il s'agisse d'habitation ou d'immobilier d'entreprise, achète, prend en location ou vend.

2.5.2 Les prestataires ⁽¹⁾

L'intervention des prestataires est particulièrement mise en évidence quand on examine les activités immobilières allant du terrain à construire, à la production du bien et à sa commercialisation.

2.5.2.1 Les terrains à construire

Les terrains peuvent préalablement à toute construction être valorisés soit par la création de zones d'aménagement concerté, soit par la réalisation d'opérations de lotissement. Ce rôle d'aménageur peut être tenu par des communes, des établissements publics, des sociétés d'économie mixte ou des sociétés spécialistes dans le domaine.

En tout état de cause, les terrains doivent recevoir tous les équipements nécessaires pour les rendre aptes à la construction (voiries, réseaux, branchements divers,...). Généralement, ce sont des entreprises de travaux publics qui se chargeront d'effectuer ces prestations.

Enfin, des entreprises spécialisées devront s'assurer de la qualité du terrain et détecter d'éventuelles pollutions.

⁽¹⁾ André LEDOIT : « Cours d'économie immobilière », édition : Economica, Paris, France, 2012, p 36.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

2.5.2.2 La production du bien

La décision de construire étant prise, la concrétisation de l'opération nécessitera l'appel à :

- ✓ Un agent immobilier pour trouver et négocier le terrain ;
- ✓ Un architecte pour concevoir le bâtiment, en chiffrant le coût, déposer la demande de permis et contrôler le chantier ;
- ✓ Eventuellement un maître d'ouvrage délégué pour coordonner l'opération ;
- ✓ Plusieurs entreprises de construction ou une entreprise générale.

En fait, l'intervention de nombreux autres professionnels sera nécessaire. Ainsi on aura besoin :

- ✓ D'un géomètre-expert pour déterminer la surface et les cotes du terrain ;
- ✓ D'un notaire pour l'acte d'achat du terrain ;
- ✓ D'une banque pour étudier le financement du projet,
- ✓ D'un bureau d'études pour seconder l'architecte ;
- ✓ D'un bureau de contrôle pour certains équipements.

2.5.2.3 La commercialisation⁽¹⁾

La commercialisation revêt deux formes : il s'agit soit de louer le bien, soit de le vendre. Les agents immobiliers sont les principaux acteurs de la commercialisation. Mais, là encore, de nombreux professionnels interviennent notamment pour les ventes :

- ✓ Diagnostiqueurs pour le contrôle des surfaces, des risques naturels et technologiques, des dépenses énergétiques, ... ;
- ✓ Experts pour examiner les crédits demandés ;
- ✓ Syndic si l'immeuble et fournir des informations sur les parties communes ;
- ✓ Notaire pour l'acte d'achat ;
- ✓ Entreprises pour la remise en état, la rénovation, voire la réhabilitation des lieux.

⁽¹⁾André LEDOIT : « Cours d'économie immobilière », édition : Economica, Paris, France, 2012, p 37.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

2.6. La segmentation du marché immobilier⁽¹⁾

L'immobilier, du fait de sa nature marchande, est inséré dans des circuits de commercialisation qui diffèrent selon la nature des intervenants et les caractéristiques de l'immeuble.

A. Le marché primaire

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

L'offre émane essentiellement des promoteurs publics.

B. Le marché secondaire

C'est le marché de l'occasion où sont revendus ou loués des immeubles neufs ou anciens préalablement vendus sur le marché primaire. Les intervenants sur ce marché sont essentiellement les particuliers et, accessoirement, les agences de placement immobilier.

Ce marché dont le volume se caractérise par sa concentration exclusive sur l'immobilier ancien.

⁽¹⁾HENTOUR Fouad : « Le financement bancaire au service de l'immobilier », Mémoire de fin d'études pour l'obtention du Brevet Supérieur de Banque, ESB, Février, 2005, P-20.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Tableau n°1 : Exemple de plan d'étude pour la construction de logements neufs

Les fondamentaux du marché immobilier

- La démographie,
- La richesse des habitants,
- L'économie,
- Les équipements de la zone étudiée.

Le parc de logements

- Nombre / typologie,
- Age,
- Statuts des propriétaires,
- Statuts des occupants.

L'offre de logements sur la zone

- L'offre proposée par les annonces immobilières,
- La commercialisation (agents immobiliers, promoteurs...),
- Les acteurs.

La demande

- Qui sont les acheteurs potentiels ?
- Leur âge,
- Le statut familial,
- Les revenus,
- Les origines géographiques,
- Ce qu'ils recherchent comme type de logement.

Les prix

Les principaux faits marquants

Source : <http://www.memoireonline.com/01/09/1851/m le-credit-hypothecaire-dans-le-systeme-bancaire--algerien5.html> consulté le 2/02/2015.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

2.7. L'évolution du marché immobilier en Algérie

Selon un article paru dans la revue interne CNEP-NEWS⁽¹⁾. L'évolution du marché immobilier algérien a été marquée par deux périodes :

De 1967 à 1986 ; De 1986 à nos jours. Ces deux périodes se sont caractérisées par deux Politiques d'Etat différentes :

Durant la première période : un monopole de l'Etat sur le marché immobilier;

Durant la deuxième période : une ouverture du marché immobilier au secteur privé et aux banques, avec une intervention de l'Etat pour aider les ménages à faibles revenus.

✓ De 1967 à 1986

Durant cette période, le marché immobilier algérien s'est caractérisé par :

- Une situation monopolistique de l'Etat sur le marché, en sa qualité « d'offreur unique » de logement ;
- Une prédominance du programme locatif public ;
- Une fermeture légale de l'accès du secteur privé au marché immobilier.

De 1967 à 1986 plus d'un million de logement est venu renforcer le parc immobilier sans pour autant réduire le déficit constaté. Cette inadéquation de l'offre et de la demande s'est aggravée par les effets conjugués de :

- ✓ La forte urbanisation de la population et l'exode rural, nés d'une politique industriel volontariste ;
- ✓ L'important accroissement démographique (3.21%) ;
- ✓ Le vieillissement prématuré du cadre bâti à cause du manque d'entretien ;
- ✓ Le faible retour d'investissement dû à la modicité des loyers appliqués et du taux anormalement élevé des impayés de loyers.

⁽¹⁾ Revue trimestrielle de la CNEP-BANQUE, article apparu dans un numéro spécial « Salon Méditerranéen de l'Immobilier », réalisé par M^r « Douadi Kennouche », année 2004.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

L'initiative privée, qui aurait pu constituer un complément à l'offre publique des logements, était découragée du fait de l'interdiction des transactions foncières entre particuliers

✓ De 1986 à nos jours

Devant l'inefficacité de la politique menée et la réduction des capacités financières de l'Etat, il était devenu évident que l'Etat ne pouvait plus, et ne devait plus, être le seul offreur sur le marché du logement et que ce dernier devait s'ouvrir à l'initiative privée pour permettre aux pouvoirs publics de consacrer leur intervention au profit des couches les plus défavorisées.

Tableau n°2 : La situation de logement pendant la période coloniale ⁽¹⁾

Période / logement	Zone urbaines	Zones rurales	Total
Démographie (habitants)			
1954	2.416.000	7.054.000	9.470.000
1963	3.535.000	6.753.000	10.288.000
Nombre de logements en durée			
1954	406.741	813.480	1.220.221
1963	496.987	664.384	1.161.000
Taux d'occupation			
1954	5,94	8,67	7,76
1963	7,12	10,16	8,86
Déficit			
1954	107.0013	597.320	704.333
1963	386.763	686.216	1.072.979

Source : Bematti (N.A) : « L'habitat du tiers monde, cas de l'Algérie », ED, SNED, Alger, 1998, P 159.

⁽¹⁾ **NB :** Le parc immobilier de la période coloniale est, majoritairement ancien.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

2.8. L'organisation des acteurs intervenant dans la construction (le marché immobilier en Algérie) ⁽¹⁾

En Algérie, l'industrialisation de la construction s'est accompagnée d'un transfert de compétences de l'aval vers l'amont : pouvoirs publics, organismes financiers, bureaux d'études, essentiellement.

Les conditions complexes d'attribution des marchés, les actions discrétionnaires des décideurs et le pouvoir limité des entreprises de réalisation ne sont pas sans effets sur les processus de production de logements. Les perturbations qu'ils connaissent ont souvent pour origine les conflits entre acteurs sur les problèmes de décision, d'information et de coordination.

L'une des clés de la compréhension des problèmes de la construction se trouve ainsi dans l'analyse des acteurs.

A ce point de notre travail, nous sommes amenés à formuler trois remarques :

En premier lieu, l'industrialisation de la construction a été le plus souvent analysée en temps de « substitution du capital au travail ». Ceci a conduit de nombreux auteurs à faire des amalgames en particulier entre industrialisation et production en série d'éléments préfabriqués, et entre industrialisation et techniques de pointe.

Comme s'il y avait analogie entre industrialisation et préfabrication et opposition entre industrialisation et techniques mise en œuvre sur le chantier.

De notre point de vue, l'industrialisation du bâtiment revêt des formes multiple et complexe.

Multiple car elle met en relation des technologies d'âges différents; complexe car elle ne passe pas nécessairement par un transfert de tâches du chantier à l'usine, mais également par l'utilisation rationnelle sur le chantier de matériels et d'outillages polyvalents, par emploi de matériaux nouveaux légers et multifonctionnels, par l'emploi de nouvelles techniques d'assemblage, d'organisation et de gestion.

⁽¹⁾Said Boubekeur : « L'habitat en Algérie : stratégie acteurs et logiques industrielles », édition : OPE, Alger, 1986, p 79.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

En second lieu, l'étude de la double spécificité : sur le plan technologique et organisationnel, montre la nécessité d'effectuer une analyse fine du procès de travail dans la construction. C'est alors par meilleure connaissance de la nature et la mise en œuvre des procédés et par une analyse approfondie des savoir-faire qui s'y rapportent que nous pourrions enfin déterminer les facteurs de blocage à la construction de logements urbains en Algérie.

2.9. Typologie de logement en Algérie

Il existe cinq (5) formes de logement :

A). Le logement social : ce type de logement est financé totalement par les fonds du trésor public ou sur le budget de l'Etat. Il est destiné à une catégorie de population vivante dans des conditions très précaires et dont les ressources ne permettent pas de payer un loyer très élevé, il répond à une typologie particulière en matière de surface d'habitation (60 m² pour un F3).

B). Le logement rural : ce type de logement réalisé grâce à une aide de l'Etat, pour encourager la population rurale et de limiter l'exode rural et encore développer la notion du village. Il se caractérise par une auto-construction du logement et l'autogestion des travaux.

C). Le logement participatif : réalisé grâce à une aide de l'Etat dite à l'accession à la propriété. L'offre de logement participatif vise à prendre en charge essentiellement de logement émanant des catégories à revenu intermédiaire qui sans cette aide de l'Etat ne pourraient pas accéder à la propriété de logement.

D). La location – vente : institué à la faveur du décret exécutif n° : 1-105 du 23 avril 2001, fixant les conditions d'acquisitions dans le cadre de la location vente des logements réalisées sur les fonds de public. Ce type de logement est destiné à la catégorie de population à revenu qui ne dépasse pas cinq (5) fois le SMNG.

E). Le logement promotionnel : les opérations de promotion immobilière doivent favoriser l'habitat de type collectif ou semi collectif, particulièrement en milieu urbain, se sont des opérations commerciales. On va bien détailler ce type de logement dans le deuxième chapitre.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Section 3 : L'impacte du marché foncier sur le marché immobilier

Les marchés des terrains urbains sont-ils comme les autres marchés de biens et services ? Quel sont leurs spécificités ?

Nous pouvons regrouper les différentes conceptions des marchés fonciers en deux catégories : la première qui les caractérise par trois principaux caractères : imperfection, spéculation et articulation avec le marché immobilier. La deuxième qui considère le marché foncier comme un marché de (droits).

3.1. Définition des marchés fonciers

Le marché foncier est défini comme étant un marché de (droits) et présente des spécificités qui font que ce type de marché ne peut être analysé que par la loi de l'offre et de la demande.

La zone géographique ou l'ensemble des personnes qui sont en relation pour vendre ou acheter un produit, dans des conditions telles que les transactions se fassent au même moment et au même prix.

Les marchés fonciers présentent des spécificités très marquées qui interdisent de tenir à leur endroit, sans précaution, les raisonnements et conclusions relatives à l'économie de marché. Ces spécificités sont :

En premier lieu, le bien sol n'est pas homogène, et aucun terrain n'est strictement substituable à un autre, conférant ainsi un élément de monopole à la propriété foncière.

Le marché foncier est souvent un marché de « droits » plus qu'un marché de biens ordinaires. Sur ce marché s'échangent par exemple, des parcelles avec des droits de construire, ou de terrains soumis à une réserve pour équipement public, et plus généralement des terrains soumis à réglementation et de servitudes qui jouent un rôle décisif dans la fixation des prix...

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

3.2. Les caractéristiques des marchés fonciers

Théoriquement, un marché a pour vocation l'allocation d'un bien à ses utilisateurs. Or, le marché foncier présente des spécificités qui font que par exemple, « l'échange entre deux agriculteurs n'obéit pas aux mêmes principes que l'échange qui s'effectue entre un agent immobilier et un particulier ».

Enfin, la particularité du marché foncier permet à plusieurs auteurs de le considérer comme étant à la fois un marché imparfait, spéculatif et subordonné au marché immobilier.

a- Un marché imparfait

Un marché foncier est un marché de concurrence imparfaite. Ceci justifie par le fait qu'aucune des caractéristiques de concurrence pure de la théorie standard n'est vérifiée : il n'y a ni atomicité ni fluidité des offres et demandes, la transparence du marché est quasi nulle et les biens ne sont pas homogènes.

b- Un marché spéculatif

La spéculation foncière est un phénomène qui apparaît lors des transactions foncières. Elle exprime les anticipations des agents sur les changements de valeurs dans le marché, écart de plus en plus croissant entre valeur d'échange et valeur d'usage conduisant souvent à des situations de déséquilibre entre l'offre et la demande.

c- Un marché subordonné au marché immobilier

L'articulation entre le marché foncier et le marché immobilier est observée dans la réalité urbaine et confirmée par l'analyse.

Dans la réalité, le problème du foncier, dans ses différents aspects (la rareté des sols, la hausse impressionnantes des prix fonciers, la spéculation foncière, etc.) est lié au contexte d'une croissance urbaine et d'un rythme d'urbanisation importants lesquels ont engendré une crise du logement et des hausses impressionnante des prix immobilier.

L'observation confirme la relation étroite qui existe entre les deux marchés, foncier et immobilier.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

3.3. Les Charges foncière et validation des terrains de construction

La notion de charge foncière apparait dans le bilan d'un promoteur qui comporte l'ensemble des coûts supportés pour réaliser l'immeuble constituant le produit fini.

Cette charge foncière exprimée en dinars par mètre, intègre l'ensemble des coûts destinés à fabriquer un terrain « prêt à construire », soit la valeur du terrain nu libre en l'état, à laquelle s'ajoute divers postes (taxes et participation, honoraire divers, coût de mise en état et de viabilisation...).

On notera que le terrain « nu et libre » intègre; outre terrain seul, les éventuels (coûts) de démolition, d'éviction, de dépollution.

Au cours de la vie d'un immeuble, il peut être recherché la part perspective du terrain et des constructions dans la valeur globale. Des sociétés d'investissement immobilières, cotées, qui impliquent dans le cadre de leurs réévaluations, une ventilation de terrain et des constructions, ce qui a nécessité le rappel des critères usuels utilisés une telle recherche des valeurs

- ✓ La localisation de bien ;
- ✓ Le classement au regard des règles d'urbanisme; permettant de détecter une éventuelle constructibilité résiduelle mais aussi une sur densité.

3.4. Les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers ⁽¹⁾

La ville est le siège de mécanismes économiques complexes entre des mécanismes de marché, des règles de droit et des modes de gouvernance collective. On ne se trouve jamais en face de jeux purs de marché, mais bien devant des comportements d'acteurs diversifiés poursuivant des objectifs concurrents sur un même espace. Ces jeux d'acteurs ont pour support commun la disposition du terrain, du foncier, dont le prix n'est pas seulement fonction de l'offre et de la demande mais également des règles et des normes qui s'y appliquent: en milieu urbain, la valeur d'un terrain réside dans la valeur des droits qui y sont attachés, droits d'usage de différentes natures, droit de construire, droit de vendre librement etc.

⁽¹⁾ Vincent Renard, CNRS : article : « Les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers », Novembre, 2003.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

On peut rêver d'un monde urbain dépourvu de toute règle, norme, contrainte sur les usages des terrains, mais on conçoit bien qu'un tel espace conduirait à des absurdités en termes d'organisation de l'espace, de desserte par les équipements, et bien sûr d'efficacité économique.

Le libre marché des terrains, par les mécanismes de monopole et la captation de rente, conduirait à une perte d'efficacité économique et dans un contexte d'ensemble d'une économie de marché, suggérerait une solution radicale, la nationalisation des terres...

La mise en œuvre de politiques publiques s'impose, sous diverses formes, que nous introduirons par la suite, réglementaire, financière, fiscale, de façon à tenter d'assurer une certaine compatibilité entre efficacité économique et équité redistributive, tout en permettant de poursuivre des objectifs urbanistiques et environnementaux (on dirait aujourd'hui développement durable).

Le marché foncier est en générale subordonné au marché immobilier et non l'inverse. En effet, le prix d'un terrain dépend de l'usage de ce terrain; cet usage renvoie lui-même au marché des différents biens finals, logements, bureaux, etc., dont le terrain est le support.

On peut a priori considérer deux possibilités : ou bien le prix du sol est un coût de production, qui détermine au même titre que d'autre, coûts, le prix de vente final du bien produit; ou bien le prix du sol admissible dans une opération de construction dépend du prix de vente du bien produit, comme l'illustre le calcul à rebours du promoteur. C'est bien cette deuxième séquence qui est en général explicative du prix des sols.

En ce sens, c'est la hausse du prix des logements ou des bureaux ou de tout autre bien final qui entraîne la hausse du prix des terrain et non l'inverse. Toutefois il est vrai que dans le cas de l'aménageur, qui acquiert les terrains et les revend équipés au promoteur, il ya une certaine indépendance du marché foncier par rapport au marché immobilier.

L'articulation entre le foncier et l'immobilier relève d'un mécanisme économique complexe, variable suivant les contextes et les acteurs concernés et il n'existe pas de réponse simple et générale à la question de savoir si le prix de la construction résulte (entre autres) du prix du terrain ou si c'est, à l'inverse, le niveau élevé de la demande (de logements, de bureaux, etc.) qui se répercute sur le prix du terrain. En dynamique, sur le moyen et long terme, c'est bien la demande pour le produit immobilier final qui est déterminant pour le marché foncier, par le mécanisme du compte à rebours.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Le promoteur détermine, à partir des prix de marché des produits immobiliers le montant qui peut être consacré au terrain (à la charge foncière). Fondamentalement, au cours du cycle, ce mécanisme permet de décrire l'articulation entre les deux marchés, ainsi que les mécanismes du multiplicateur qui contribue à expliquer les évolutions spécifiques observées sur les marchés fonciers.

3.5. L'évaluation du prix du terrain ⁽¹⁾

La méthode d'évaluation du sol demeure complexe, elle tient compte de la crise du logement, de la sur urbanisation, de la rareté du sol, elle tient compte des facteurs locaux tels que le site, la surface, la forme de la parcelle, la densité, l'environnement socio-économique.

Le sol est considéré comme un phénomène différent de la terre; dans un cas il est considéré comme un support, dans l'autre cas il est producteur; la valeur que lui attribue le marché est en rapport avec sa destination.

A la différence du sol agricole, producteur de végétaux, le sol est, à travers les investissements, le support des infrastructures, des équipements.

A l'intérieur des réserves foncières, la valeur de référence des terrains, du sol, ne repose pas sur des critères objectifs, les prix résultent d'évaluations administratives effectuées par les services des domaines, ceux-ci sont consultés pour toute acquisition ou cession foncière, aussi bien au profit des communes que des tiers.

3.6. La constitution des réserves foncières

La constitution des réserves foncières était destinée à assurer la maîtrise de la croissance urbaine, afin de pouvoir choisir l'affectation des terrains d'assiettes, les pouvoirs publics devaient être propriétaires de ces terrains, il leur fallait donc acquérir ces terrains sans passer par la formule du marché, la loi de l'offre et de la demande.

L'objet des réserves foncières était d'acquérir les terrains en vue de leur utilisation ultérieure; son intention était de prévoir l'avenir; les choix des autorités ne devaient pas être compromis par une situation imprévue; les collectivités locales veulent garantir, à l'avance les terrains d'assiettes pour l'implantation des équipements; c'est la signification qui leur est donnée dans l'ensemble des pays où elle est appliquée : la France, le Canada et la Suède.

⁽¹⁾M^r Amrane Mokhtar, Mémoire pour l'obtention du diplôme de magister option : Urbanisme

« Le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production », Université de Mentouri. Page287.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

3.6.1 Les caractères spécifiques des réserves foncières en Algérie

A. Le caractère obligatoire.

La constitution des réserves foncières en Algérie n'est pas une faculté laissée à l'initiative des collectivités locales qui peuvent, par le recours à l'expropriation ou le droit de préemption procéder aux acquisitions des terrains.

Il ne s'agit pas d'une alternative ou d'un choix laissé à l'appréciation de la commune; il s'agit d'une obligation que les communes du pays se doivent de concrétiser; c'est une décision légale qui s'applique à l'ensemble du territoire national, aucune collectivité locale ne peut rejeter cette décision ou bien en différer l'application sous prétexte qu'elle n'en éprouve pas le besoin; les communes doivent en assurer la mise en œuvre, de manière progressive avec leurs propres moyens, selon leurs besoins et leurs spécificité; cette décision s'applique à l'ensemble des communes, qu'elles soient urbaines ou rurales, riches ou pauvres, petites ou grandes .

L'ensemble des terrains publics ou privés, situés à l'intérieur du périmètre d'urbanisme sont intégrés dans les réserves foncières, quel que soit leur statut juridique; les terrains relevant du domaine public classique, tels que les emprises des aéroports, les ports, les rivages, les plages ne sont pas concernés par cette mesure; les terrains qui font partie des réserves foncières sont les terrains agricoles situés en milieu urbain après l'accord des ministères de l'Agriculture et de l'hydraulique, les terrains dépendant du domaine de l'Etat y compris les biens dits vacants, les terrains appartenant aux collectivités locales, les terrains appartenant aux particuliers, à l'exclusion de ceux destinés à satisfaire les besoins familiaux et professionnels. ⁽¹⁾

⁽¹⁾M^r Amrane Mokhtar, Mémoire pour l'obtention du diplôme de magister option : Urbanisme
« Le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production », Université de Mentouri.
Page278.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

B. Le monopole des transactions foncières : la règle de l'exclusivité

L'ensemble des terrains situés dans le périmètre urbain ne peuvent faire l'objet de transaction qu'au profit de la commune à l'exception des cas de succession prévus par l'article 6 de **l'ordonnance portant constitution des réserves foncières.**⁽¹⁾

Toutes les opérations d'acquisition ou de cession se font par l'intermédiaire de la commune et à son seul profit, la commune détient le monopole des transactions foncières en milieu urbain, concernant les terrains privés et expropriés dans le cadre des réserves foncières, il est prévu une surface à bâtir pour l'ensemble de propriétaires de ces terrains.

Chaque membre a le droit de posséder en toute propriété, en vue de satisfaire ses besoins familiaux une surface à bâtir, déterminée sur la base de 20 m² par personne appartenant à une même famille, d'autre part, chaque Algérien a le droit d'acquérir un terrain à l'intérieur du périmètre urbain pour construire une maison d'habitation.

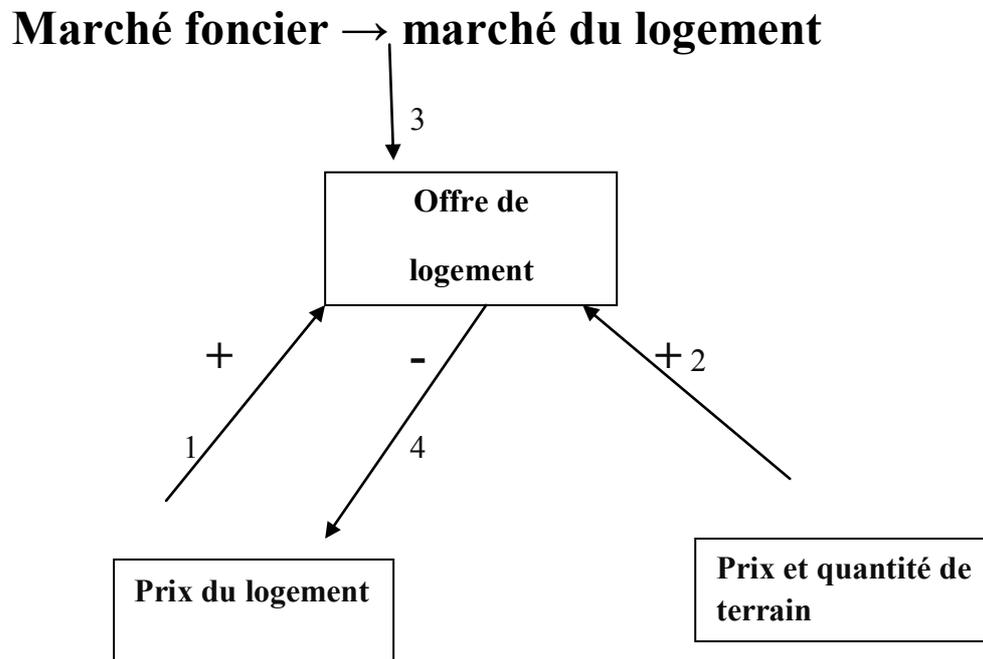
L'ordonnance portant constitution des réserves foncières prévoit un ensemble de conditions en vue de leur concrétisation :

- ✓ L'institution du périmètre urbain ;
- ✓ La viabilisation préalable des terrains d'assiette ;
- ✓ La progression dans l'appropriation foncière.

⁽¹⁾L'ordonnance n° 77-26 du 20 février 1974 stipule que « les réserves foncières communales sont constituées par les terrains de toute nature, propriétés de l'État ou des particuliers inclus nécessairement dans un périmètre d'urbanisation ».

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Figure n°1 : La relation entre le foncier et le prix de l'immobilier ⁽¹⁾



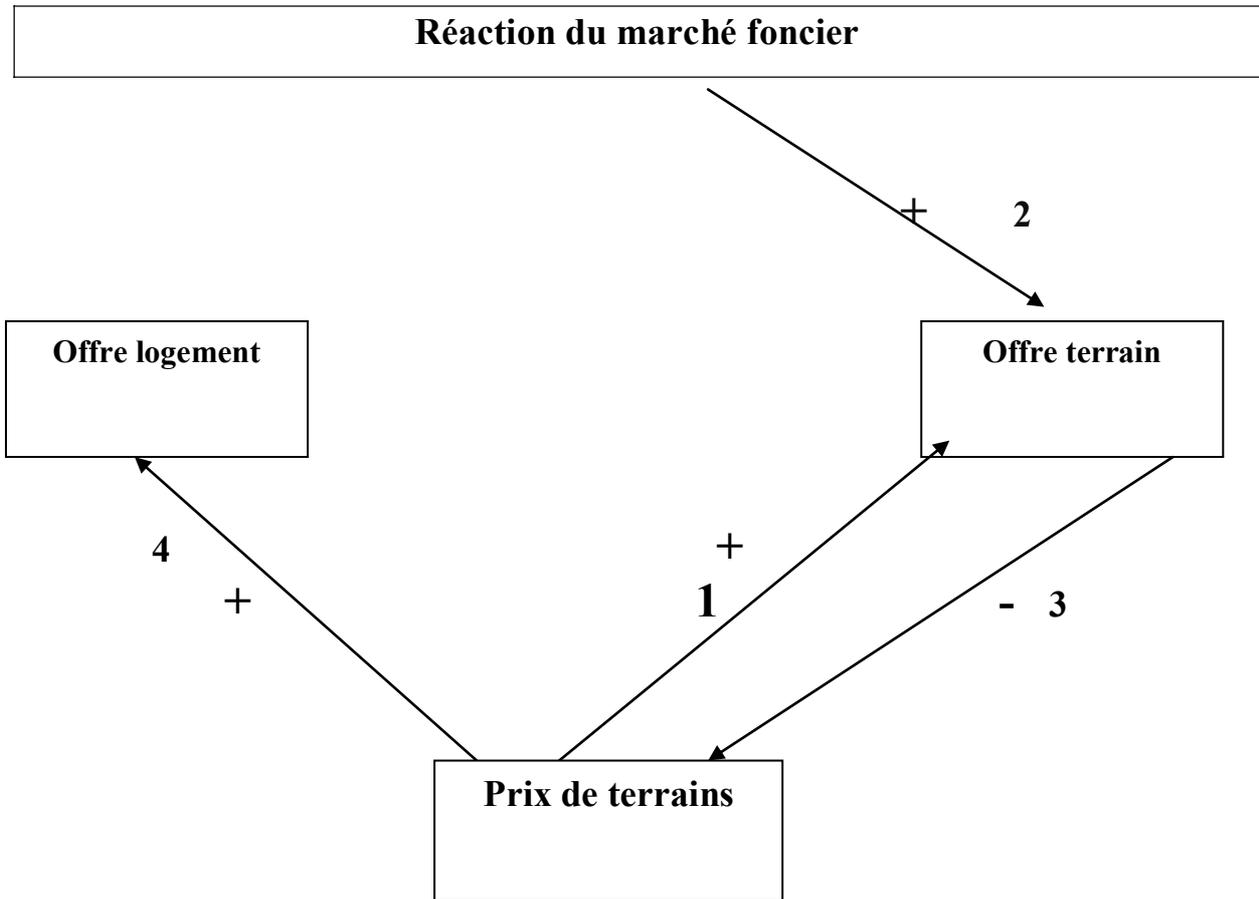
Source : Philippe Thalmann, article : « Marché immobilier, marché du travail et compétitivité de l'économie », p 5.

- 1 La hausse du prix du logement encourage la construction ;
- 2 La hausse de la disponibilité de terrains et la stabilisation de leurs prix encourage l'offre de logement ;
- 3 Des bâtiments administratifs pourraient être transformés en logements ;
- 4 L'augmentation de l'offre de logement stabilise son prix.

⁽¹⁾Remarque : La réponse de l'offre de terrains permet d'augmenter l'offre de logement et donc de modérer la hausse de son prix.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Figure n°2 : L'offre de terrains répond à l'augmentation des prix



Source : Philippe Thalmann, article : « Marché immobilier, marché du travail et compétitivité de l'économie », P-6.

- 1 Plus le prix des terrains est élevé plus les propriétaires fonciers les mettent à disposition des promoteurs ;
- 2 L'agrandissement des zones à bâtir ou l'accroissement des droits à bâtir (densités autorisées) pourrait aussi augmenter l'offre de terrains ;
- 3 La hausse de l'offre de terrains stabilise les prix des terrains au total, les ventes de terrains augmentent et leurs prix augmentent moins que si l'offre de terrains n'avait pas répondu à l'augmentation de la demande ;
- 4 Ceci favorise l'offre de logement.

Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier

Conclusion:

Le niveau de satisfaction des besoins en logements dépend en général du degré de développement atteint, et en particulier de la capacité de réalisation du secteur de la construction qui représente un des éléments déterminants du niveau de développement global.

Par ses effets économiques en amont et sa capacité de mobilisation du travail, la construction est une activité motrice, qui peut rendre compte de la capacité d'une économie de prendre en charge la satisfaction d'un besoin social aussi important que le logement, et de soutenir une croissance continue. Son rôle confirme la place stratégique qu'on n'hésiterait pas à lui accorder dans la conception et l'application d'une politique économique.

En ce qui concerne l'Algérie, toutes les approches font ressortir le caractère ambigu de la question de l'immobilier existant dans ce pays, en prenant appui, soit sur des données statistiques, qui montrent la faiblesse des réalisations urbaines et rurales, soit sur des bases sociologiques pour mettre en lumière la dégradation du mode d'habitation. Il est à remarquer que l'analyse des échecs dans le domaine de l'immobilier l'emporte d'avantage sur l'évaluation de la réussite.

Les divers diagnostics font apparaître, en effet, un rythme de production nettement insuffisant en matière de logements et une détérioration accélérée du parc existant.

Ce qui nous amène à nous interroger sur les capacités nationales de production et de réalisation, sur l'utilisation optimale du capital foncier, sur les conditions et les mécanismes de gestion du marché de logement.

Chapitre2 :
L'environnement du
financement de la
promotion immobilière
en Algérie.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Introduction:

Le métier de promoteur immobilier, selon la rumeur publique, est un métier facile qui permet de gagner beaucoup d'argent en peu de temps, et dans lequel les responsabilités envers les acquéreurs des locaux construits sont inexistantes ou ignorées. La base du succès de ces professionnels repose donc sur trois points essentiels : une bonne connaissance du fonctionnement du marché, la rigueur du montage financier de leurs programmes et la bonne adaptation de ceux-ci à leur marché grâce à des études préalables sérieuses.⁽¹⁾

Plusieurs questions qui se posent : Pourquoi, l'Etat a entrepris ces réformes et quel est le nouvel environnement du financement de l'immobilier en Algérie ?

Dans ce chapitre, on présentera les différentes techniques de financement de la promotion immobilière.

⁽¹⁾ Paul Massé : « Théorie et pratique de la promotion immobilière », collection : « Immobilier, finances », édition : Economica, 1994, France, Page : 8.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Section 1 : Les différents concepts liés à la promotion immobilière

L'activité de la promotion immobilière s'inscrit dans un cadre beaucoup plus général, qui est celui de l'économie immobilière.

L'immobilier en général occupe une place importante au sein de notre activité économique et sociale.

1.1 Définition de la promotion immobilière

L'activité de promotion immobilière recouvre de multiples aspects : économiques, financiers, juridiques et réglementaires, sociologiques, commerciaux, fiscaux, etc. en ce sens, c'est une activité économique très complète qui se trouve à la croisée des chemins des différentes composantes de notre vie économique, politique, sociale, dans ses aspects privés et publics et qui est toujours à un moment donné, le reflet d'une société.

Le promoteur est une personne physique ou morale dont la profession ou l'objet est de prendre de façon habituelle et dans le cadre d'une organisation permanente, de réalisations immobilières et d'assumer la responsabilité de la coordination des opérations intervenant pour l'étude, l'exécution et la mise à disposition des usages de programmes de construction. ⁽¹⁾

1.2 Le cadre réglementaire de la promotion immobilière

Le cadre réglementaire mis en place par les pouvoirs publics consacre la fin du monopole de l'Etat dans le secteur de la promotion immobilière, et s'est traduit par la promulgation de deux lois régissant cette activité.

1.2.1 La loi 86-07 du 4 Mars 1986 :

La promotion immobilière en Algérie a été régie initialement par la loi 86-07 de 4 Mars 1986 dont il est important de voir sa présentation en termes de ses objectifs. De son champ d'application et de cerner ses limites.

⁽¹⁾ Alain Béchade : « La promotion immobilière », édition : Presses Universitaires de France, Paris : PUF, 1997, France. Page-9.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

1.2.1.1 Les objectifs de la loi 86-07 du 4 Mars 1986 :

Avec la promulgation de cette loi 86-07 du 4 Mars 1986, les pouvoirs publics ont tentés de mettre en place un cadre juridique ayant pour objectifs de :

- Encourager des promoteurs publics et privés à développer la construction de logements promotionnels pour répondre à une demande sans cesse croissante ;
- Décharger l'Etat, vu la diminution de ses ressources et son incapacité à prendre en charge le secteur ;
- Faire participer le ménage au financement de son logement par la mobilisation de son épargne ;
- Insérer le logement dans le cadre du financement bancaire de l'économie.

Le financement de la promotion immobilière allait conférer à la **CNEP** une place privilégiée, puisque étant la seule institution financière en Algérie chargée de collecter et drainer l'épargne des ménages dans le but de financer le logement.

L'Etat comptait ainsi, avec la contribution de la promotion immobilière, répondre à un niveau minimum de la demande évaluée à 250 000 logements par an, dont 100 000 uniquement en demandes nouvelles.⁽¹⁾

1.2.1.2 Le champ d'application de la loi 86-07 du 4 Mars 1986 :

Conformément à l'article 2 de la loi 86-07 du 4 Mars 1986, la promotion immobilière « consiste en la construction d'immeubles ou d'ensembles d'immeubles à usage principal d'habitation, accessoirement de locaux à caractères professionnels et commerciaux, sur des terrains propres ou acquis, nus ou aménagés, ou situés dans les tissus urbains existants au titre de la restructuration et de la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente ».

⁽¹⁾Moussaoui Abdelhakim, Mémoire de Magister, « La contribution de la promotion immobilière à la production du logement en Algérie », Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ozou, 2006, P-105.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Il est également important de préciser que l'article 5 de cette loi stipule que les opérations de promotions immobilières doivent favoriser l'habitat de type collectif et semi-collectif, particulièrement en milieu urbain.

Ainsi, la loi 86-07 limite le champ d'intervention de la promotion immobilière à la construction d'immeuble à usage de logement, en excluant les locaux à usage commercial et professionnel, ainsi que les opérations de rénovation et de prestation de services en matière immobilière furent en général des personnes morales relevant du secteur public (APC, OPGI, EPLF...), tandis que les actions du privé furent limitées aux opérations destinées à la satisfaction des besoins propres.

1.2.2 Le décret législatif 93-03 du 1^{er} Mars 1993

Ce texte qui abroge la loi 86-07 du 4 Mars 1986 relative à la promotion immobilière introduit désormais une véritable réforme en la matière et constitue pour le secteur un instrument important pour assurer une relance de l'activité dans le domaine de la construction.

A ce titre, il fixe les principaux amendements portant sur la nature juridique de l'activité de promotion immobilière un caractère commercial limitant son exercice aux seuls agents économiques (promoteurs publics et privés), et excluant de ce fait tous les intervenants dont le statut juridique est incompatible avec la nature commerciale de l'activité (APC, Administration, etc.).

La nouveauté réside de ce fait, que ce texte vise à faire de la promotion immobilière non pas une affaire administrative, mais un acte commercial soumis aux règles du marché, et en faire du logement un « produit marchand » au même titre que n'importe quel autre produit.⁽¹⁾

⁽¹⁾Moussaoui Abdelhakim : Mémoire de Magister « La contribution de la promotion immobilière à la production du logement en Algérie », Université de Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2006, P-109.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

1.2.2.1 Les objectifs du décret législatif 93-03 du 1^{er} Mars 1993

Il faut signaler que ce texte apporte un certain nombre de solutions d'ordre pratique permettant de répondre aux préoccupations majeures enregistrées dans ces différents domaines à savoir :

- Ouvrir les voies nécessaires aux développements de l'activité immobilière par un texte qui encadre de manière générale ce secteur, sans le contraindre à des voies étroites risquant de freiner son essor et son évolution normale ;
- Susciter la création d'un marché immobilier évoluant dans un cadre transparent aussi bien en ce qui concerne la vente que la location ;
- Mettre en place les moyens de mobiliser les logements privés, inoccupés, afin de les drainer dans le circuit du marché locatif ;
- Prévoir un dispositif simple ouvrant la possibilité de préserver les immeubles en copropriété.

1.3 La typologie de la promotion immobilière

Très atomisé, ce secteur est difficile à cerner avec précisions. Schématiquement l'activité économique de promotion immobilière, par distinction avec la maîtrise d'ouvrage seule, s'exerce soit dans le cadre privé soit dans le cadre public, avec évidemment la solution de compromis d'économie mixte : le secteur semi-public ou semi-privé. ⁽¹⁾

1.3.1 La promotion immobilière publique. ⁽²⁾

Les principaux opérateurs de la promotion immobilière publique sont :

⁽¹⁾Alain Béchade, « La promotion immobilière », ed : presse universitaires de France, Paris, 1997, p28.

⁽²⁾ Mlle RIFI CHEMS Sabah, mémoire de magister, Habitat et environnement urbain « logement collectif », Université Mentouri Constantine, 2008, p48-49.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

A- Les E.P.L.F (entreprises de promotion du logement familial)

Elles sont chargées de réaliser des logements de standing amélioré, ces logements sont destinés à satisfaire les besoins des postulants à l'accession à la propriété, cette accession s'effectue, soit sous la forme d'un contrat de vente d'un logement achevé, soit d'un contrat de réservation d'un logement à construire conformément à un plan choisi.

B- Les O.P.G.I (office de promotion et de gestion immobilière)

A partir de 1985, les statuts de ces organismes avaient fait l'objet d'une refonte leurs nouveaux objectifs consistaient à doter les collectivités locales des instruments de promotion et de gestion immobilière, ils sont devenus des établissements locaux à caractère économique ils sont dotés de nouveaux moyens qui leur permettent d'assurer leur nouvelle mission de maître de l'ouvrage, ils conservent leur ancienne mission, celle-ci est destinée à assurer la préservation du patrimoine immobilier.

C- Les collectivités locales :

L'Etat accorde une place importante aux collectivités locales afin qu'elles développent et organisent la promotion immobilière; le financement de ces logements s'effectue par les budgets des collectivités locales, les fonds d'épargne déposés au niveau de la C.N.E.P et dans les banques, l'apport des candidats à l'accession.

1.3.2 La promotion immobilière privée

La promotion immobilière privée avait pour objectifs de donner une dynamique nouvelle au secteur de la construction et de soulager un secteur public en difficulté.

En effet, celui-ci ne pouvait répondre de manière concrète à la très forte demande de logements sociaux, cependant cette dynamique avait pris une orientation différente de celle qui était prévue par ses initiateurs. Alors que la demande était dirigée vers les logements de la catégorie dite « sociale », la production immobilière privée s'était préoccupée des logements de la catégorie « grand standing ⁽¹⁾ » avec une forte proportion de logements « individuels ». Le décalage entre l'offre et la demande n'aura pas été modifié de manière sensible.

Durant de nombreuses années, le logement promotionnel était initié uniquement par des organismes publics, seuls les collectivités locales, les administrations avaient la possibilité d'initier les programmes de logements promotionnels au profit de leurs administrés.

⁽¹⁾**Grand standing** : Position économique et sociale, en particulier haut niveau de vie. Aménagement et type de construction qui classent un immeuble dans une catégorie plus ou moins luxueuse.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Ainsi, le citoyen désireux d'acquérir un logement dans le cadre de la promotion immobilière et disposant de moyens suffisants, pourra trouver une réponse à ses préoccupations, dès lors que les principes et les garanties relatives à l'accession à la propriété du logement sont arrêtés. L'objectif du législateur vise l'intégration de l'épargne privée dans l'effort national de construction des logements, un ensemble de mesures incitatives sont prévues dans ce sens d'autres mesures sont destinées à décourager la spéculation.

Les principales mesures d'incitation concernent :

- La possibilité d'acquérir des terrains auprès des communes ;
- L'octroi de crédit bancaire jusqu'à hauteur de 50% du montant de l'opération au maximum, le minimum étant fixé à 30 % ;
- L'institution d'un impôt unique favorable ;
- La levée de l'incompatibilité relative au cumul d'activités en matière immobilière.

1.4 Le logement promotionnel

Concernant le système de la production du logement, il y a lieu d'abord d'engager de nouvelles procédures et les approches d'évaluation des besoins en logement qui permettent d'appréhender la réalité de la demande, sa mobilité et sa segmentation en fonction des besoins et des capacités potentielles à les prendre en charge. ⁽¹⁾

La stratégie enclenchée depuis 1999 pour résoudre la crise de logement se caractérise par le lancement d'un programme de logement sous différentes formules :

- ✓ Logement rural ;
- ✓ Logement social locatif ;
- ✓ Logement social participatif ;
- ✓ Logement en location vente ;
- ✓ Logement promotionnel.

Le logement promotionnel est une formule qui permet l'accès à la propriété du logement social, il s'adresse à la catégorie sociale dite « moyenne » celle-ci est constituée essentiellement de salariés aux revenus modestes leur accès à la propriété du logement ne peut être soldé qu'à la faveur d'un montage financier à moyen ou long terme la loi distingue le Logement Social-Locatif du Logement Promotionnel.

⁽¹⁾HERAOU ABDELKRIM, Mémoire de Magister Option : Habitat « Evolution des politiques de l'habitat en Algérie le L.SP comme solution à la crise », Université de Sétif, 2012. P-33.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Chacune de ces catégories est définie par sa destination, son mode de financement, ses prescriptions techniques; le premier est destiné aux couches les plus défavorisées le deuxième est un logement de meilleure qualité que le précédent; les sources de financement proviennent d'organismes, autres que le Trésor Public.

L'un de ses objectifs consistait à construire des logements répondant, selon une logique de qualité et de prix, au plus large éventail de la demande solvable.

A partir de 1979, des mesures importantes avaient été prises dans le cadre de la résolution de la crise de l'habitat, la formule du Logement Promotionnel était destinée à diminuer la tension autour du Logement Social Locatif, elle permettait aux ménages, dépourvus de moyens limités, d'accéder, grâce à des facilités, à des aides de la part de l'Etat, au logement.

Les programmes d'habitat promotionnels étaient, depuis l'année 1979, financés par la C.N.E.P. le montant du prêt était fixé à 50% du coût du projet avec un taux d'intérêt de 3,5 % par an, étalés sur une période de remboursement de 25 ans et un différé de 3 ans.

La loi du 26 novembre 1986, relative à la promotion immobilière publique marque l'intérêt des pouvoirs publics vis-à-vis de l'organisation de la profession; elle élargit le champ du logement promotionnel aux entreprises, aux collectivités locales, aux personnes physiques et morales.⁽¹⁾

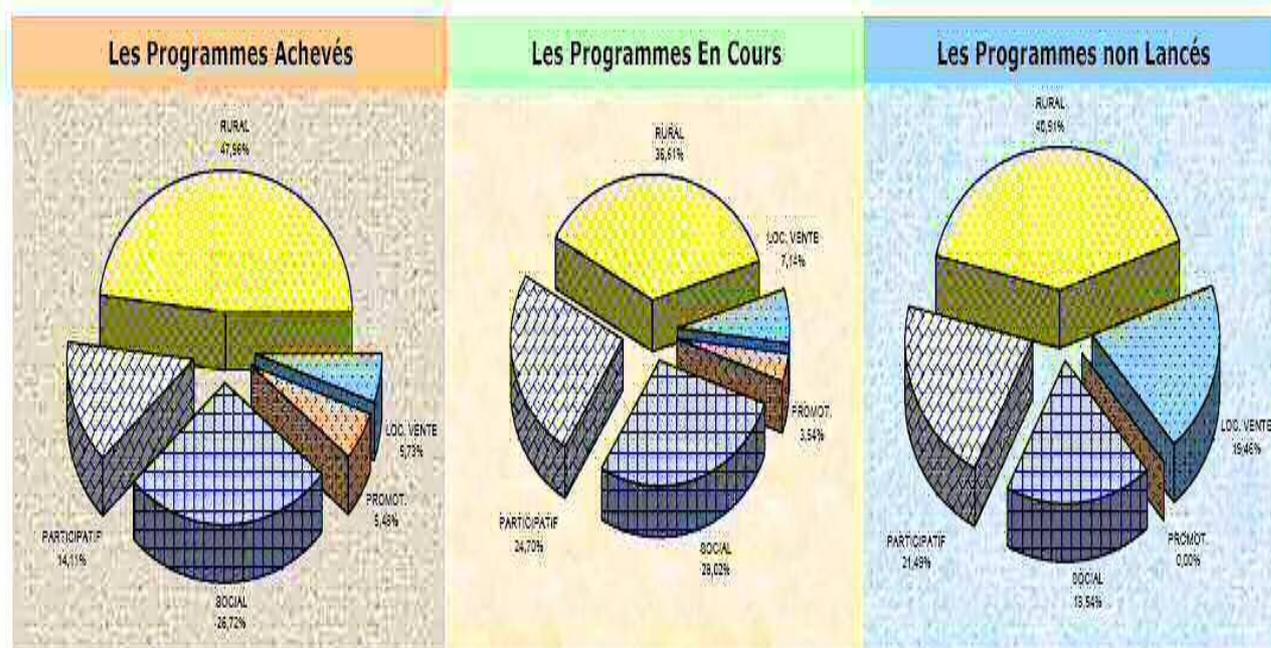
⁽¹⁾M. Amrane Mokhtar, Mémoire de magister option : urbanisme « Le logement social en Algérie Les objectifs et les moyens de production », Université Mentouri – Constantine. P-20.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Figure n°03 : Etat d'exécution des programmes d'habitat en Algérie

Etat d'exécution des programmes d'habitat

Designations	Programme Cumulé	Programme achevé		Programme En Cours de réalisation		Programme Non Lancé	
		Nbre de Logts	Taux (%)	Nbre de Logts	Taux (%)	Nbre de Logts	Taux (%)
Logts Social	311 890	90 775	29,10%	154 069	49,40%	67 046	21,50%
Logts Part.	261 440	47 918	18,33%	135 827	51,95%	77 695	29,72%
Habitat Rural	510 696	162 910	31,90%	201 329	39,42%	146 457	28,68%
Location Vente	129 115	19 478	15,09%	39 269	30,41%	70 368	54,50%
Logts Promot.	38 068	18 616	48,90%	19 452	51,10%	0	0,00%
TOTAL	1 251 209	339 697	27,15%	549 946	43,95%	361 566	28,90%



Source: site du ministère de l'habitat et d'urbanisme, <http://www.mhuv.gov.dz/> consulté le 16/02/2015.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

1.5 Déroulement d'une opération de la promotion immobilière

Il est nécessaire de montrer les différentes phases, par lesquelles un projet de la promotion immobilière passe :

1.5.1 L'élaboration du projet

Cette phase passe par deux étapes principales :

- ✚ **Etude architecturale et technique** : établie par un architecte agréé. Elle doit être sanctionnée par des demandes d'obtention des autorisations administratives préalables tel que le permis de construire.
- ✚ **Etude économique et financière** : cette étude élaborée à l'initiative du promoteur, vise deux volets : évaluation du projet et le financement de l'opération.

1.5.2 Les autorisations administratives préalables

La promotion immobilière est soumise aux règles générales de la construction en matière d'autorisation administratives préalables tel que le permis de construire.

1.5.3 Les procédures de commercialisation

A. La vente sur plan

La vente sur plan «VSP » est un mode de vente introduit par le décret législatif n° 93-03 du 1^{er} mars 1993 relatif à l'activité immobilière, qui stipule en son article 09 que :

Sous réserve de présenter des garanties techniques et financières suffisantes, telles que prévues par les articles 10, 11, 17 et 18 du décret; un promoteur immobilier peut céder à un acquéreur, un immeuble ou fraction d'immeuble avant achèvement. Dans ce cas, la transaction est formalisée par un contrat de vente sur plan.

L'intérêt de promoteur de faire la vente sur plan : ⁽¹⁾

La vente sur plan confère au promoteur immobilier plusieurs avantages dont :

- ✓ L'assurance que le bien qu'il va réaliser trouve preneur ;
- ✓ La possibilité d'utiliser l'argent de l'acquéreur « qui est le produit de vente » pour la réalisation du bien en question, ce qui réduit le recours au crédit bancaire, et par voie de conséquence, le prix de vente.

⁽¹⁾M^{lle} RIFI CHEMS SABAH, Mémoire de magister : Habitat et environnement urbain, « Logement collectif », Université Mentouri Constantine, 2008, p 35-37.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

L'intérêt de la vente sur plan pour l'acquéreur :

La vente sur plan donne à l'acquéreur la possibilité de :

- ✓ Personnaliser le bien qu'il veut acquérir et de le réceptionner à une date donnée ;
- ✓ Rassembler petit à petit les montants nécessaires ;
- ✓ Avoir l'assurance que les paiements effectués sont garantis.

B. Les dispositions obligatoires que doit comprendre un contrat de V.S.P

Le contrat de vente sur plans, doit comporter, outre les formules habituelles :

- ✓ Les éléments justificatifs de l'obtention des autorisations de construire prévues par la réglementation en vigueur ;
- ✓ La description et la consistance de l'immeuble ou fraction d'immeuble vendue ;
- ✓ Les délais prévisionnels de livraison ;
- ✓ Le prix prévisionnel et les modalités de sa révision éventuelle ;
- ✓ Les conditions et les modalités de paiement ;
- ✓ La nature des garanties légales, garanties de bonne fin et autres garanties données par le promoteur à l'acquéreur; en contrepartie des avances, acomptes et paiements fractionnés, prévus au contrat et à l'appui des autres engagements contractuels.

C. Les garanties et l'assurance

L'attestation de garantie est une assurance obligatoire qui est prise par le promoteur immobilier auprès du fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.

Elle à été instaurée par l'article 11 du décret législatif n° 93-03 du 1^{er} mars 1993, relatif à l'activité immobilière. L'attestation de garantie est obligatoirement annexée au contrat V.S.P Cette assurance garantit à l'acquéreur le remboursement des paiements qu'il aura effectués au promoteur, dans le cas d'insolvabilité de ce dernier. Veuillez également à ce que les risques non couverts par l'attestation de garantie, délivrée par le **F.G.C.M.P.I** ⁽¹⁾; soient couverts par des garanties prises par ailleurs, notamment :

- ✓ L'assurance décennale prévue par le code civil ;
- ✓ L'assurance tout risques chantier prévue par la loi sur les assurances.

⁽¹⁾**F.G.C.M.P.I** : Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière, pour plus de détail voir la section 2 du chapitre 2.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

1.5.4 Le lancement de l'opération de réalisation

Le promoteur étant lié pour la réalisation par deux contrats :

- 1- le contrat de maîtrise d'œuvre : entre le promoteur et l'architecte agréé, qui stipule la conception du projet et le suivi de l'exécution.
- 2- Le contrat d'entreprise : entre le promoteur et l'entreprise, qui stipule la réalisation des ouvrages.

1.5.5 La réception, La formalisation de la vente, et L'acquisition

L'acquisition définitive et le transfert de propriété se fait lors de la réception (prise en possession définitive) par l'acquéreur de l'immeuble qu'il a acquit par un contrat de vente sur plan.

Section 2 : Dispositif institutionnel de financement du logement

Depuis quelques années, un nouveau dispositif du financement de l'immobilier s'est installé progressivement en Algérie. Plusieurs réformes ont été nécessaires pour le mettre en place. Ces dernières ont démarré par la mise en place d'un nouveau cadre réglementaire de la promotion immobilière (1986 / 1993), puis l'implication de l'ensemble des banques dans le financement de l'immobilier. Ces réformes ont été complétées par la création de plusieurs institutions, afin de faciliter et sécuriser le financement de l'immobilier.

Le financement du logement, auparavant assuré exclusivement par la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance **CNEP** semble avoir atteint ses limites et avait mené à sa réforme dès 1998 en introduisant de nouveaux acteurs et de nouveaux cadres. L'objectif était donc de lever le monopole de fait de la **CNEP**, d'inciter les autres banques à s'impliquer davantage dans le financement de l'immobilier et à accroître la mobilisation des ressources financières susceptibles de contribuer au financement de ce secteur clé de l'économie.

L'optique de ces nouvelles réformes est d'aboutir à la création de nouvelles institutions financières spécialisées, qui seront chargées d'encadrer l'ensemble du dispositif lié au traitement de la problématique du logement en Algérie.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Ces institutions créées pour venir en aide aux banques en mettant à leur disposition des ressources longues et leurs assurant la couverture des risques d'insolvabilité, elles sont au nombre de cinq (5) à savoir :

- ✓ La caisse nationale du logement (CNL) ;
- ✓ Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) ;
- ✓ La société de garantie du crédit immobilier (SGCI) ;
- ✓ La société d'automatisation des transactions interbancaires et de Monétique (SATIM) ;
- ✓ La société de refinancement hypothécaire (SRH).

En somme, les mécanismes de financement de ce nouveau dispositif institutionnel permettent aujourd'hui à l'ensemble des banques de participer à des conditions fortes intéressantes au financement du logement. L'intervention de la CNL selon ces nouvelles modalités, permet de contribuer à solvabiliser les différentes catégories des demandes sociales et vient conforter le dispositif bancaire par la mise en œuvre des aides frontales au profit des acquéreurs éligibles.

2.1 La caisse nationale du logement (CNL)

La Caisse nationale du logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), sous tutelle du ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme, créé par décret exécutif n° 91-145 du 12 mai 1991 modifié et complété par le décret exécutif n°94-111 du 18 mai 1994. ⁽¹⁾

2.1.1 Les missions de la caisse nationale du logement

La Caisse a pour missions et attributions :

- ✓ De gérer les contributions et aides de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restructuration urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti et de promotion du logement à caractère social ;
- ✓ De promouvoir toute forme de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la mobilisation de sources de financement autres que budgétaires.

⁽¹⁾ <http://www.mhuv.gov.dz/cnl-missions.asp> consulté le 18/02/2015.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

A ce titre, elle est chargée notamment de :

- ✓ Participer à la définition de la politique de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- ✓ Recevoir et gérer les ressources instituées à son profit par la législation et la réglementation en vigueur ;
- ✓ Proposer toutes études tendant à améliorer l'action des pouvoirs publics en direction de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- ✓ Réaliser toutes études, expertises, 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.

2.1.2 L'organisation de la (CNL):

- Au niveau central : en directions centrales subdivisées en départements et en services ;
- Au niveau décentralisé : en directions régionales en nombre de treize regroupant des agences de différentes catégories (Vingt sept) actuellement.

A noter que l'objectif fixé est de parachever à court terme la couverture de l'ensemble des Wilaya par le réseau de la caisse.

Les directions centrales sont les suivantes :

- ✓ La direction de l'inspection et de l'audit ;
- ✓ La direction des finances et de la comptabilité ;
- ✓ La direction du logement locatif ;
- ✓ La direction des aides à l'accession à la propriété ;
- ✓ La direction des études de l'organisation et de l'informatique ;
- ✓ La direction de l'administration générale et des moyens.

Il convient de noter qu'une structure dénommée « Fichier National des Aides CNL » (FNAC) est rattachée à la direction générale.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

2.1.3 Les spécificités de la CNL

Initiée en 1994, la formule du logement social participatif prévoit des aides entre 400.000 et 500.000DA. Les logements sont réalisés avec des promoteurs immobiliers tenus de respecter un cahier des charges.

Dans le menu des autres aides de l'Etat à cette formule, figurent notamment l'abattement de 80% sur le prix du foncier lorsque le terrain relève de l'Etat, les exonérations fiscales notamment sur le droit d'enregistrement et les contrats de vente, les exonérations de l'IRG et de l'IBS sur les activités de construction. Le montant du crédit à l'acquéreur ne doit pas excéder 4 fois le salaire minimum garanti (SNMG).⁽¹⁾

Dans les wilayas qui connaissent des problèmes de foncier, à l'exemple d'Alger, d'Oran, de Constantine ou d'Annaba, il est supérieur à cinq fois le SNMG.

Cependant, il y a lieu de savoir que le logement social participatif s'adresse uniquement aux ménages à revenus intermédiaires (inférieur à 40.000 DA.).

2.2 Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière

2.2.1 La création du FGCMPI

Crée en 1997, le **F.G.C.M.P.I** est un organisme public, placé sous la tutelle du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

Le F.G.C.M.P.I est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif dont le rôle consiste à garantir les paiements effectués 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 plans. Autrement dit, le Fonds (F.G.C.M.P.I) a pour mission de garantir le remboursement des avances effectuées par les acquéreurs, reçues par les promoteurs au titre d'un contrat de vente sur plans et ce en cas d'insolvabilité du promoteur.⁽²⁾

⁽¹⁾ <https://www.lkeria.com/CNL-Caisse-Nationale-Logement.php>, consulté le 24/02/2015

⁽²⁾ <http://www.fgcmpi.org.dz/reglementation.htm#decret> consulté le 26/02/2015.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

2.2.2 Le rôle du (F.G.C.M.P.I)

Les conditions et les modalités de fonctionnement du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière, ainsi que les conditions de paiement par les promoteurs immobiliers des cotisations prévues par ce fonds ont été redéfinies par trois décrets exécutifs publiés au journal officiel n° 37. Le premier décret, a pour but de modifier et compléter celui de novembre 1997 et définit désormais les objectifs du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.

Le texte précise que le fonds a pour objet de mettre en place et de gérer les garanties à la souscription desquelles sont tenus les promoteurs immobiliers, notamment celles relatives au remboursement des paiements effectués par les acquéreurs sous forme d'avances à la commande, au titre des contrats de vente sur plan. Il a pour but :

- ✓ De gérer l'achèvement des travaux, la couverture la plus large de leurs engagements professionnels et techniques ;
- ✓ De se subroger aux acquéreurs, en cas de retrait de l'agrément du promoteur immobilier ;
- ✓ De poursuivre l'achèvement des constructions, par l'engagement d'un autre promoteur, aux frais et en lieu et place du promoteur déchu, dans la limite des fonds versés
- ✓ Le fonds devra aussi créer toute filiale et prendre toutes participations, en relation avec son champ d'activité, souligne le décret.

Dans le second texte, sont fixées les modalités de subrogation du fonds aux acquéreurs de biens immobiliers couverts par une garantie de promotion immobilière.

Ainsi, il est défini la substitution de droit du fonds au promoteur déchu pour la poursuite des travaux, aux acquéreurs dans le bénéfice d'un privilège de premier rang en cas de faillite ou liquidation dans la limite des créances des acquéreurs.

De plus, il est précisé que la subrogation entraîne l'obligation pour le fonds de faire achever l'immeuble ayant fait l'objet de contrats de **vente sur plan** ⁽¹⁾ passés entre les acquéreurs et le promoteur.

⁽¹⁾ **la vente sur plan** : est une opération par laquelle un promoteur immobilier cède à un acquéreur un immeuble ou une fraction d'immeuble avant achèvement moyennant paiement d'avances, cette opération concerne aussi bien les logements que les locaux commerciaux et autres ouvrages.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Cette obligation est valable uniquement pour les immeubles couverts par une garantie d'achèvement alors que ceux inachevés, elle se limitera au remboursement des acquéreurs des avances à la commande versées au titre d'un contrat de vente sur plan entraînant leur désistement au profit du fonds.

Le dernier décret quant à lui fixe les conditions de paiement par les promoteurs des cotisations et autres versements obligatoires prévus par le règlement intérieurs du fonds.

Il est stipulé que le défaut d'affiliation du promoteur dans un délai maximum de 6 mois suivant l'obtention de son agrément entraîne la suspension provisoire de ce document qui deviendra définitive en cas de non régularisation dans les trois mois qui suivent.

Par ailleurs, le non acquittement des cotisations annuelles après deux mises en demeure, expose le promoteur à une suspension provisoire de son agrément qui deviendra définitive après 3 mois.

2. 3 La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)

La **SGCI** est une entreprise publique économique, société par action, créée en octobre 1997, avec un capital de 1.000.000.000 DA (quelques 15.000.000 USD).

Ses actionnaires sont, pour l'instant, les banques (BNA, BEA, CPA, BADR et CNEP) et les compagnies d'assurance (SAA, CAAR, CCR et CAAT). ⁽¹⁾

2.3.1 Les objectifs de la SGCI

- ✓ Fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financières prêteuses, en prévision d'acquisitions de biens immobiliers à usage d'habitation;
- ✓ Gérer de manière autonome, le fond de garantie constitué des apports des établissements financiers;
- ✓ Contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances;
- ✓ Traiter toutes opérations de crédit aux promoteurs immobiliers et plus généralement toutes opérations financières immobilières ou mobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet, ou susceptibles d'en faciliter le développement ou la réalisation.

⁽²⁾ <http://www.winne.com/algeria2/french/to26.html#top>. Consulté le 4/03/2015.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

L'activité principale de la société consiste à accorder sa garantie à des établissements bancaires et financiers accordant des crédits destinés, soit à la promotion immobilière, soit à l'acquisition, la rénovation ou l'auto construction, par des particuliers, de biens immobiliers.

La société développe une activité de fonds d'investissement dans le cadre de la promotion immobilière.

A fin de permettre aux banques et établissements financiers intervenant dans le financement de l'immobilier, de se protéger contre les risques cités précédemment et plus particulièrement contre l'insolvabilité de l'emprunteur, définitive ou momentanée, la SGCI fournit sa garantie aux banques.

2.3.2 Garantie du crédit aux promoteurs

Etendue de la garantie :

La garantie couvre l'assuré contre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur du crédit garanti.

L'insolvabilité définitive de l'emprunteur est déclarée par un organe habilité de l'assuré et vérifiée éventuellement par l'assureur.

L'indemnité de référence découlant de cette insolvabilité, ne peut dépasser le montant de la valeur de remplacement du crédit assuré, au moment du sinistre.

Modalités de couverture du sinistre :

La mise en jeu de l'hypothèque et la vente des biens hypothéqués ne relèvent pas de la responsabilité de l'assureur.

L'indemnité due est égale à 90% du cumul de l'encours en principal et des intérêts courus, diminué du montant obtenu lors de la mise en vente du bien hypothéqué.

L'indemnité due est libérable comme suit : 50% du cumul de l'encours en principal et des intérêts courus à la date de la mise en jeu de la garantie, après constatation du sinistre ;

Le solde, représentant le reliquat obtenu après la vente effective du bien, déduction faite de l'indemnité de 50% déjà versée, est payée à l'assuré, après la dite vente, dans les limites des 40% restants.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

2.3.3 Garantie du crédit aux particuliers

La garantie des crédits aux particuliers, peut être totale ou simple.

La garantie simple :

Elle couvre l'assuré, c'est à dire la banque, contre le risque d'insolvabilité définitive de l'emprunteur du crédit garanti ;

L'insolvabilité définitive de l'emprunteur est déclarée par un organe habilité de l'assuré et vérifiée éventuellement par l'assureur ;

L'indemnité de référence découlant de cette insolvabilité, ne peut dépasser le montant de la valeur de remplacement du crédit assuré, au moment du sinistre.

La garantie totale :

Elle comprend, outre la garantie simple, une couverture des retards momentanés de règlement d'échéances par l'emprunteur.

2.3.4 Le financement de la promotion immobilière

Outre son intervention comme organisme d'assurance crédit, la SGCI, va développer une activité de Fonds d'Investissement dans le cadre de la promotion immobilière.

Les fonds seront alloués, principalement dans un premier temps, pour le financement d'opérations de promotion immobilière, initiée par les corps constitués et sur la base de conditions de taux et de durée définis lors de l'évaluation du projet, conformément aux règles et conditions du marché et moyennant la prise de sûretés réelles.

2.4 La société d'automatisation des transactions interbancaires et de Monétique (SATIM).

La SATIM est une filiale de huit banques algériennes : (BADR, BDL, BEA, BNA, CPA, CNEP, CNMA, ALBARAKA), créée en 1995 à l'initiative de la communauté bancaire. Elle a le statut d'une société par action avec un capital de 267.000.000 DA. ⁽¹⁾

⁽¹⁾http://www.satim-dz.com/?to=detail&id_cat=23&id_article=29 consulté le 3/04/2015.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Cette institution fut créée au service des banques en mettant à leur disposition un système interbancaire de gestion qui englobe les prestations suivantes :

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

Le crédit immobilier est devenu maintenant, un produit proposé pratiquement par toutes les banques et donc il est possible qu'un ménage contracte des engagements auprès de plusieurs banques ce qui lui posera inévitablement un risque de surendettement. Pour maîtriser ce risque, il a été créé la centrale des risques des ménages.

Dans ce cadre, la **SATIM** met à la disposition des banques adhérentes une base de données accessible à distance pour la consultation d'une centrale des risques des ménages qui permet d'éviter qu'un emprunteur puisse bénéficier auprès de plusieurs banques à la fois , de crédits qui dépassent sa capacité de remboursement.

En effet, cette centrale comporte les informations suivantes :

- ✓ Le nombre et le montant des crédits immobiliers et à la consommation dont le client a bénéficié ;
- ✓ Le montant mensuel cumulé de toutes ses échéances ;
- ✓ Le nombre de crédits connaissant des retards de paiement ;
- ✓ Ses impayés et les règlements normaux de ses crédits.

En plus, la **SATIM** assure les missions suivantes :

- ✓ La modernisation des technologies bancaires ;
- ✓ Le développement et la gestion d'un système monétaire interbancaire ;
- ✓ La modernisation et la normalisation des instruments de paiement ;
- ✓ La promotion des traitements interbancaires.

Ses prestations en matière de monétique se limitent, pour le moment, à l'élaboration des cartes de retrait et à la gestion et la surveillance des distributeurs automatiques de billets (**DAB**) sur le territoire national. Elle a pour objet le lancement des cartes de crédit. La centrale des risques des ménages est opérationnelle depuis le début 2001. Elle a été alimentée, pour commencer, avec les fichiers de la **cnep-banque**.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

2.5 La société de refinancement hypothécaire (SRH).

2.5.1 La création de la SRH

La Société de Refinancement Hypothécaire joue un rôle primordial dans le nouveau système de financement du logement. Elle a pour objectif de permettre aux banques de se refinancer, en leur évitant ainsi le recours à l'utilisation de ressources courtes dans des emplois à long terme. Elle leur permet donc de gérer leurs liquidités dans de meilleures conditions.

Créée en 1997 et dotée d'un capital de 4,165 milliards de dinars, la SRH est un établissement financier dont les principaux actionnaires sont le Trésor public, les banques publiques et les compagnies publiques d'assurances. ⁽¹⁾

La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie et autorisée par le Conseil de la Monnaie et le crédit pour effectuer les opérations de leasing immobilier (crédit-bail immobilier).

Le leasing Immobilier s'adresse à ceux qui désirent investir directement dans un bien immobilier existant à usage industriel, professionnel et commercial, assorti d'une promesse de vente. Il est considéré comme étant une solution de financement performante dédiée intégralement à des actifs immobiliers.

Le leasing immobilier vise à : bénéficier le crédit preneur d'une fiscalité importante ; optimiser l'effet de levier financier et diversifier les ressources de financement pour les entreprises de type PME /PMI.

⁽¹⁾ http://srh-dz.org/?p=actualite_detail&lang=fr&actualite_id=13 consulté le 18/03/2015.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

2.5.2 La présentation du Leasing immobilier

Le leasing immobilier est un produit adapté aux besoins actuels et futurs des opérateurs économiques en matière de financement.

Le montage de l'opération du leasing immobilier permet à l'opérateur économique de bénéficier des loyers personnalisés avec le choix du mode de paiement : dégressif, linéaire ou d'autres formes jugées acceptables.

La durée du contrat du leasing immobilier est fortement limitée par les exigences comptables et fiscales ainsi que par la durée économique du bien. Vu les biens à financer par le leasing immobilier, une durée de long terme est fortement probable entre (5 et 20 ans).

La fin du contrat du leasing immobilier sera matérialisée :

Lorsque le crédit-preneur désire lever l'option d'achat conformément aux clauses du contrat du leasing immobilier.

Lorsque le contrat arrive à son terme. Le crédit-preneur pourrait devenir propriétaire du bien en location moyennant un prix déterminé au contrat du leasing immobilier. ⁽¹⁾

2.5.3 Les avantages pour le crédit-preneur :

Ces avantages sont multiples et peuvent être ramenés pour l'essentiel aux éléments suivants :

Un financement intégral (100%) : des investissements là où le crédit classique nécessite un apport initial ;

Une trésorerie préservée : en offrant un financement total de l'investissement, le leasing immobilier permet de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ses fonds propres pour les affecter au financement des besoins de son exploitation ;

Une fiscalité attrayante : Le leasing immobilier a été doté par le législateur d'un régime fiscal approprié : déductibilité des charges, possibilité d'amortissement accéléré, dégressif ou linéaire, exonération de TVA à l'acquisition du bien, exonération des droits d'enregistrement pour les biens financés par le leasing immobilier de type **lease-back**. ⁽²⁾

⁽¹⁾ <http://www.djazairiess.com/fr/lefinancier/13684>, Publié dans le Financier le 23 - 04 - 2011.

⁽²⁾ **lease-back** : Cession de votre actif immobilier existant en pleine propriété à l'usage de votre société qui le cède à un crédit-bailleur immobilier qui vous le reloue ensuite.

Une valeur résiduelle de rachat au terme du bail est prévue, selon les principes et usages du crédit-bail immobilier.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Une grande souplesse : Le leasing immobilier se distingue par sa souplesse dans la mise au point du contrat de location. Grâce à des barèmes personnalisés, il permet d'adapter au mieux le financement aux caractéristiques des activités professionnelles de l'entreprise (terrain, frais d'acquisition, construction, honoraires, assurance construction, TVA, ...) et au cycle de vie du matériel à financer.

Une réponse rapide : La société étant spécialisée dans le financement de l'immobilier, la réponse à la demande de financement est donnée rapidement.

2.5.4 Les clients concernés

Le leasing immobilier s'adresse à ceux qui souhaitent investir directement dans un bien immobilier professionnel, commercial et industriel (immeuble existant) : Profession libérales, Cliniques, cabinet de médecins, Immeubles de bureaux, Locaux commerciaux, Entrepôts, Hôtellerie, Locaux industriels.

2.5.5 La demande de financement

La demande de financement comprend :

- ✓ Une fiche d'identification du client ;
- ✓ Un dossier administratif;
- ✓ Un dossier financier ;
- ✓ Un dossier juridique.

2.5.6 Les mécanisme d'une opération de financement

- ✓ Le client mène la transaction avec le fournisseur ;
- ✓ Le client conclut le contrat leasing avec la société ;
- ✓ La société passe la commande au fournisseur ;
- ✓ Le fournisseur livre le bien au client qui le réceptionne (procès-verbal de réception) ;
- ✓ Le fournisseur adresse la facture et le procès –verbal de réception à la société en vue du règlement ;
- ✓ Le client commence à verser les redevances de leasing à la société.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

2.5.7 Le rôle de la société de refinancement hypothécaire

La **SRH** intervient dans le financement de l'immobilier sur deux champs distincts à savoir :

- ✓ Sur la marché primaire des créances hypothécaires, c'est-à-dire le marché immobilier : pour mobiliser les fonds nécessaires aux besoins de refinancement exprimés par les banques commerciales. Elle joue donc le rôle d'une banque centrale dans ce marché.
- ✓ Et sur le marché secondaire ; où, en vue de drainer une épargne longue et à moindre coût, elle émet des titres garantis par des créances hypothécaires.⁽¹⁾

Sur le marché primaire :

La **SRH** octroi aux banques, des prêts à long terme mobilisables sur plusieurs tranches.

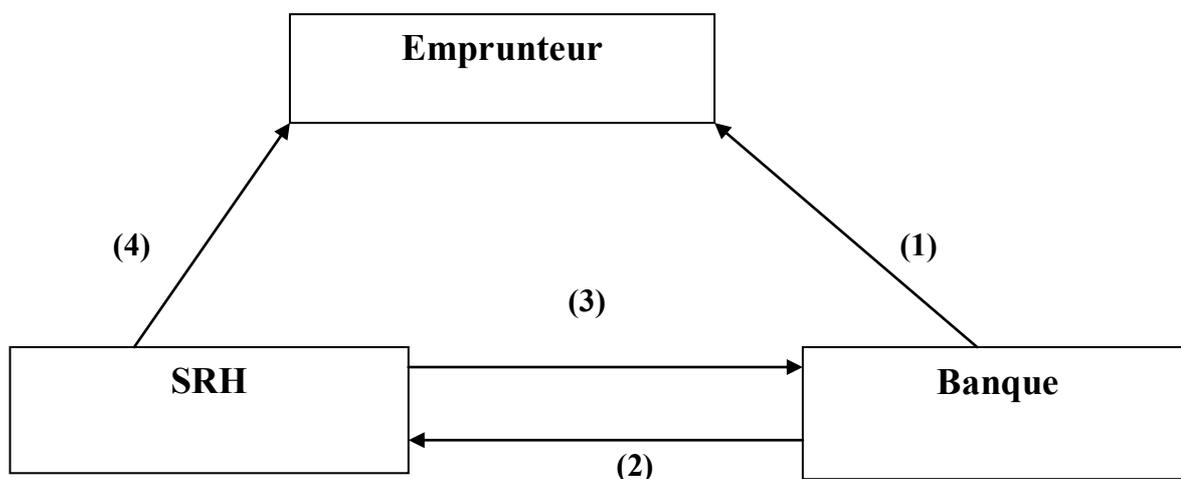
Ces prêts sont soumis à des taux d'intérêts inférieurs aux taux débiteurs appliqués par les banques sur les crédits immobiliers.

Cette opération permet donc à la banque de mobiliser des fonds à long terme, et de bénéficier d'une marge sur les taux d'intérêts ainsi que de la liquidité résultante du refinancement.

⁽¹⁾ M^{lle} OUACHEM Farida : Mémoire de magister option : Monnaie, finance et banque : « La titrisation des créances hypothécaires » université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou. P-156.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Figure n° 4 : L'intervention de la SRH sur le marché primaire



Source : S. ARAB : « La titrisation des créances bancaires », mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2009, Alger, P-77.

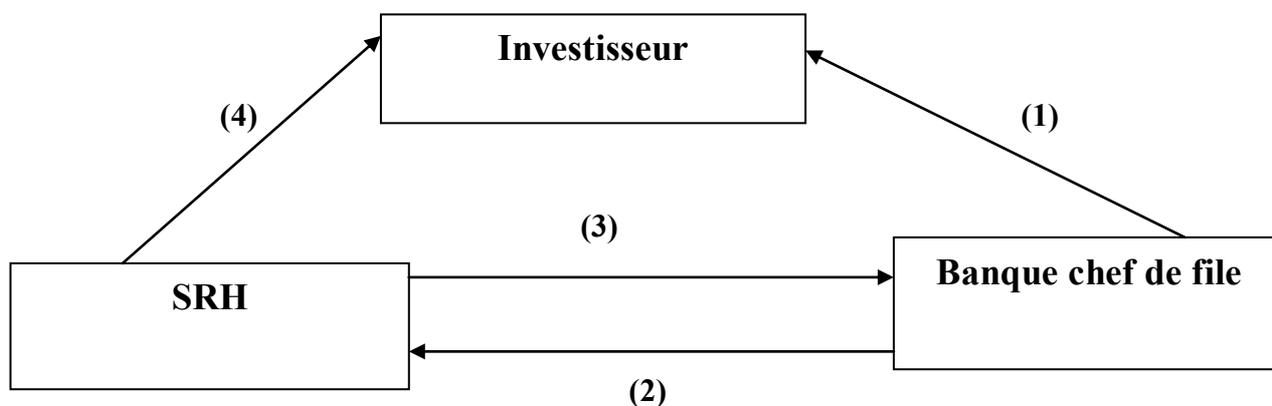
- 1- L'emprunteur souscrit un crédit hypothécaire auprès d'une banque ;
- 2- Les garanties sont transférées de la banque à la SRH ;
- 3- La SRH accorde un prêt de refinancement à la banque ;
- 4- La subrogation des droits de recours au profit de la SRH.

Sur le marché secondaire_:

Dans le but de développer le marché immobilier en Algérie, la SRH peut intervenir sur le marché financier national. Elle assure ce rôle par des émissions de titres adossés à des portefeuilles de créances hypothécaires.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Figure n° 5 : L'intervention de la SRH sur le marché secondaire



Source : S. ARAB : « La titrisation des créances bancaires », mémoire de fin d'études, école supérieure de banque, 2009, Alger, P-77.

- 1- L'émission des titres garantis par des créances hypothécaires ;
- 2- La diffusion des titres émis ;
- 3- Le versement du produit de souscription des titres ;
- 4- La SRH devient alors le vis-à-vis des investisseurs.

Section 3 : La contribution des banques au financement de l'immobilier

La nouvelle stratégie initiée par les pouvoirs publics s'appuie fortement sur le concours du secteur bancaire et sur l'apport de l'épargne privée, cette stratégie fait partie des nouveaux moyens institutionnels juridiques et financiers que les pouvoirs publics avaient mis en œuvre depuis ces dernières années, celle-ci vise l'allègement du déficit en logements, le programme du gouvernement pour les années à venir prévoit de renforcer cette dynamique nouvelle du secteur financier.

3.1 Les banques et le financement de l'immobilier

Devenu un produit bancaire depuis son implication dans le créneau des banques commerciales, le crédit immobilier est proposé à destination des particuliers dans la limite de leurs revenus pour le financement de leur habitation.

Ces crédits obéissent à des règles de solvabilité universelles ils sont destinés au financement d'acquisition de logements neufs, de vente sur plan, l'auto construction et dans une moindre mesure dans la vente de logements de particulier à particulier, après le monopole traditionnel et historique de la **cnep**, c'est l'association entre la **cnep** et la **banque** puis, c'est au tour du Crédit Populaire d'Algérie (**C.P.A**) de s'engager dans cette opération.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

La **C.N.L** compte signer une convention avec la banque de développement locale (**B.D.L**), la Banque Nationale d'Algérie (**B.N.A**) a préparée de son côté un produit en rapport avec le crédit immobilier, cette institution est en train de préparer ses cadres sur les nouveaux dispositifs.

En somme, ils seront quatre établissements financiers à se lancer dans le crédit immobilier, en matière d'accès au crédit, toutes ces banques se rejoignent au niveau des règles de prudence concernant la solvabilité du demandeur déterminée par le paramètre du revenu, en d'autres termes celui-ci doit justifier d'un revenu stable et être apte à faire un apport personnel, avant de souscrire au crédit.

La banque de développement locale : un protocole d'accord est signé en octobre 2003 entre la **B.D.L** et la Société de Refinancement Hypothécaire, le montant de ce protocole est évalué à 5 milliards de dinars il s'effectuera en deux tranches de 2 milliards pour décembre 2003 et 3 milliards de dinars pour le premier semestre 2004 , rappelons que la **S.R.H** intervient dans le refinancement des banques aussi bien en direction de l'achat d'un logement neuf que l'auto construction, l'aménagement ou l'extension d'un logement, l'achat d'un logement d'occasion de particulier à particulier; avec cet accord , la **B.D.L** aura consenti 8 milliards de dinars de prêt à sa clientèle pour l'achat de logements dans le cadre du crédit immobilier acquéreur entre 2001 et 2004.⁽¹⁾

Le président directeur général affirme que la banque qu'il dirige a traité plus de 5 mille dossiers de prêt, quatre mille avaient déjà été refinancés contre une centaine au démarrage de cette activité en 2001, l'Association des Banques et des Etablissements Financiers (**A.B.E.F**) confirme ces propos, de ce point de vue, le crédit immobilier constituera 20% du portefeuille des banques contre moins de 1% actuellement, 900 agences bancaires sont mobilisées pour traiter les crédits hypothécaires, le développement de ce marché passe par l'épineuse question du titre de propriété, ce titre, demandé par la banque, et qui constitue une garantie, bloque encore le dispositif mis en place par la **B.D.L**, contrairement aux autres banques qui ne paraissent pas attirées par ce créneau, est en train de dégager des marges bénéficiaires importantes; la capacité de remboursement des crédits est déterminante.

⁽¹⁾ Telaidjia Djamel, Pr. Kouadria Nouredine, Pr. Nait Merzoug Md Larbi: article : « Les difficultés de l'équation du logement social en Algérie. L'expérience à Annaba », département des sciences économiques, Département d'Aménagement, Université Badji Mokhtar –Annaba, El-Tawassol : Sciences Humaines et Sociales, n°36, décembre 2013, P-25.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

A partir d'un salaire de 12 mille dinars on est en droit de solliciter un crédit immobilier, mais ce niveau de revenus limite d'emblée la participation de la banque.

Le C.P.A. possède une expérience dans le domaine du crédit immobilier, il en est à la phase de perfectionnement du produit « le Crédit Immobilier » permet de rendre la demande solvable, en d'autres termes le postulant doit orienter sa demande en fonction de ses capacités ces dernières se déterminent par son revenu et surtout sa capacité de remboursement, qui ne devrait pas le conduire à un état de surendettement.

Cette capacité de remboursement est universellement réglementée par des lois appropriées et auxquelles souscrivent les banques, elle ne doit en aucun cas dépasser les 40% du revenu des ménages, c'est une donnée capitale, sur laquelle insistent les banques avant l'octroi du crédit de manière générale, le crédit immobilier est dans le meilleur des cas, c'est-à-dire au maximum égal à 80% du prix du logement celui-ci ne doit pas dépasser la somme de 3 millions de dinars.

La hauteur du niveau de crédit dépend de l'âge du demandeur, du taux d'intérêt en vigueur et surtout de son revenu, quelle que soit la situation du demandeur, celui-ci doit impérativement participer par un apport de 20% minimum, dans les conditions communes à toutes les banques, la mensualité de remboursement est située entre 30% et 40 % maximum du revenu global net mensuel de l'emprunteur. L'emprunteur peut être composé d'un ménage, c'est-à-dire d'un couple marié.

Pour être éligible au crédit immobilier, le postulant doit disposer d'un contrat de vente ou bien d'une réservation sur plan délivrée par un promoteur immobilier public ou privé, justifier d'un revenu régulier égal ou supérieur à deux fois le S.N.M.G et participer avec un apport de 20% de la valeur du logement à acquérir.

Il est fait obligation au demandeur de souscrire une assurance auprès de la Société de Garantie du Crédit Immobilier, cette assurance couvre le risque décès du client, les cas de sinistres tels que les risques d'incendie du logement, l'insolvabilité temporaire à cause du chômage éventuel, et l'insolvabilité définitive c'est une double protection aussi bien pour la banque que pour l'acquéreur, cette prime d'assurance de l'ordre de 3% à 5 % est supportée par l'acquéreur à hauteur de 350 dinars à 400dinars par mois.⁽¹⁾

⁽¹⁾ Opération citée, page : 25.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

La **cnep-bnaque** est ainsi appelée à s'impliquer de plus en plus dans le financement de l'immobilier en ce sens, une réflexion a été engagée au sein de cette banque en vue de la mise en place d'une nouvelle formule de financement du logement à travers une formule de leasing immobilier, celui-ci devrait favoriser l'accès à des formules de location avec option d'achat.

Elle s'attelle à renforcer davantage ses formules traditionnelles de crédit au logement, tendant ainsi à s'ériger en banque spécialisée dans l'immobilier selon les données publiées dans sa revue interne, cette banque totalise, en termes d'engagement de financement d'opérations de promotion immobilière quelque 1615 projets, soit 200 mille logements pour un montant de 208 milliards de D.A pour les promoteurs et 227 435 crédits pour un montant de 67 milliards de D.A. pour les particuliers.

Alors que la **cnep** finance à des taux qui se situent entre 8% et 9,75% sur une durée pouvant aller jusqu'à 25 ans, ⁽¹⁾ le **C.P.A** a ramené ses taux à la baisse de 10,5% à 7% et 7,5 % avec une durée de remboursement qui se situe entre 15 et 20 ans, la **B.D.L** a fixé son taux de 7,5% à 8,5% sur une durée de 15 à 20 ans.

⁽¹⁾ www.cnepbanque.dz consulté le 31/03/2015.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Tableau n° 3 : Comparatif des offres de crédits immobiliers par les banques en Algérie

Banque	CNEP	CNEP JEUNE	BDL	CPA	BNA	BEA
Durée maximal du prêt (an)	30	40	30	25	30	30
Limite d'âge (an)	75	35	70	65	70	60
Revenu minimal (DA)	15000	15000	15000	15000	16000	20000
Apport personnel %	10	00	10	20	10	10
Ratio d'endettement (% des revenus nets)	30-60%		30-40%	30%	30-40%	30%-40% si salaire 40000 da
Financement de la banque (%)	90%	100%	90%	80%	90%	90%

Banque	BADR	SGA	BNP	EL BARAKA	Gulf Bank	Arab Banque
Durée maximal du prêt (an)	15	20	25		25	25
Limite d'âge	65		70		70	
Revenu minimal (DA)	15000	35000 et +				
Apport personnel	50	20	Selon le projet	20		20
Ratio d'endettement (% des revenus nets)	33%	30-33%				
Financement de la banque (%)	50%	80%		80%		80%

Source : <https://www.lkeria.com/comparatif-offre-credit-immobilier.php> une enquête faite par ce site.

Lkeria 2015 All Rights Reserved, Rostomia, Alger. Consulté le 02/04/2015.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Le tableau comparatif des crédits immobiliers en Algérie proposé par le site immobilier **Lkeria**, nous permet de connaître toutes les conditions exigées par les banques et institutions financières algérienne en matière de prêt immobilier, afin de choisir la meilleure offre qui vous convient pour financer l'achat de votre future maison.

3.2 Les nouvelles mesures prises par les autorités

Près de 1.200 milliards de dinars (15 milliards de dollars) seront engagés par les banques publiques pour financer la réalisation de 300.000 logements, notamment de type location-vente et promotionnel public (**LPP**).

Une convention de financement pour réaliser les projets de logements promotionnels publics a été signée par le **CPA** au nom de l'ensemble des banques publiques et l'entreprise nationale de promotion immobilière (**ENPI**). Cette convention permet au **CPA**, désigné comme chef de file des banques publiques, de financer les projets de l'**ENPI** qui vise à réaliser plus de 150.000 logements de types LPP. Une autre convention a été signée pour financer la réalisation de 100.000 logements publics de type location-vente par les banques publiques sur les 150.000 logements que l'**AADL** (Agence nationale de l'amélioration et du développement du logement) compte réaliser en 2013 et 2014.⁽¹⁾

Le montant global du financement consenti par les banques publiques dans les deux conventions avoisine les 1.200 milliards de dinars, soit près de 15 milliards de dollars.

Il s'agit de la plus grosse opération de financement par concours bancaire dans l'histoire de l'Algérie, et l'une des plus importantes opérations au niveau mondial.

Cette énorme opération représente une mutation très importante pour le secteur de l'habitat qui couvre désormais la grande part du coût de ses projets par le financement bancaire et non pas par le recours direct au Trésor public.

L'Algérie vient, grâce à ces conventions, de franchir une étape extrêmement importante dans la reconversion de l'économie nationale.

⁽¹⁾<http://www.algeriesite.com/fr/news-d-algerie/93609-projet.php> consulté en 30/04/2015.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Cette convention cadre, qui avait été scellée à point nommé, intervient à la faveur d'un cadre macroéconomique très stable, qui ne contraint pas les banques à adopter des règles prudentielles rigides, d'autant plus que sur le terrain, la demande en logement enregistre une tendance toujours croissante.

Les établissements financiers n'hésitent pas à mettre à la disposition du secteur de l'habitat, un important financement jamais réalisé depuis l'indépendance, pour suivre la réalisation des opportunités dans le domaine du logement en Algérie.

En mettant en place ce financement, les banques marquent leur volonté d'agir en entreprise socialement responsable contribuant de façon décisive à la lutte contre la crise du logement et participant activement au développement économique et social du pays.

Ce financement se veut également une solution financière dédiée, d'abord, aux ménages, tout en permettant aux banques de jouer un grand rôle dans la promotion de l'habitat social et dans l'application du programme, lancé déjà depuis quelques années. Cette convention fixait précisément l'objectif de renforcer le dispositif de soutien à l'habitat social et du coup, d'ouvrir de nouvelles perspectives à la classe moyenne en matière d'acquisition de logement.

Le secteur bancaire public entend maintenir le financement au cœur de sa stratégie de distribution. Les banques viennent donc de mettre en pratique une concertation qui a duré quatre mois de négociation. Cette nouvelle opération de financement, adossée aux banques publiques, permet de réaliser 300.000 logements au profit des fonctionnaires, des salariés, des artisans ou des commençants, et aux promoteurs d'avoir accès au crédit.

3.3 La bonification des taux d'intérêts

Cela est encadré par :

- ✓ L'ordonnance n°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finance complémentaire pour 2009 notamment son article 109 complété par l'article 75 de la loi n° 09-09 correspondant au 30 décembre 2009 portant loi de finance pour 2010.
- ✓ Le décret exécutif n° 10-87 du 10 mars 2010 fixant les niveaux et les modalités d'octroi de la bonification du taux d'intérêt des prêts accordés par les banques et les

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

établissements financiers pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires.

- ✓ Le décret exécutif n° 10-167 du 30 juin 2010, fixant le taux d'intérêt et les modalités d'octroi de la bonification des crédits accordés par les banques publiques et les établissements financiers publics aux promoteurs immobiliers participant à la réalisation de programmes publics de logements. ⁽¹⁾

3.3.1 Le crédit promoteur bonifié par le trésor public

Les crédits accordés par les banques publiques et les établissements financiers publics aux promoteurs pour la réalisation de programmes publics de logements (projets de promotion immobilière bénéficiant du soutien de l'Etat et destiné à des ménages éligibles à l'aide de l'Etat), bénéficient d'une bonification du taux d'intérêt.

Le taux de financement de la réalisation de ces programmes est fixé à 4%. En revanche, le taux de bonification représente le différentiel entre le taux débiteur appliqué par les banques et les établissements financiers public et le taux de 4%.

Le versement de la bonification est effectué à la demande de la banque publique ou de l'établissement financier public, conformément à l'échéancier de remboursement et sur présentation de justificatifs.

3.3.2 Le crédit immobilier à taux bonifié par le trésor

Le type de crédits concernés est :

- ✓ Acquisition d'un logement promotionnel collectif neuf achevé ou vendu sur plan dont le coût ne doit pas dépasser 12 000 000 DA.
- ✓ Construction d'un logement rural par les bénéficiaires justifiant d'une décision d'éligibilité au soutien de l'Etat dans le cadre de l'habitat rural, délivrée par la commission de wilaya compétente.

⁽¹⁾ M^{lle} OUACHEM Farida, Mémoire de magister, option : Monnaie, Finance et Banque : « La titrisation des créances hypothécaires », université de Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou. P-153.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Les taux de bonification applicables aux prêts accordés par les banques et établissements financiers pour l'acquisition d'un logement promotionnel collectif sont fixés comme suit :

- ✓ Lorsque les revenus du bénéficiaire sont supérieurs à une fois le **SMNG**⁽¹⁾ et inférieurs ou égaux à six fois le **SMNG**, celui-ci supporte un taux d'intérêt de 1% par an ;
- ✓ Lorsque les revenus du bénéficiaire sont supérieurs à six fois le **SMNG** et inférieurs ou égaux à douze fois le **SMNG**, celui-ci supporte un taux d'intérêt de 3% par an.

Les taux de bonification applicables aux prêts accordés par les banques et établissements financiers pour la construction d'un logement rural sont fixés comme suit :

- ✓ Lorsque les revenus du bénéficiaire sont inférieurs ou égaux à six fois le **SMNG**, celui-ci supporte un taux d'intérêt de 1% par an.
- ✓ Lorsque les revenus du bénéficiaire sont supérieurs à six fois le **SMNG** et inférieurs à douze fois le **SMNG**, celui-ci supporte un taux d'intérêt de 3% par an.

Il est à signaler que le taux d'intérêt préférentiel, fixé à 6%, le taux d'intérêt supporté par l'emprunteur (1% ou 3%).

3.4 Les mesures fiscales :

Le gouvernement a entrepris un nombre de dispositifs fiscales dans la loi de finance 2005 afin de développer le marché de l'immobilier et du logement locatif. Cet ensemble de mesures est destiné notamment à dynamiser le secteur de l'immobilier et encourager la location de logement y compris par les particuliers.

⁽¹⁾ **SMNG** : une nouvelle définition du SNMG (salaire national minimum garanti) interviendra à la faveur de la promulgation de la Loi de Finances 2015 pour notamment permettre aux entreprises de réunir toutes les conditions d'une bonne mise en œuvre. (18000 DA).

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Ces mesures sont : ⁽¹⁾

- ✓ Exemption de la taxe de publicité foncière des actes portant acquisition d'assiettes de terrains destinées à la réalisation de programmes de logements, ainsi que les actes portant ventes de locaux à usage d'habitation neuve réalisées par des promoteurs publics ou privés bénéficiant du soutien financier du trésor public.
- ✓ Exemption de la taxe de publicité foncière des mentions de subrogation conventionnelle au droit d'hypothèque au profit des banques et établissements financiers : cette exemption est instituée afin d'atténuer l'effet de la taxe de publicité foncière sur le coût des opérations de refinancement hypothécaire.
- ✓ Exemption de la taxe de publicité foncière au profit des différents types d'accès de cession.

A signaler également que des mesures portant sur les abattements sur le prix du foncier ont été adoptées par l'Etat à la disposition des promoteurs dans le but de réduire le coût des logements (80% au nord, 90% dans les hauts plateaux et 95% dans le sud).

⁽¹⁾ Algérie 360, site d'information et d'actualité sur l'Algérie, le24 mars 2013.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Conclusion:

L'un des objectifs prioritaires de la politique du logement en Algérie est de permettre à tous les ménages de disposer en permanence d'une offre leur permettant d'adapter leurs conditions d'habitat à l'évolution de leurs besoins.

Un certain nombre de principes doivent sous-tendre la stratégie en matière de financement :

- ✓ L'intervention étatique directe doit cibler les ménages les plus démunis et doit être modulée aux capacités réelles de financement sur budget public.
- ✓ Des mécanismes de financement et d'aides explicites aux ménages sont à mettre en place pour répondre aux différents segments de l'offre et de la demande. Ils ne doivent pas privilégier exclusivement les ménages les plus démunis mais répondre à des catégories de plus en plus variées notamment celles à salaires et revenus intermédiaires (employés et fonctionnaires).
- ✓ Toute aide ou contribution financière aux ménages doit être explicite et transparente. Cela devra signifier que tout produit à un prix réel; l'aide consistera à rendre solvable le ménage pour payer le loyer réel ou acquérir le logement au prix de revient.
- ✓ La mobilisation de toutes formes de ressources doit être recherchée. Actuellement de nombreuses sources de financement ne sont pas ou sont sous utilisées (mutuelles sociales, caisses d'assurances, emprunt national.).
- ✓ Le système de financement doit être élaboré de telle sorte à permettre la prise en charge intégrée des diverses composantes de l'habitat: études, viabilisation, équipement, logement, foncier.
- ✓ Enfin la mobilisation des capacités financières privées, notamment pour la promotion immobilière doit être recherchée et encouragée par tous les moyens.

La création d'une banque spécialisée dans le financement du logement en Algérie est actuellement en cours d'étude par les ministères des Finances et de l'Habitat. En Algérie actuellement on a des banques plus ou loin spécialisées comme la CNEP.

Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie

Une telle initiative permettrait de démocratiser l'accès au logement très compliqué en Algérie notamment dans la Capitale.

La pénurie de logements et la cherté des loyers ou des prix de vente empêchent de nombreux ménages de se loger dans des endroits décents. L'Etat algérien semble faire du logement sa priorité, il tente déjà d'accélérer les nouvelles constructions.

Toutefois le projet des autorités algériennes de construire 2 millions d'unités en 2014, est déjà très en retard. Alors faciliter l'accès au financement du logement risque d'être un défi encore plus compliqué à relever.

**Chapitre 3 : La gestion
des crédits immobiliers.**

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Introduction:

Le mot crédit a la même étymologie que croire. Le crédit est donc une activité qui repose sur la confiance placée par le prêteur en l'emprunteur qui doit rembourser la créance augmentée des intérêts. Un banquier appelle opération de crédit toute opération par laquelle, faisant confiance à son client, il accorde à celui-ci le concours de ses capitaux et sa garantie.

L'importance de l'activité de crédit, Il permet au particulier d'acquérir un bien ou service immédiatement et d'épargner pour le rembourser. Le crédit est un rouage essentiel de toute économie moderne. Son importance économique et sociale explique la réglementation très contraignante qui s'impose aux établissements de crédit. Ils sont agréés et contrôlés par les pouvoirs publics et leurs opérations avec les consommateurs qui doivent répondre à un formalisme rigoureux.

L'octroi de crédit se fait par montage d'un dossier et mise en œuvre d'une méthode d'évaluation du demandeur de crédit appelée Scoring.

Le Scoring est une méthode d'évaluation d'un profil client à partir d'un modèle élaboré sur la base d'un échantillon de clients représentatif il a attribué une note au client en fonction de critères prédéfinis.

Depuis quelques années, des prêts aidés en Algérie ont vu le jour et permettent aux personnes concernées, notamment les plus modestes, d'accéder à la propriété dans des conditions de taux d'intérêt plus intéressantes.

Le crédit immobilier est un financement par emprunt destiné à couvrir tout ou une partie d'un achat immobilier, d'une opération de construction, ou des travaux sur un bien immobilier existant.

Lorsqu'ils accordent un crédit, les établissements bancaires prennent des mesures destinées à garantir les sommes prêtées.

Ces garanties sont d'autant plus nécessaires que les risques de défaillance de l'emprunteur sont élevés : les sommes prêtées dans le cadre d'un crédit immobilier sont généralement importantes et la durée de l'opération est longue.

Dans ce chapitre on va voir les différents types de crédits destinés au financement des promoteurs et des particuliers et on présentera les risques liés à ces crédits et leur gestion ainsi que les garanties.

Comme instrument de transfert du risque on se basera sur la titrisation et on présentera sa place en Algérie dans le secteur immobilier.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Section 1 : Les crédits immobiliers

1.1 Les crédits à la promotion immobilière

1.1.1 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).

1.1.2 Les caractéristiques de financement de la promotion immobilière

Trois grandes caractéristiques peuvent être retenues, on peut les citer :

✓ La quotité de financement

A l'effet de susciter l'émergence de véritables promoteurs investisseurs et permettre aux banques de mieux gérer leur risque et de multiplier leurs interventions financière, le montant du crédit immobilier est limité à un maximum du coût global du projet. Cette quotité varie selon la politique de la banque ainsi que sa situation financière. Cette limitation permettra une implication accrue du promoteur dans la gestion du projet et une réduction du coût de cession des logements par le recours réduit au financement

✓ La durée de financement

Compte tenu de la relation directe entre le coût du logement et les délais de réalisation.

La durée du crédit destiné à la promotion immobilière est limitée par la durée de réalisation du projet.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

✓ La mobilisation du crédit

La mobilisation des différentes utilisations s'effectue sur la base d'un planning de réalisation et de décaissement établi et signé par le promoteur. 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. Ce billet permet à la banque de se refinancer auprès de la Banque d'Algérie et de reconstituer sa trésorerie.

1.1.3 Typologies de crédits à la promotion immobilière

Il ya cinq types de forme de crédits à la promotion immobilière

✓ Le crédit terrain

Comme son nom l'indique, il a pour objet de permettre l'acquisition d'un terrain. La quotité de ce crédit est qu'il ne dépasse généralement pas 80% à 90% de la valeur d'achat, mais il peut aller au-delà si l'acquisition a été faite dans d'excellentes conditions ou si les perspectives de commercialisation apparaissent comme partiellement favorables.

Un certificat d'urbanisme positif est exigé, mais le plus souvent la banque n'intervient qu'en vue d'un permis de construire après l'expiration du délai de recours des tiers.

A ce stade, le promoteur fourni, à l'appui de sa demande, un dossier qui comprend, outre les documents administratifs précités, un jeu de plan et un bilan prévisionnel.

✓ Le crédit d'accompagnement

Il fait généralement suite au crédit terrain dans la mesure où les promoteurs ne veulent pas ou ne peuvent pas autofinancer la totalité du projet.

Il a pour objet de permettre le paiement d'une partie des travaux dans l'attente de la réception des fonds des ventes, c'est quelque sorte, un crédit relais.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Le dossier présenté à ce stade par le promoteur est généralement étoffé puisqu'il comprend, outre le permis de construire un jeu de plan complet, un bilan prévisionnel détaillé, une étude de marché, la plupart des contrats signés avec les fournisseurs (architectes, bureau d'études, commercialisation, entrepreneurs, ...). Un autofinancement minimal représentant en moyen 10 à 20% de prix de revient du programmes est exigé.

Enfin, la mise en place du crédit d'accompagnement est souvent subordonnée à l'enregistrement préalable d'un quota de réservation avec versement de dépôts de garantie aux caisses de l'établissement prêteurs.

✓ Crédit relais

Ce crédit permet de faire la jointure dans les opérations d'achat et revente. Son montant est déterminé en fonction de la valeur du bien immobilier à vendre. Ce prêt est accordé dans l'attente de la vente d'un bien immobilier afin de permettre l'achat d'un nouveau bien sans attendre le produit de la vente de celui qui n'a pas encore vendu. Il est accordé pour une durée maximum de 20 ans, cette forme de crédit est très couteuse, car si le bien tardé à être vendu, le coût de revient devient très prohibitif car ce crédit est souvent accordé à des taux élevés. Pour cela, les banques ont tendance à limiter l'octroi de ce crédit. ⁽¹⁾

✓ Les participations

Les banques interviennent enfin fréquemment en participant, en fonds propres, aux opérations de promotions immobilières. Moins fréquente est l'intervention sous-forme de quasi-fond propres.

Dans cette formule, il s'agit de concours facturés à des taux inférieurs à ceux des crédits classiques avec, en contrepartie, des clauses d'intéressement ouvrant la perspective d'une participation aux bénéfices.

✓ Les concours par signature

Au fil des ans, les difficultés rencontrées par certains acquéreurs pour prendre possession de leur logement et quelques scandales plus ou moins retentissants ont conduit les pouvoirs publics à organiser la protection des accédants à la propriété.

⁽¹⁾ Lattre André, institut d'études bancaires et financière : « le logement et sont financement en France et dans les principaux pays industrialise » édition : berger- levrault, France, 1992, P- 78-79 ;

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

1.1.4 Les critères d'évaluation d'un crédit promoteur ⁽¹⁾

Six critères d'évaluation d'une demande de financement, l'évaluation d'une demande de financement repose généralement sur les 6 critères suivants :

✓ La qualité des promoteurs

Les promoteurs sont la principale source d'énergie d'un projet d'entreprise. Leur vision, leur énergie et les efforts qu'ils déploient feront en sorte que le projet d'entreprise fonctionnera ou non.

✓ Les risques de l'environnement d'affaires

Les investisseurs s'assureront que votre secteur d'activité ne présente pas un risque démesuré à leurs yeux. La fin prévue d'une barrière tarifaire, un procédé nuisible pour l'environnement ou la fragilité du secteur de l'économie dans lequel évoluera votre entreprise sont autant d'exemples qui conduiront un investisseur à rester sur ses gardes. L'entreprise devra également profiter d'une couverture d'assurance adéquate, adaptée à la nature de ses activités.

✓ La crédibilité du projet

Si les investisseurs décident d'investir dans votre projet, c'est qu'ils souhaitent que cet investissement leur rapporte. Ils s'assureront donc que les prévisions que vous faites sont basées sur des faits vérifiables et qu'elles sont réalistes.

✓ La capacité de payer de l'entreprise et sa structure financière

Vous devez prouver aux investisseurs que l'entreprise sera en mesure d'assumer l'ensemble de ses engagements financiers. La structure financière de l'entreprise devra donc présenter un sain équilibre entre ses emprunts et ses avoirs.

⁽¹⁾ <http://www.desjardins.com/entreprises/projets-entreprise/financer-entreprise/preparer-demande-financement/six-criteres-evaluation/#>. Consulté 10/04/2015.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

- ✓ L'historique financier des promoteurs

Aux yeux des investisseurs, le passé est garant de l'avenir. Il est plus que probable qu'une analyse du crédit de chacun des promoteurs de l'entreprise soit effectuée. Les investisseurs s'assureront ainsi que, dans le passé, les promoteurs ont su respecter leurs engagements. Une faillite ou une dette non remboursée constituent des éléments qui affectent la crédibilité des promoteurs.

- ✓ Les garanties

Le financement par emprunts est accordé en échange de garanties. Ces garanties doivent être disponibles en quantité suffisante pour permettre à votre investisseur de couvrir les risques qu'il encourt.

1.2 Les crédits aux particuliers

1.2.1 Définition

Le crédit immobilier est un crédit de longue durée destiné à financer l'achat ou la construction d'un logement ou le financement de gros travaux d'aménagement ou d'extension d'un Logement. C'est un crédit amortissable :

En clair, le taux est fixé dès le début, l'emprunteur rembourse le capital emprunté et les intérêts par des mensualités identiques tout au long du prêt.

1.2.2 Fonctionnement

- ✓ Le plan d'amortissement est indispensable pour suivre ses remboursements

La composition des mensualités n'est pas la même tout au long du prêt : au début du prêt, l'emprunteur rembourse essentiellement des intérêts : progressivement, la proportion d'intérêts baisse au profit de la part de capital.

C'est le mécanisme classique d'un plan d'amortissement.

- ✓ Des règles strictes pour encadrer le prêt immobilier en Algérie

La durée du crédit immobilier peut aller jusqu'à 30 ans, en fonction des capacités de remboursement (voire 40 ans pour les plus jeunes), de l'âge de l'emprunteur (en général 70ans) et du montant du prêt.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Le taux est fixe, laissé à la liberté de la banque ou de l'établissement financier, mais ne doit pas dépasser un « taux excessif » défini et mis à jour par la Banque d'Algérie.

Actuellement, il est entre **6,5% et 7,5%**. La CNEP est le principal établissement financier spécialisé dans le financement du logement des particuliers, mais toutes les banques, publiques ou privées, peuvent proposer un crédit immobilier.

Elles passent des partenariats avec des compagnies d'assurance, publiques ou privées, algériennes ou étrangères, afin de proposer en même temps le prêt et l'assurance emprunteur.

1.2.3 Le crédit immobilier en pratique

Les conditions pour obtenir un prêt immobilier sont à peu près toujours les mêmes, sauf pour les catégories de prêts aidés qui répondent à des conditions spécifiques (catégorie sociale ou professionnelle).

1.2.3.1 Les conditions d'attribution applicables à tous les emprunteurs

Montant maximum de l'emprunt : **90%** L'emprunteur doit apporter les 10% complémentaires (sauf pour le prêt jeune de la CNEP qui finance 100 % du montant d'acquisition du bien).

Taux d'endettement limité : il ne doit pas dépasser en moyenne 30 à 40% des revenus de l'emprunteur ou du ménage s'il y a deux co-emprunteurs.

Durée maximum du crédit : 30 ans voire 40 ans.

Solvabilité : avoir des revenus suffisants, permanents et réguliers. Si l'emprunteur n'est pas assez solvable, il peut demander l'aide d'un co-emprunteur, ou une caution solidaire (uniquement familiale).

Les épargnants qui ont un livret d'épargne logement ou un compte à terme dans la banque bénéficient de conditions de taux plus favorables.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

1.2.3.2 Le dossier à fournir pour un crédit immobilier en Algérie

La demande de crédit (formulaire);

Des renseignements sur la personne de l'emprunteur : extrait d'acte de naissance, fiche familiale pour les époux, justificatif d'identité (carte d'identité ou permis de conduire);

Des justificatifs de revenus : Pour les salariés, relevé des émoluments, déclaration annuelle des salaires, attestation de travail. Pour les professions libérales ou les commerçants : copie du registre de commerce, dernier avertissement fiscal;

Une autorisation de prélèvement au bénéfice de la banque qui alloue le prêt;

Le relevé des intérêts des comptes d'épargne pour les épargnants.

Produire les justificatifs du projet d'acquisition d'un bien (appartement, terrain,...), de construction d'un bien ou de travaux. Ils sont différents selon le projet et le type d'opération :

1- L'achat d'un logement social participatif (LSP ou LPA);

2- L'achat auprès d'un particulier d'un logement ancien, neuf ou en cour de réalisation;

3- L'achat d'un logement neuf auprès d'un promoteur immobilier, public ou privé;

4- L'achat d'un logement sur plan (vente sur plan);

5- La construction ou achat d'un terrain pour construction;

6- Les travaux d'aménagement et extension et surélévation.

L'emprunteur doit apporter tous les éléments établissant la réalité, la faisabilité et le coût du projet : selon le type d'emprunt, une promesse de vente notariée, la décision d'attribution, le contrat de vente sur plan, un permis de construire, un acte de propriété du terrain, le devis pour des travaux d'aménagement,...

NB : La caution, quand elle est « solidaire », est engagée au même titre que l'emprunteur principal. La banque peut s'adresser directement à elle pour le remboursement du prêt même si l'emprunteur principal n'est pas défaillant.

Observation : les co-emprunteurs et les cautions doivent fournir les mêmes documents.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Les prêts aidés (les crédits immobiliers à taux bonifié).

La loi a récemment institué des taux bonifiés pour certaines catégories de population ou de logement :

Des taux de 1% à 3% pour l'acquisition d'un logement collectif et la construction d'un logement rural par les bénéficiaires, en fonction du niveau du revenu des demandeurs de crédit :

- ✓ Niveau de revenus égal ou inférieur à 6 fois le SNMG = 1 %
- ✓ Niveau de revenus supérieur à 6 fois le SNMG et inférieur à 12 fois le SNMG = 3 %

1.2.4 Le prêt fonctionnaire de 1% ⁽¹⁾

Des prêts plafonnés à 1 % pour les fonctionnaires de 60 ans et moins.

Ces prêts sont octroyés par le Trésor pour l'acquisition, la construction ou l'extension du logement. La demande de crédit est adressée à la direction générale du trésor.

Pour tous les fonctionnaires, les prêts portent sur l'acquisition d'un logement collectif ou l'extension d'un logement individuel. Seules les fonctionnaires du sud algérien et des hauts plateaux peuvent bénéficier de crédit pour la réalisation d'une habitation individuelle (villa).

Le montant du crédit est plafonné :

Pour l'acquisition ou la construction d'un logement à

- ✓ 7 000 000 DA pour les fonctions supérieurs ;
- ✓ 4 000 000 DA pour les autres fonctionnaires.

Pour l'extension, la réhabilitation ou l'achèvement d'un logement à

- ✓ 4 000 000 DA pour les fonctions supérieures ;
- ✓ 2 000 000 DA pour les autres fonctionnaires.

⁽¹⁾ www.lkeria.com/credit-immobilier-Algerie.php / www.elmouwatin.dz/ article=4560 consulté le

13/04/2015. Ministère du commerce / Guide du consommateur 2011.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Pour les fonctionnaires résidant dans les wilayas du Sud et les hauts plateaux, les prêts peuvent être également utilisés pour la construction d'un logement individuel dans les mêmes conditions.

1.2.5 Les frais liés au prêt immobilier en Algérie

Il faut prévoir des frais en plus du remboursement des mensualités. Certains, comme l'assurance emprunteur, peuvent être inclus dans le taux d'intérêts, d'autres doivent être payés à la souscription comme les frais de dossier : vérifiez avec attention.

- ✓ Le coût de l'assurance emprunteur : en cas de décès ou d'invalidité interrompant les remboursements, l'assurance prendra le relais de l'emprunteur;
- ✓ Les commissions de gestion : montant selon la banque;
- ✓ Les frais de garantie hypothèque.

En cas de remboursement anticipé, il est appliqué une pénalité de 4% du montant à rembourser.

1.3 Le but et objectifs du crédit immobilier

Le but général de ce projet est d'accompagner le programme de gouvernement algérien dans le secteur de l'habitat renforçant le développement du crédit hypothécaire, ce renforcement s'appuyant sur une assistance stratégique de qualité destinée principalement aux banques algériennes de première ligne.

Les objectifs de ce crédit sont les suivants:

- ✓ Résoudre le problème du logement;
- ✓ Renouveler le parc logement existant;
- ✓ Répondre aux normes de l'urbanisme c'est-à-dire permet de renouveler et de construire dans les normes.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

1.4 Exemple : Les différents types de crédit immobiliers octroyés par la CNEP-banque :

Tableau n°4 : Les crédits proposés par la CNEP-Banque

Catégories de crédit	Montant du crédit	Durée du crédit
<u>Accession à la propriété:</u> - Achat d'un logement neuf: auprès d'un promoteur ; - Achat auprès d'un particulier: d'un logement ancien ou en cours de réalisation ; - Achat d'un logement: selon la formule «vente sur plans ».	Maximum 80% du prix de cession ou déclaré actuellement 90%.	30 ans maximum
	Maximum 80% du prix déclaré.	30 ans maximum
	Maximum 80% du prix de cession.	30 ans maximum.
<u>Construction:</u> - Construction d'une habitation: dans le cadre de l'auto construction ou d'une coopération ; - Surélévation, extension : d'une habitation.	Maximum 70% du devis estimatif	30 ans maximum.
	Maximum 60% du devis estimatif	30 ans maximum
- Aménagement	Maximum 50% du devis et à la hauteur de 30% de la valeur Vénale de garantie.	10 ans maximum
- Achat de terrain pour la construction	Maximum 80% du prix de cession	10 ans maximum.

Source : Document interne à la CNEP-banque.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

La CNEP banque applique les taux d'intérêts sur les crédits hypothécaires (construction, extension, logements neufs, logements anciens, logement social participatif, aménagement, terrains). ⁽¹⁾

Pour l'épargnant:

- ✓ Livret d'épargne logement (vert) 6,00% ;
- ✓ Livret d'épargne populaire (rouge) 7,00% ;
- ✓ Pour non épargnant : 7,50%.

On va voir plus de détail sur les produits proposés par la Cnep-Banque dans le 4^{ème} Chapitre.

⁽¹⁾ www.cnep-banque.dz consulté le 29/03/2015

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Section 2 : La gestion du risque crédit et les garanties liées aux crédits immobiliers

Le risque de crédit est le premier risque bancaire et financier placé au centre de la réglementation prudentielle. En 1988, le comité de Bâle sur le contrôle bancaire recommande aux institutions financières de respecter le ratio de solvabilité cooke, selon lequel le rapport entre fonds propres réglementaires sur actifs pondérés doit être d'au moins 8%. ⁽¹⁾

Le ratio cooke requiert des banques qu'elles détiennent suffisamment de fonds propres en proportion du risque généré par leur activité :

$$\text{Fonds propres nets} / \text{total des risques nets pondérés} > 8\%.$$

Depuis le mois de juin 2004, le ratio Cooke a été remplacé par le ratio des fonds propres, il est calculé ainsi : Ratio de Mc Donough ⁽²⁾ = total des fonds propres / (risques crédits + risques de marché + risques opérationnels) \geq 8%

2.1 Définition du risque de crédit

Le risque de crédit est défini comme étant : Le risque résultant de l'incertitude qu'à la possibilité ou la volonté des contreparties ou des clients de remplir leurs obligations. Très prosaïquement, il existe donc un risque pour la banque dès lors qu'elle se met en situation d'attendre une entrée de fonds de la part d'un client ou d'une contrepartie de marché.

Le risque de crédit est le risque que le débiteur ne répond pas à son obligation initiale qui est de rembourser un crédit. En fait, dès que le client rend son compte débiteur, la banque est appelée à supporter un risque de crédit. Ce qui né du fait que la banque collecte des fonds auprès du public qu'elle doit être en mesure de restituer en tout temps ou selon les conditions de retrait fixées. Puisque les banques ne sont pas à l'abri des fluctuations économiques, elles doivent jauger les demandes de crédit avec minutie pour minimiser le risque de crédit. Quelle que soit la méthode choisie, le risque de crédit est la perte potentielle sur un actif ou sur un portefeuille d'actifs à la suite du défaut de la contrepartie.

⁽¹⁾ Dov Ogien, « comptabilité et audit bancaire » 2^{ed}ed : dunod, 2008, France, P-396.

⁽²⁾ Ratio de Mc Donough : ou ratio de solvabilité bancaire, fixe une limite à l'encours pondéré des prêts accordés par un établissement financier en fonction de ses capitaux propres. Le niveau d'engagement des banques est ainsi limité par leur propre solidité financière

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

La mesure la plus répandue du risque de crédit s'est résumée, jusqu'à aujourd'hui, à une analyse qualitative des fondamentaux des dossiers par des hommes de crédits avec l'appui d'experts des secteurs industriels et géographiques. Concernant surtout la clientèle d'entreprises.

Elle se fonde principalement sur une analyse financière des contreparties qui conduit à leur notation. Les notes externes sont utilisées par les banques comme point de comparaison avec leurs notes internes ou pour pallier leur absence.

Cette mesure qualitative du risque que sont les garanties traditionnelles de tout types (affacturation⁽¹⁾, cautionnement, hypothèques, garanties publiques) et qui ne sont pas cédées sur des marchés.

Un des éléments caractéristique de l'évolution actuelle est l'affinement de la mesure du risque de crédit grâce à des modèles quantitatifs utilisant les techniques statistiques.

2.2 Typologie du risque crédits

La prise en compte du risque bancaire permet de distinguer trois (3) grandes catégories de crédits :

- ✓ Les crédits assortis d'une garantie intrinsèque importante :

Tel est, notamment, le cas de l'escompte de traites acceptées ou de billets à ordre commerciaux (garantissant le banquier escompteur de la protection du droit cambiaire), ou le cas des obligations cautionnées (la banque se trouvant subrogée dans le privilège du trésor en cas de défaillance du débiteur principal), ou encore le cas des financements de stocks par escompte de warrant.

- ✓ Les crédits pour lesquels la banque se trouve contre-garantie partiellement ou en totalité :

⁽¹⁾ L'affacturation : est une technique de financement et de recouvrement de créances mise en œuvre par les entreprises et consistant à obtenir un financement anticipé et à sous-traiter cette gestion à un établissement de crédit spécialisé.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Tel est, notamment, le cas des crédits de financement des marchés publics (préfinancement et mobilisation) assortis de l'aval conditionnel ou inconditionnel et la limitation de la charge de trésorerie supporté par la banque.

- ✓ Les crédits en blanc, dont le risque est supporté en totalité par la banque, et qui ne bénéficie d'aucune garantie intrinsèque :

Tel est, notamment le cas de découvert et de la facilité de caisse.

Deux remarques doivent toutefois être formulées à ce niveau :

D'une part, quelque soit la nature du crédit, le risque bancaire est fonction de plusieurs facteurs parmi lesquels la situation économique et financière de l'entreprise, et la probité de sa gestion, joue un rôle fondamental;

D'autre part, quelque soit la nature du crédit la banque peut être amenée à ce border de garanties diverses, variables selon la réputation et l'assise financière de l'entreprise.

2.3 Le taux des crédits⁽¹⁾

La notion de taux doit être maniée avec soin, dans la mesure où d'une part, elle est liée au loyer structurel de l'argent (taux du marché monétaire) et où, d'autre part, elle dépend des garanties intrinsèques et des possibilités de mobilisation du crédit;

Enfin, elle découle du crédit de l'entreprise, c'est-à-dire de l'image que celle-ci présente à ses créanciers. En peut ainsi affirmer, indépendamment de cette dernière notion :

- ✓ Les crédits auto garantis (escompte,...) sont assortis de taux plus faible que les crédits en blanc ;
- ✓ Que les crédits mobilisables auprès de l'institut d'émission ou d'autres organismes publics de crédits sont assortis de taux plus faibles que les crédits non mobilisables.

Enfin, certains crédits bénéficiant de taux bonifié dans le cadre de politiques définis par les pouvoirs publics. Il en est ainsi actuellement :

Certains crédits à l'habitat (pour les particuliers) et à l'agriculture.

⁽¹⁾ Pierre Vernimmen : « Gestion et politique de la banque », ed : Dalloz, France, 1981, P-72.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

2.4 La prévention du risque⁽¹⁾

Elle repose sur quelques principes simples à énoncer mais plus difficiles à mettre en pratique.

2.4.1 La prise de garanties

La prise de garanties n'est pas obligatoire mais la banque la requiert lorsque le risque propre à l'emprunteur lui paraît élevé et on distingue :

- ✓ Les garanties réelles qui portent sur des biens et qui prennent la forme d'hypothèques ou de nantissements;
- ✓ Les garanties personnelles apportées par un tiers sous la forme cautionnement ou d'un aval.

Les garanties sont prises soit lors de l'accord du crédit, soit en cours de réalisation si la situation du client évolue de façon défavorable. Elles ne suppriment pas pour autant le risque de non remboursement en raison de l'existence de créanciers privilégiés.

2.4.2 La division des risques

Il est périlleux pour une banque, sauf si elle a été créée dans ce dessein, de concentrer ses crédits sur quelques gros bénéficiaires et la réglementation a fixé des limites en la matière.

De même, le financement exclusif d'un secteur de l'activité économique ou d'une zone géographique expose la banque à des risques élevés en cas de récession dans ce secteur ou cette zone. Plus les crédits ou les titres sont répartis entre un grand nombre de bénéficiaires ou d'émetteurs, plus la probabilité de non-remboursement n'est faible. Et la division des risques constitue l'un des fondements de la fonction d'intermédiaire financier.

2.4.3 La limitation des risques

Elle est mise en œuvre grâce à la fixation de plafonds. Après avoir classé ses actifs par catégorie de risque, selon une démarche proche de celle utilisée dans le calcul du ratio de solvabilité, par emprunteur ou groupe d'emprunteurs, par secteur d'activité ou zone géographique, les organes dirigeants de la banque indiquent les limites à ne pas dépasser,

⁽¹⁾ Sylvie de Coussergues : « La banque structures marché gestion » 2^{ème}ed Dalloz 1996 P- 100.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

en terme d'encours de crédits ou de titres, par catégorie de risque.

2.4.4 L'appréciation du niveau de risque

Le risque que représente un client va d'abord s'apprécier au regard de sa capacité d'endettement et de remboursement.

- ✓ Taux d'endettement et capacité de remboursement

Taux d'endettement = Emprunts et charges permanentes / Revenus permanents

Reste à vivre = Revenus – Emprunts et impôts / Nombre de personnes du foyer

- ✓ Les autres éléments d'appréciation du risque
 - L'ancienneté dans l'emploi;
 - L'ancienneté dans la banque;
 - Le montant de l'épargne;
 - La durée du prêt;
 - Le niveau de l'apport personnel.

2.5 L'analyse du risque de crédit :

Généralement, l'observateur a du risque de crédit une perception assez limitative dans la mesure où il le restreint au risque de défaillance de l'emprunteur, encore appelé risque de contrepartie. Cependant, ce risque n'est pas propre à la finance indirecte; il est également présent dans le cadre de l'intermédiation financière, notamment dans des opérations complexes négociées sur des marchés financiers de gré à gré.

2.5.1 La stratégie : cession ou conservation du risque crédit ⁽¹⁾

Une fois le risque pris, les décisions en matière de gestion de risque de crédit conduisent soit à céder la créance ou le risque de crédit, soit à conserver l'exposition. Elles relèvent de trois (3) logiques :

- ✓ **Financière :**

Dans leur gestion financière, les banques tendent à piloter et à réduire la volatilité de leurs résultats par un ensemble de techniques dites de « risk management ».

⁽¹⁾Jean- Luc Quémard « Dérivés de crédit » Ed : Revue banque, Paris, 2003, P-19.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

A l'extrême, on pourrait concevoir qu'une banque choisisse de recéder l'intégralité du risque de crédit, via la titrisation ou par des dérivés de crédit. Dans ce cas, la banque ne conserve qu'un profit d'intermédiaire, elle vend sa force de vente et de distribution.

✓ **Managériale**

La direction de la banque fixe la limite entre cession et gestion du risque de crédit d'après son indicateur central de rentabilité, que celui-ci soit un rapport entre profit et risque ou bien un retour sur fonds propres ajustés du risque de crédit.

Le portefeuille optimal de prêts est celui qui maximise le retour sur fonds propres compte tenu des risques. Il conditionne la politique de tarification et de sélection des contreparties.

✓ **Stratégique**

Le périmètre optimal du portefeuille de prêts serait, au sens stratégique, celui sur lequel la banque détient un avantage informationnel en matière de gestion du risque de crédit par rapport aux autres agents, c'est-à-dire les entreprises pour lesquelles le marché et les agences de notation ne disposent que de peu d'informations.

Quelle que soit la logique sous-jacente, les grandes banques cherchent à rationaliser leur décision en matière de niveau de risque conservé et à se doter d'une organisation capable de mettre en œuvre la stratégie choisie.

2.5.2 L'organisation de la gestion du risque de crédit dans les banques ⁽¹⁾

On peut distinguer trois (3) grandes catégories de métiers qui correspondent à une gestion du risque spécifique du risque de crédit et donc à une allocation de fond propres particuliers :

- ✓ La distribution qui vend tous les produits et services financiers sous diverses enseignes et canaux. Ce métier a en charge une enveloppe de fonds propres investis dans le risque commercial;

⁽¹⁾Jean- Luc Quémard, « Dérivés de crédit » Ed : Revue banque, Paris, 2003, P20.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

- ✓ Les centres opérationnels, qui administrent les transactions conclues par les services commerciaux : crédit, dépôt, paiement, opérations sur titre, etc. ce métier gère principalement les fonds propres investis dans le risque opérationnel et technologique de l'entreprise;
- ✓ Les centres de gestion des risques financiers qui optimisent les portefeuilles de risque structurel de marché et de risque de crédit et les replacent dans des redistribués chez les investisseurs. Ce métier gère surtout les fonds propres investis dans les risques financiers (crédits, marché, liquidité).

2.5.3 Les méthodes de la maîtrise du risque crédit

La Commission Bancaire laisse le choix des méthodes à la discrétion des banques. La méthode peut être différente selon les portefeuilles. Mais au sein d'une même unité opérationnelle, l'approche doit être la même pour tout type d'actif. Les trois méthodes autorisées sont les suivantes :

A. Approche standard : Son objectif est d'affecter à chaque crédit un coefficient de pondération réglementaire qui correspond au niveau de risque de celui-ci et d'en déduire le montant de Fonds Propres à mobiliser pour couvrir ce risque.

B. Approche « notation interne de base » : L'établissement réalise sa propre évaluation interne du risque de crédit pour refléter son profil de risque.

C. Approche « notation interne avancée » : où la banque fournit également les autres paramètres du calcul réglementaire. La modification de méthode est possible mais seulement vers une méthode plus « complexe ». ⁽¹⁾

2.6 Le contrôle de risque

Les banques ont un système de contrôle des risques :

✓ Le plafonnement des risques

Les risques de pertes ayant été calculés, la question se pose de savoir si ces risques sont supportables. Seuls les niveaux hiérarchiques les plus élevés peuvent apporter une réponse.

⁽¹⁾ Dov Ogien, « comptabilité et audit bancaire » 2^{ed} : dunod, 2008, P-413.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

C'est pourquoi il est tout à fait souhaitable de la direction générale mais également du conseil d'administration afin que les actionnaires de la banque soient associés à ses analyses et décisions.

En premier lieu, le comité des risques se livre à une analyse du niveau de risque que la banque est disposée à assumer, à partir des éléments suivants :

- Les préférences des actionnaires en matière de risque ainsi que leur aptitude, en cas de survenance de pertes, à assurer le sauvetage de la banque;
- Le montant des fonds propres;
- Les facilités d'accès de la banque aux différents marchés de capitaux;
- La taille car, en raison de l'opinion couramment admise « too big to fail ⁽¹⁾», les petites banques sont plus exposées au risque que les grandes.

Cette analyse donne lieu à la fixation de plafonds qui limitent :

- Les pertes éventuelles qu'au maximum la banque est disposée à supporter;
- Les encours d'actifs et passifs, en fonction de leur classe de taux ou d'échéances, ce qui équivaut à déterminer la structure bilancielle optimale.

Le plafonnement des risques, voulu ou contraint par la réglementation, incite la banque qui n'est pas en mesure d'accroître ses fonds propres à rationner le crédit, comme en cas de crise systémique et par le biais du ratio de solvabilité, les autorités monétaires pourraient disposer d'un instrument dont les effets sont comparables à l'encadrement du crédit.

✓ La gestion des risques

La gestion des risques permet de contenir les risques de la banque dans les limites assignées par le comité des risques, grâce à deux actions.

La gestion structurelle du risque :

L'adossement, souvent désigné par matching, consiste à équilibrer les différents types d'actifs et passifs.

⁽¹⁾**Too big to fail** : cette approche s'applique à des secteurs bancaires plus structurés avec notamment une extension de la bancarisation, d'où l'accent mis sur la sécurité des dépôts et des moyen règlement. L'existence d'établissements de crédit de grande taille est alors le meilleur rempart contre les crises bancaire.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

C'est ainsi qu'il aura adossement si une banque égalise :

- Ses actifs et passifs à échéance d' 1 mois;
- Ses actifs et passifs à taux fixe de 10% sur 5 ans;
- Ses actifs et passifs en dollars à 3 mois, etc.

Ce qui revient à supprimer pour toutes les échéances et devises les positions de liquidité et de taux et change.

Ces adossements se réalisent par des prêts et emprunts sur les marchés de capitaux et lorsqu'une banque parvient à égaliser les actifs et passifs de même type, elle est immunisée contre les risques.

La gestion technique du risque : la couverture

L'immunisation totale contre les risques est un objectif peu réaliste en raison de la nature de l'intermédiation financière ; obligatoirement des risques irréductibles demeurent et la banque doit utiliser des techniques de protection.

La couverture des risques consiste à recourir aux instruments financiers à terme et conditionnels des marchés dérivés : contrat à terme, option swaps... Et grâce au développement de ces marchés, le banquier dispose de toute une panoplie de moyens de couverture.

✓ **Allocation des fonds propres** ⁽¹⁾

Troisième aspect de contrôle des risques, allocation des fonds propres traite de l'adéquation fond propres, risques, non pas de façon globale mais par activité.

Chaque prise de risque oblige la banque à se doter de fonds propres suffisants, au minimum ceux prévus par la réglementation. Mais certaines activités sont plus risquées que d'autres. La banque, société-mère d'un groupe ou à structure décentralisée, doit-elle allouer à chaque filiale ou entité une dotation uniforme de fonds propres ou au contraire en fonction des risques assumés ?

L'allocation des fonds propres en fonction des risques implique de distinguer :

- Les fonds propres réglementaires;
- Les fonds propres économiques qui sont affectés aux différentes entités en fonction des risques.

⁽¹⁾ Sylvie de Coussergues, « La banque structures marchés gestion » 2^{ème}ed : Dalloz, 1996, P-113.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

De se fait, la rentabilité des activités a risque se mesure par rapport aux fonds propres économiques et elle doit être suffisante pour dégager une rémunération conforme aux exigences de la banque en la matière.

La mise en place d'une allocation des fonds propres nécessite une classification fiable des activités de la banque selon le critère du risque. L'utilisation de séries historiques, qui indiquent les opérations ayant provoqué des pertes, facilite l'établissement de cette classification.

✓ La flexibilité du bilan

Elle est la condition du contrôle des risques puisqu'elle permet d'atteindre la structure de bilan optimale.

La flexibilité d'un bilan dépend de la facilité d'accès d'une banque aux différents marchés de capitaux qui permet l'ajustement approprié et au moindre coût des actifs et passifs. La facilité d'accès, quant à elle, est fonction d'éléments comme la notoriété, la taille, la rentabilité, la qualité de l'actionnariat que les marchés considèrent avec plus grande attention.

La flexibilité des bilans a été renforcée par le recours à des techniques financières qui jouent sur l'actif comme sur le passif du bilan.

2.7 Les garanties liées aux crédits immobiliers

Lorsque le banquier accorde des crédits, il le fait en grande partie avec des fonds qui ne lui appartiennent pas. Il doit de ce fait être prudent dans la gestion des fonds qui lui sont confiés et souvent conforter sa position de créancier en prenant des garanties appelées souvent sûretés.

2.7.1 Définition de garantie

La garantie est une technique juridique visant à assurer au créancier la sécurité de paiement. Une garantie bancaire, c'est assurer un remboursement dans le cas où l'une des deux parties concernées n'arriverait pas à honorer le contrat. C'est surtout lors de l'achat d'un bien immobilier, financé par les banques, que la garantie bancaire s'applique. Si l'emprunteur ne peut plus rembourser son prêt, les banques disposent de solutions de remboursement.

On peut distinguer les garanties personnelles des garanties réelles.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

2.7.2 Les garanties personnelles

2.7.2.1 Le cautionnement

Le cautionnement est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur. Le cautionnement en Algérie est régi par les dispositions des articles 644 à 673 du code civil.

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne (la caution) garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant, envers le créancier, à satisfaire à cette obligation, si le débiteur (cautionné) n'y satisfait pas lui-même.

Comme tous les contrats, le cautionnement est soumis aux conditions de validité prévues par le code civil. Il peut être annulé pour cause de dol^{*}, conformément aux dispositifs de l'article 86 du code civil.⁽¹⁾

Les banques qui exigent une caution pour garantir le remboursement des crédits qu'ils accordent à des clients dont la situation financière est irrémédiablement compromise, serait bien avisé d'informer la caution de cette situation par tous moyens légaux ; il y va de leur intérêt.

On distingue le cautionnement simple et le cautionnement solidaire.

A. Le cautionnement simple

Le cautionnement simple donne droit au bénéfice de discussion et à celui de division.

-Le bénéfice de discussion : la caution peut exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur avant de faire jouer le cautionnement.

-Le bénéfice de division : au cas où il y aurait plusieurs cautions chacune ne serait engagée que pour sa part.

B. Le cautionnement solidaire

La caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensemble.

⁽¹⁾ Mansouri Mansour : « Système et pratiques Bancaires en Algérie » ed : Houma, Alger, 2005, P-149.

^(*) Falsification.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

En cas de solidarité la caution ne peut donc pas invoquer les bénéfices de discussion ou de division.

A défaut de convention expresse, la caution ne garantit que le capital. Pour qu'elle soit contrainte au paiement des intérêts, l'acte doit y faire référence et indiquer le taux de ces intérêts.

Par son paiement, la caution est automatiquement subrogée dans les droits, actions et privilèges du créancier.

2.7.3 Les garanties réelles

A. Les privilèges

Le privilège est un droit que la qualité de la créance donne à un créancier d'être préféré aux autres créanciers, même hypothécaires. Cette priorité de paiement permet à son titulaire de disposer d'une garantie sur une partie ou de la totalité du patrimoine du débiteur.⁽¹⁾

✓ Modalités du privilège

Les privilèges peuvent être généraux ; ils peuvent être mobiliers ou immobiliers.

Privilèges généraux sur les meubles et immeubles : ex frais de justice, salaires.

Privilèges généraux sur les meubles : ex. frais funéraires, créance de la victime d'un accident.

Privilèges spéciaux immobiliers : ex. privilège du vendeur d'un immeuble, privilège du prêteur de deniers pour l'acquisition d'un immeuble.

Privilèges spéciaux mobiliers : ex. privilège du bailleur sur les meubles meublants du locataire, privilège de l'aubergiste.

Le créancier privilégié dispose du droit de préférence et du droit de suite.

⁽¹⁾ Luc Bernet-Rollande : « Principes de Technique bancaire » ed : DUNOD 23^{ed}, paris, 2004, P-131.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Privilège du prêteur de deniers, utilisée fréquemment en cas de prêt immobilier, cette garantie permet de couvrir non seulement le principal du prêt, mais encore les intérêts conventionnels, sans avoir à se faire subroger. Sont ainsi garantis le montant du prêt, dans la limite du prix de vente de l'immeuble ou de la partie due, les frais de contrat, les intérêts de la somme prêtée, au taux convenu par le prêteur

Le privilège de prêteur de deniers doit être inscrit à la conservation des hypothèques dans les deux mois de la vente.

B. Le nantissement

Le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de 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 quelque main qu'il passe, par préférences aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang.⁽¹⁾

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage; s'il s'agit des revenus d'un immeuble, on appelle cela l'antichrèse. On peut dire donc brièvement que le nantissement est un contrat par lequel, un débiteur remet une chose mobilière ou immobilière à son créancier, en garantie du paiement de la dette.

✓ Le nantissement du fond de commerce

Le nantissement de fond de commerce, est régi par les dispositions des articles 118 à 150 du code de commerce. C'est un nantissement spécial, sans dessaisissement.

Le nantissement peut provenir d'un prêt ou de tout autre contrat. En cas de vente, comme la valeur de réalisation du fonds résulte en grande partie de la prospérité de l'entreprise, cette sûreté risque de perdre de la valeur dès qu'elle devient utile.

En revanche, le nantissement sur fonds de commerce peut s'avérer efficace dès lors que le droit au bail a de la valeur. Lorsqu'un propriétaire de murs commerciaux ne renouvelle pas le bail à son locataire, il devra lui verser une forte indemnité d'éviction.

⁽¹⁾ Mansouri Mansour : « Système et pratiques Bancaires en Algérie » ed : Houma, Alger, 2005, P-143.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Dans l'acte constitutif du nantissement, le créancier peut exiger que cette indemnité lui soit cédée. Cette précaution peut également concerner l'indemnité d'assurance incendie.

✓ Nantissement de l'outillage et du matériel

Le nantissement de l'outillage et du matériel d'équipement constitue la matière des articles 151 à 168 du code de commerce.

Le paiement du prix d'acquisition de l'outillage ou du matériel professionnel, peut être garanti, soit vis-à-vis du vendeur soit vis-à-vis du prêteur (banquier) qui avance les fonds nécessaire au paiement au vendeur, par nantissement restreint à l'outillage ou du matériel acquis.

C. L'hypothèque

L'hypothèque est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier. C'est une sûreté réelle qui confère un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquisition d'une obligation. Elle est définie par l'article 822 du code civil algérien comme suit : « le contrat d'hypothèque est le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe. »⁽¹⁾ Selon le code civil algérien, une tierce personne peut affecter son bien à la garantie de la dette du débiteur, il s'agit dans ce cas de caution réelle.

Les Formes d'hypothèques :

Il existe trois (03) sortes d'hypothèques qui sont classées suivant leurs modes de constitution car l'hypothèque peut être conventionnelle lorsqu'elle est décidée librement entre le débiteur et le créancier, légale lorsqu'elle est prévue par la loi et judiciaire lorsqu'elle découle d'une décision de justice.

⁽¹⁾ Mansouri Mansour : « Système et pratiques Bancaires en Algérie » ed : Houma, Alger, 2005, P-134.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

✓ L'hypothèque conventionnelle

Le débiteur, appelé constituant, consent une hypothèque sur un bien immobilier lui appartenant, à son créancier, par un contrat passé entre eux. Le contrat d'hypothèque doit être notarié et soumis à l'enregistrement et à la publication. Au terme de son délai qui est de dix (10) ans, et à défaut de renouvellement l'inscription ne produit plus d'effet.

Il est à noter que l'hypothèque conventionnelle peut être dispensée de renouvellement pendant 35 ans à condition que ce soit précisé sur le titre (décret n° 77-47 du 19 février 1977).

✓ L'hypothèque légale

Elle est instituée par l'article 96 de la loi n° 02-11 du 24 décembre 2002 portant loi de finances pour 2003. Cette loi a retenue cette disposition en faveur des banques et établissements financiers : « il est institué une hypothèque légale sur les biens immobiliers du débiteur au profit des banques et établissements financiers en garantie de recouvrement de leurs créances et des engagements consentis envers eux ».⁽¹⁾

La forme authentique n'est pas nécessaire dans le contrat du crédit et il suffit seulement qu'il soit établi en la forme sous seing privé pour servir de preuve et pour apprécier les obligations des parties. L'hypothèque doit être inscrite à la conservation foncière pour qu'elle soit opposable aux tiers. Cette inscription est dispensée de renouvellement pendant un délai de trente (30) ans.

✓ L'hypothèque judiciaire

Elle découle d'une décision de justice, après poursuite en justice le créancier ayant obtenu jugement peut prendre une inscription d'hypothèque sur l'immeuble du débiteur.

Elle est définie par l'article 345 du code civil algérien comme suit : l'hypothèque judiciaire est une mesure conservatoire immobilière.

⁽¹⁾ HENTOUR Fouad, Mémoire de fin d'étude école supérieur de banque : « le financement bancaire au service de l'immobilier », ESB, 2008. P-97.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Elle porte sur un ou plusieurs immeubles (terrains, construction, etc.) appartenant au débiteur ou à la caution, si elle existe et vise à les mettre sous mains de justice et d'empêcher leur propriétaire d'en disposer au préjudice du créancier.

2.7.4 L'assurance

Lorsqu'une banque accorde un crédit, elle exige souvent que l'emprunteur souscrive une assurance pour couvrir les risques (décès, invalidité, incapacité) et (perte d'emploi).

En matière du crédit immobilier, l'assurance (décès-incapacité) est, sauf très rares exceptions, obligatoire. Si l'on emprunte avec quelqu'un d'autre, conjoint par exemple, l'assurance peut être répartie entre deux têtes.

Il est souvent plus prudent d'assurer les deux pour 100% du crédit. Dans ce dernier cas le coût de l'assurance est, bien entendu, doublé.

A- Le coût de l'assurance⁽¹⁾

Le prix de l'assurance est exprimé :

- Soit en fonction de l'ensemble du capital initial emprunté;
- Soit en fonction du capital restant dû.

Il est très difficile de comparer les conditions proposées, la meilleure façon de le faire étant de lire attentivement l'offre préalable de crédit sur laquelle doit apparaître très clairement le coût de l'assurance.

Il ne faut pas oublier que l'assurance la moins chère n'est pas forcément la plus intéressante notamment en cas d'incapacité de travail ou de perte d'emploi.

La prime est normalement incluse dans les mensualités, mais présentée à part dans le tableau d'amortissement.

⁽¹⁾ Luc Bernet-Rollande : « Principes de Technique bancaire » ed : DUNOD 23^{ed}, paris, 2004, P-134.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

B- Les formes d'assurance

Il ya deux formes d'assurance :

✓ Assurance décès et incendie :

En métier de crédit hypothécaire cette assurance est la plus répondue, banque prêteuse fait souscrire à l'emprunteur cette assurance pour garantir le risque décès et incendie, en Algérie, ce type de produit est commercialisé par la S.A.A. (société nationale d'assurance).

✓ La garantie SGCI

La société de garantie des crédits immobiliers offre des garanties pour les particuliers et les promoteurs. (Pour plus de détail voir le chapitre 2).

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Section 3 : La titrisation des créances immobilières en Algérie

3.1 Définition de la titrisation ⁽¹⁾

C'est une technique par laquelle une banque transmet les créances qu'elle détient sur ses clients à un organisme, lequel émet des parts en représentation de ces créances.

La titrisation est une opération qui consiste à transformer une créance en titre. La technique a été importée des USA où elle est connue sous le nom de **securitization**.²

D'un point de vue financier, dans ce procédé un élément d'actif constitué par une créance, est cédé à une entité qui finance l'acquisition en émettant des titres sur un marché.

A la déconsolidation de l'actif en titre financier, est en outre associé l'avantage d'un financement issu de la vente de cet actif sur les marchés des capitaux.

Initialement la titrisation a été utilisée par les établissements de crédits dans le but de refinancer leurs encours, c'est-à-dire transformé en titres négociables des prêts à la clientèle.

L'innovation du mécanisme actuel de la titrisation réside dans la cession qui consiste à transférer un risque bancaire ou d'entreprise à un risque de marché. En effet la cession des actifs est suivie d'une émission correspondante de valeurs mobilières sur le marché des capitaux.

3.2 Schématisation d'une opération de titrisation

La titrisation consiste en la vente de créances. Un établissement de crédit cède les crédits antérieurement consentis. A cet effet, le Fonds de Placement Collectif de Titres (FPCT) est institué. Ce dernier joue le rôle de relais entre l'établissement et les investisseurs et ce, par le rachat de crédits. Pour les payer, le FPCT s'adresse aux investisseurs. Il leur vend des titres, ou plus couramment des parts. Les investisseurs souscripteurs deviennent donc propriétaires de parts du FPCT.

L'argent frais va au paiement des crédits achetés. Le montant est versé à l'établissement de crédit.

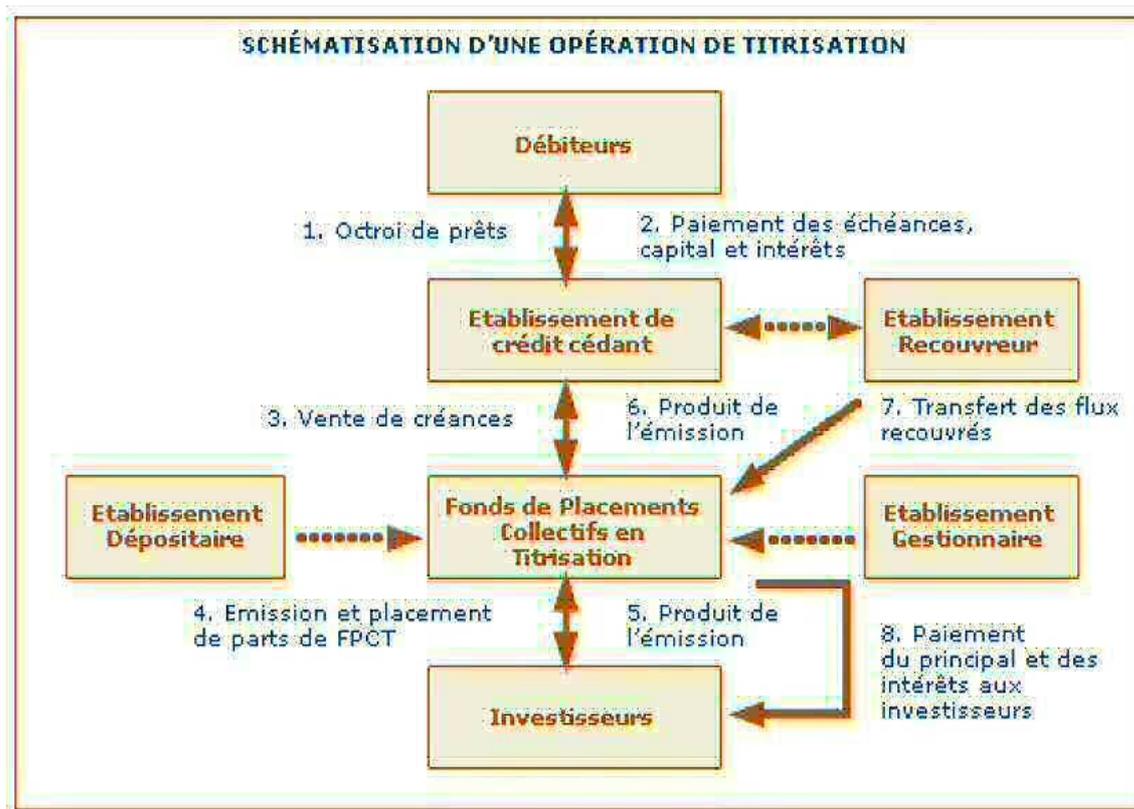
Ce schéma explique le rôle de chaque intervenant dans l'opération de titrisation.

⁽¹⁾ Thierry Granier et Corynne Jaffaux : « La titrisation Aspects juridique et financier »,ed : economica, paris, France, 2004, P-5.

⁽²⁾ **Securitization** : La titrisation (securitization en anglais)

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Figure n°6 : Le mécanisme de la titrisation



Source : <http://www.doc-etudiant.fr/Gestion/Finance/Cours-La-titrisation-aspects-et-pratiques-26147.html> consulté le 17/04/2015.

3.3 Les intervenants dans une opération de Titrisation⁽¹⁾

Une opération de titrisation implique un ensemble d'acteurs dont les rôles sont définis dans les textes réglementaires :

- ✓ **L'initiateur** : ou le Cédant, l'établissement qui veut se départir d'un ensemble de créances dans leur totalité ou en partie dans le cadre d'une opération de titrisation. Généralement, les autorités de surveillance établissent une liste des établissements qui sont autorisés à effectuer une opération de titrisation.
- ✓ **L'arrangeur** : typiquement une banque d'affaire / d'investissement, ou un spécialiste de titrisation qui va solliciter les cédants potentiels et s'occuper dans la plupart des cas de la syndication ou du placement privé des titres émis.

⁽¹⁾ <http://www.cdvm.gov.ma/actualites/le-cdvm-met-en-ligne-une-etude-sur-la-titrisation-0> consulté le 21/03/2015

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

- ✓ **Le FCC** : Le fond commun de créances ou **SPV** (special purpose vehicle)⁽¹⁾ dans les places anglo-saxonnes. Une copropriété qui n'a généralement pas de personnalité morale et qui a pour objet exclusif l'acquisition des créances d'un ou de plusieurs initiateurs. Cette acquisition est financée par le moyen d'émission de titres du FCC dans le public.
- ✓ **L'établissement gestionnaire** : toute personne morale chargée de la gestion d'un FCC. La société gestionnaire a un rôle de mandataire et d'administrateur. Elle gère le fonds et représente les intérêts des investisseurs.
- ✓ **L'établissement dépositaire** : généralement avec la société gestionnaire, le dépositaire est cofondateur du Fonds de titrisation. Cet établissement serait chargé de la garde des actifs du fonds de titrisation, du bordereau de cession et de tout document assurant la validité des actifs.
- ✓ **L'agence de notation**: sa mission principale est l'évaluation du risque lié au montage du fonds de créances et celui des titres cédés/émis. La notation est effectuée au moment de l'émission des parts par le **FCC**.

En général, en dehors de la titrisation, une notation reflète la capacité d'une entité à honorer ses engagements.

Pour la titrisation, la notation concerne le fonds et non le cédant. Noter un fonds revient à déterminer le niveau de risque final des parts émises par ce fonds et à apprécier si les méthodes de rehaussement de crédit utilisées sont suffisantes pour respecter ses engagements de paiements en fonction de son calendrier contractuel et de réduire son risque final. Il s'agit donc au regard du risque de défaut, d'identifier le montant de garanties à lui faire correspondre.

- ✓ **L'investisseur** : peuvent être des institutions financières, des fonds d'investissement, des assurances, des entreprises publiques, des particuliers, etc.
- ✓ **L'autorité de Marché** : son rôle diffère d'un pays à l'autre mais elle est présente pour surveiller et autoriser ce type de transaction.

⁽¹⁾ Le Fonds Commun de Créances (FCC), également connu sous le nom de Special Purpose Vehicle (SPV) est régulièrement utilisé dans les opérations de déconsolidation via des techniques de titrisation de certains actifs des bilans des sociétés; on parle alors de « véhicule de titrisation », de « véhicule de conduit » ou de structured investment vehicle(SIV).

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

3.4 Les avantages de la titrisation pour la banque

Dans une opération d'emprunt classique, l'établissement de crédit en qualité de prêteur est amené à protéger les souscripteurs contre le risque de défaillance des débiteurs, en gelant un certain volume de fonds par rapport aux fonds empruntés.

Cette obligation disparaît dans une opération de titrisation, puisque l'on transfère la couverture du risque de défaillance.

Ainsi, l'établissement de crédit bénéficie d'un effet de levier en disposant de sommes nées de la cession des créances qui, jusqu'alors, étaient conservées dans leur portefeuille.

De même dans les opérations de concentration intervenant dans le secteur bancaire, le financement passe, pour une bonne part, par des émissions de titres ou par des échanges de titres existants. Ces opérations provoquent la dilution du capital, conséquence redoutable en période de rachat.

Par la titrisation, les établissements de crédit évitent la dilution du capital liée à l'émission de nouvelles actions, tout en obtenant de nouvelles sources de financement.

Les parts émises sont le plus souvent d'un coût moins élevé en raison de la notation qui leur est attachée, par rapport à la notation de l'établissement de crédit lui-même.⁽¹⁾

On peut dire que l'un des plus importants aspects d'une opération de titrisation est le transfert de risque.

La titrisation, une des plus importantes innovations financière de ces deux dernières décennies, est un exemple capital d'innovation financière issue de l'amélioration à la fois des transactions et technologies d'informations, c'est une technique qui s'inscrit dans le cadre de la marchandisation.⁽²⁾

⁽¹⁾ **AFtis Hamza, Mémoire de magister, « des causes de la surliquidité bancaire en Algérie et des méthodes de sa gestion », Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou. P68.**

⁽²⁾ **La marchandisation : est un qualificatif s'appliquant à une économie qui recourt de manière plus soutenue aux marchés de capitaux au détriment du financement par la sollicitation du système bancaire traditionnel.**

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

La titrisation signifie que les titres sont adossés à des actifs et elle présente plusieurs avantages essentiellement :

- Elle permet d'accéder à une nouvelle source de financement ;
- C'est un outil de transfert de risque (le risque de perte sur portefeuille va passer chez les investisseurs) ;
- Permet de mieux gérer le bilan, c'est-à-dire lorsque les créanciers se gonflent, la banque peut les débarrasser, ce qui permet de gonfler son ratio de solvabilité, de diminuer son risque de liquidité et de desserrer la contrainte de refinancement ;
- La titrisation permet de mieux satisfaire le besoin de discrétion de la clientèle (celui qui dépose de l'argent n'est pas au courant, comme celui pour qui la banque accorde aussi).⁽¹⁾

Comme chaque opération, la titrisation peut aussi être très coûteuse pour les banques du fait que ces dernières ne connaissent pas vraiment les clients auxquels les prêts ont été accordés et elles pourront refuser de payer les prêts à leur valeur nominale.

La crise financière mondiale de 2008, nous a montrés le rôle néfaste joué par la titrisation dans la propagation de la crise à l'échelle mondiale.

3.5 Les risques d'opération de titrisation

Les risques associés aux opérations de titrisation sont de différentes natures :

3.5.1 Le risque de remboursement anticipé

Les profils de remboursement des titres qui sont cédés au OPCT peuvent être fortement affectés par des décisions des débiteurs qui choisissent de rembourser leurs dettes avant l'échéance. Cette éventualité a toujours posé un problème pour les sociétés spécialisées dans la détention de créances hypothécaires, mais elle est également présente pour tout détenteur de créances de toute nature comportant une classe de remboursement par anticipation.

Le risque augmente bien sur lorsque les émetteurs de titres à revenu fixe réalisent, dans un contexte de baisse de taux d'intérêt, qu'ils ont avantage à rembourser certains titres de dette passés pour les remplacer par des titres nouveaux émis à des conditions plus favorables.

⁽¹⁾ Arnaud de Servigny : « Le risque crédit : nouveaux enjeux bancaires », 2^{ème} ed DUNOD, 2003, P 145.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

3.5.2 Le risque de défaillance des débiteurs

Les titres cédés dans l'opération de titrisation sont soumis au risque de défaillance.

Le taux de défaillance ou une estimation de la probabilité de défaillance dépendent bien sûr de la nature des créances qui sont totalisées. Le risque est un risque intrinsèque que l'on peut assimiler à un risque de crédit, mais c'est aussi un risque lié aux conditions changeantes du marché et peut être aussi un risque systémique en cas de difficultés majeures sur les marchés financiers affectés par des effets de Contagion. Différentes techniques sont utilisées pour réduire le risque de défaillance des débiteurs.

3.5.3 Le risque de perturbation des flux financiers

Il peut exister un manque de synchronisation parfait entre les flux attendus par les détenteurs de parts et les paiements réellement effectués par l'OPCT.

Ces perturbations peuvent être engendrées par des retards de paiements des remboursements anticipés ou des problèmes d'erreurs ou des difficultés techniques lors des paiements.

3.5.4 Le risque de défaillance des intervenants

Comme on l'a vu, plusieurs entités sont parties prenantes à une opération de titrisation. Le risque existe toujours que l'une de ces parties fasse défaut.

Certains commentateurs passent par ailleurs que ce risque est accentué dans la mesure où une même entité peut jouer plusieurs rôles dans la structure de titrisation

3.5.5 Le risque réglementaire et de changement des normes comptables

D'un pays à l'autre la réglementation sur la titrisation n'est pas la même. Les marchés se sont développés au rythme de la déréglementation.

Cependant les différents marchés ne sont pas à l'abri de retour à des conditions plus restrictives en particulier si l'on venait à s'inquiéter de la fragilisation que représente, pour certains, le transfert de risques habituellement supportés par des établissements de crédit.

De la même façon le marché de la titrisation pourrait être affecté par des changements apportés aux normes comptables retenues pour ces transactions.⁽¹⁾

⁽¹⁾<http://www.doc-etudiant.fr/Gestion/Finance/Autre-Titrisation-des-creances-119122.html>. Consulté le 17/04/2015.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

3.6 Le cadre réglementaire de la titrisation en Algérie⁽¹⁾

Les opérations de titrisation sont introduites en Algérie par la loi n° 06-05 du 12 mars 2006, portant sur la titrisation des créances hypothécaires. D'après la loi, ne sont autorisées pour le moment que les créances hypothécaires garanties par une hypothèque.

L'article premier de ladite loi définit l'opération de titrisation ainsi : « la titrisation est la transformation de créances hypothécaires en titres financiers ».

Elle se réalise en deux étapes :

- ✓ Une cession de créances hypothécaires par un établissement bancaire ou financier au profit d'un autre établissement financier ;
- ✓ Une émission par cet établissement de titres négociables représentatifs des créances hypothécaires.

On peut dire que la titrisation en Algérie n'est pas développée parce qu'on n'a pas en réalité un marché financier.

Selon la loi en peut expliquer :

✓ **L'organisme de titrisation**

Est un organisme ayant le statut d'établissement financier qui accomplit l'opération de titrisation sur le marché des valeurs. Cet organisme ne peut acquérir que des créances accordées par les établissements de crédit dans le cadre du financement du logement.

✓ **L'établissement cédant**

Est l'établissement bancaire ou financier qui cède, par bordereau de cession, des crédits accordés dans le cadre du financement du logement.

Le rôle du dépositaire, constituant avec la société de gestion (le FCC dans le cadre français), est assuré par le dépositaire central des titres. Ce dernier est créé par le décret législatif n° 93-10 du 23 mai 1993, modifié et complété, relatif à la bourse des valeurs mobilières. Ses principales fonctions sont les suivantes :

- ✓ La conservation des titres;
- ✓ L'assurance de la circulation des titres par virement de compte à compte;
- ✓ L'administration des titres.

⁽¹⁾ M. ARAB Sofiane, Mémoire de diplôme supérieur d'études bancaires : « La titrisation des créances bancaire », école supérieure de banque, 2008, P-82.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

✓ Les créances titrisables

Ne sont titrisables que les crédits hypothécaires accordés par les banques et établissements financiers dans le cadre du financement du logement. Ces créances ne doivent pas être litigieuses ou comporter un risque de non recouvrement à la date de leur cession. Elles seront réparties en classes homogènes appelées : « Compartiments ».

✓ Les Compartiments

Sont les classes d'actifs bien déterminées au préalable, auxquelles sont adossées une catégorie de titres financiers émis sur le marché des valeurs.

✓ Les titres

Les titres à émettre par l'organisme de titrisation sont des engagements financiers, adossés aux créances hypothécaires garantis d'une hypothèque de premier rang.

3.7 Les limites du développement de la titrisation en Algérie

3.7.1 Le cadre juridique

La promulgation de la loi 06-05 du 14 mars 2006 portant la titrisation des créances hypothécaires, constitue le premier pas de l'acculturation de la titrisation en notre pays.

Toutefois, les textes établis par le gouvernement restent insuffisants, et ne définissent pas l'aspect comptable et fiscal relatifs à l'opération.

Nous constatons également qu'aucun dispositif juridique ne définit le véhicule de titrisation comme dans le cas du trust aux Etats Unis ou du Fonds Commun de Créances dans le cadre français.

3.7.2 Un marché hypothécaire peu développé

Le marché hypothécaire Algérien a connu un nouvel essor depuis la mise en place du nouveau dispositif de financement de logement en 1997. Cependant, ce marché reste loin des marchés hypothécaires mondiaux et des efforts restent à fournir dans ce domaine pour atteindre les attentes du gouvernement. En effet, plusieurs facteurs ralentissent le développement de ce marché :

- La réticence de la CNL dans sa procédure d'octroi de l'aide au logement ;
- La lourdeur de la procédure judiciaire d'inscription des hypothèques ainsi que l'exécution des droits conférés par celles-ci ;
- La difficulté d'appréciation de la capacité du remboursement des débiteurs, vu l'irrégularité des revenus due à l'instabilité économique du pouvoir d'achat.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

3.7.3 La faiblesse du marché secondaire

L'un des principaux handicaps du développement de la titrisation réside dans l'absence d'un marché secondaire où pourraient se réalisées les négociations des titres émis lors de l'opération. Ce marché s'il existe, il se caractérise par quelques critères qui font de lui un marché inactif :

- Manque d'informations, ou inexistence d'information sur les titres qui s'y trouvent;
- Volume minime de transactions;
- Manque de liquidité des titres;
- Absence de standardisation des produits.

3.7.4 Les difficultés de placement des titres

A l'absence ou l'inactivité de notre marché secondaire qui freine développement de la titrisation dans notre pays, vient s'ajouter une autre limite relative aux spécificités de nos investisseurs.

En effet, les parts émises lors de la titrisation trouvent généralement comme acquéreurs les investisseurs institutionnels.

Malheureusement, nos investisseurs et précisément les particuliers, sont réticents par rapport à ce genre d'investissement.

Cela est dû essentiellement à l'absence d'une culture financière, aux manques d'information sur le marché de sensibilisation des investisseurs.

3.7.5 Le problème de valorisation des risques liés aux créances pouvant être cédées

L'appréciation et l'évaluation des risques inhérents à l'activité de crédit bancaire nécessitent des systèmes de modélisation efficaces pour une mesure rigoureuse du risque, ceci demande des investissements matériels et humains.

L'évaluation des risques s'avère difficile, surtout en ce qui concerne le risque de taux et de remboursement anticipé dans la mesure où il n'existe pas de référence des taux à moyen et long terme sur le marché, et de système d'information au sein de nos banques.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

3.7.6 Les conditions d'évolution de la titrisation en Algérie ⁽¹⁾

En vue de garantir le développement de la titrisation, il nous paraît souhaitable de :

- ✓ Titriser des créances de bonne qualité en vue de bénéficier d'une notation optimale ;
- ✓ Clarifier, autant que possible, les relations entre les intervenants par la conclusion de conventions définissant les droits et obligations de chacune des parties sans ambiguïté ;
- ✓ Veiller à une stricte séparation des fonctions entre les divers intervenants par des conventions claires et contraignantes ;
- ✓ Assurer un rendement des parts émises supérieur à celui des obligations et des bons de trésor ;
- ✓ Disposer de toutes les informations sur les créances et pour la mise à la disposition du public d'une information abondante et pertinente sur les créances et les parts ;
- ✓ Titriser des créances à forte marge. En effet, la titrisation des créances ne peut être réussie que si la marge sur les créances couvre la rémunération des investisseurs (les intérêts reçus sur les créances doivent être supérieurs à ceux payés aux porteurs de parts émises).

De ce fait, nous pensons qu'il est préférable de titriser les créances des banques qui ont un taux d'intérêt assez élevé, et donc exclure les crédits aux taux d'intérêts proches des taux du marché monétaire ;

- ✓ Interdire l'endettement de l'organisme de titrisation, tout en acceptant le recours aux avances techniques et de liquidités déposées dans un compte de réserve qui doit être créé à la date de cession ;
- ✓ Titriser les créances de fortes pondérations pour le risque, afin de bénéficier au maximum de l'effet du ratio Cooke ;

Faire intervenir un nombre un important d'investisseur, et ce pour élargir le marché financier.

⁽¹⁾ M. ARAB Sofiane, Mémoire de diplôme supérieur d'études bancaires : « La titrisation des créances bancaire », école supérieure de banque, 2008, P-100.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

On peut déduire que la titrisation en Algérie est réservée aux crédits hypothécaires et elle s'effectue en deux étapes :

- ✓ Une cession de créances par établissement cédant à l'organisme de titrisation ;
- ✓ Une émission par l'organisme de titrisation, des titres négociables sur le marché adossés à des créances hypothécaires.

Malgré la loi n° 06-05 du 12 mars 2006, portant sur la titrisation des créances hypothécaires en Algérie, la titrisation n'est pas appliquée pour l'instant.

Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers

Conclusion:

En matière de crédit, l'analyse des risques doit être préalable à toute prise de décisions, un banquier ne doit pas perdre de vue les risques qu'il va courir en répondant favorablement à la demande d'appui financier introduite par sa relation.

Tout concours bancaire comporte un risque, mais celui-ci ne doit pas empêcher le banquier d'agir, sa fonction étant de prendre puis de gérer le risque prix pour se prémunir, il dispose de plusieurs moyens.

Le premier moyen est la surveillance de l'entreprise depuis l'entrée en relation et le deuxième moyen est la prise des garanties pour plus de sécurité.

Comme technique de transfert du risque, les banques utilisent souvent la titrisation pour dégager le risque de ses bilans.

**Chapitre 4 : Etude d'un
cas pratique au sein de
la Cnep-banque de Tizi-
Ouzou.**

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

Introduction:

La Cnep-Banque joue un rôle vital dans la vie économique, en sens, elle est l'un des moteurs du système financiers algérien, car elle répond aux besoins de financement aussi bien pour les entreprises que pour les particuliers.

Pour y parvenir, la Cnep-Banque a développée depuis sa création jusqu'à nos jours, une structure bancaire qui s'adapte à ses nouvelles fonctions notamment la collecte de dépôts et l'octroi de crédits.

La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance est spécialisée, depuis sa création le 10 août 1964, dans la collecte de l'épargne et les crédits immobiliers aux particuliers destinés aux algériens résidant en Algérie et à l'étranger.

Elle est la banque de l'immobilier par excellence, est leader dans le financement de la promotion immobilière publique et privée. Elle finance également les investissements dans toutes les activités économiques, hormis le commerce et le commerce extérieur.

La CNEP-Banque est également leader dans la bancassurance (en partenariat avec une compagnie d'assurance étrangère).

Outre ses 213 agences d'exploitation et 14 directions régionales réparties à travers le territoire national, la CNEP-Banque est présente également au niveau du réseau postal pour l'épargne des ménages.

Après avoir effectué un stage pratique au sein de la direction de réseau de la Cnep-Banque de Tizi-Ouzou, on présentera dans ce chapitre, la Cnep-banque d'une manière générale (son historique, organisation et ses différents produits), ensuite on s'intéressera de près à un crédit destiné à un promoteur immobilier.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

Section 1: Présentation de la CNEP-Banque.

Dans cette section, on présentera un aperçu historique de la Cnep-Banque, ainsi que son organisation.

1.1 L'historique de la CNEP-Banque :

La caisse nationale d'épargne et de prévoyance a été créée par la loi 64-227 du 10/08/1964. Elle a remplacé la caisse de solidarité des départements des communes d'Algérie (C.S.D.C.A) et du réseau postal, néanmoins, elle n'a commencée à exercer ses fonctions qu'en 1966.⁽¹⁾

Elle avait pour principales missions :

- ✓ La collecte de l'épargne ;
- ✓ Le financement de logement ;
- ✓ La promotion immobilière.

En fonction des changements politique et économique qu'a connus l'Algérie la cnep-banque à s'adapter et est donc passée par les étapes suivantes :

1.1.1 La période (1964-1970) : collecte de l'épargne

Cette période été celle de la mise en place du livret de l'épargne, les deux attributions principales assignées à la caisse de l'épargne de l'époque étaient :

- ✓ La collecte de l'épargne ;
- ✓ L'action de crédit pour l'achat de logement (prêts sociaux).

Le réseau était composé de deux (2) agences, celle d'Alger et celle de Tizi-Ouzou, ouvertes en 1967 de 575 points de collecte implantés dans le réseau.

⁽¹⁾ www.cnepbanque-dz/fr/php-historique , consulté le 21/04/2015.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

1.1.2 La période 1970-1980 :

Cette période se caractérisait par :

- ✓ La mise en place du système d'épargne logement (arrêté du 19/02/1972) qui a permis à la CNEP d'encourager la promotion de l'habitat et de développait sa présence sur le marché de l'épargne ;
- ✓ Le financement de l'habitat urbain (instruction n°8 d'article 1971) ;
- ✓ La mise en œuvre du compte d'épargne devises (l'instruction du 11/05/1971 ce compte n'existe plus durant cette période, le réseau s'est intensifié pour atteindre en 1979 le nombre de 46 agences et bureaux de collecte opérationnelles.

1.1.3 La période 1980-1997 :

Cette période constitue une transition de l'économie vers l'économie de marché.

Dans ce contexte la CNEP a dû subir des changements pour se préparer à devenir une banque en vue de répondre aux nouveaux besoins économiques du pays.

Ses nouvelles missions sont :

- ✓ Suivi des crédits constructions octroyés au particulier ;
- ✓ Financement de l'habitat promotionnel (crédit n°80-123 du 03/09/1980);
- ✓ Financement des secteurs hors habitat (professions libérales ; transport, coopérative et ce à partir de 1995) ;
- ✓ Augmentation du nombre d'agences à partir de 1995 pour atteindre 172. ⁽¹⁾

⁽¹⁾CNEP/Banque de Tizi-Ouzou (direction de réseau) document interne.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

1.1.4 La bancarisation de la CNEP (l'année 1997) : ⁽¹⁾

Cette période est celle de la bancarisation de la CNEP. En effet, cette dernière a bénéficié du statut de banque par la décision n°01-97 du 09/06/97 délivrée par la banque d'Algérie.

Ainsi, à côté des fonctions traditionnelles d'une caisse, la CNEP remplit désormais les fonctions propres à une banque, ce qui lui permet d'intervenir en financement des entreprises et des particuliers au titre de crédit à la consommation.

La CNEP-Banque est érigée sous formes de société par action (SPA) au capital de 14 milliards DA, elle était une banque publique, le seul actionnaire est l'Etat.

1.1.5 La période (1997 à nos jours) :

L'assemblée générale ordinaire de la loi 17/07/2008 relative au repositionnement stratégique de la banque décrite que son activité autorise au titre de crédit au particulier :

Les crédits hypothécaires prévus par particuliers en vigueur au sein de la banque à l'exclusion de prêt par l'achat des locaux la construction l'extension et l'engagement des locaux à l'usage commercial au professionnel, il y a aussi le financement de promotion immobilière, sont autorisés à savoir :

- ✓ Le financement des programmes immobiliers destinés à la vente ou à la location y compris en intégrant des locaux à l'usage commercial au professionnel ;
- ✓ Le financement de l'acquisition ou l'aménagement de terrains destinés à la réalisation de logements ;
- ✓ Le financement des entreprises les segments qui sont autorisés : Le financement des opérations d'acquisition, d'extension et/ou de renforcement des moyens de réalisation (équipement intervenant dans le secteur de bâtiment) ;
- ✓ Le financement de projet d'investissement dans les secteurs de l'énergie, de l'eau de pétrochimie.

⁽¹⁾CNEP/Banque de Tizi-Ouzou (direction du réseau).

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

1.2 L'organisation de la CNEP-Banque

1.2.1 L'organisation :

Le réseau de la CNEP-Banque comprend 201 agences bancaires, réparties à travers le territoire national.

Les activités commerciales et administratives et ces agences sont soutenues et encadrées par douze (12) directions du réseau à compétence géographique déterminé sur la base d'un découpage du territoire national et l'implantation des agences.

L'autorité de la direction générale s'exerce par l'intermédiaire de cinq (05) directions générales adjointes (crédit, administration, recouvrement, développement épargne et réseau), auxquelles sont rattachées des directions centrales. ⁽¹⁾

1.2.2 Les activités principales :

A travers son propre réseau d'agences toutes informatisées et les bureaux de postes (prestation de service collecte de l'épargne), la CNEP-Banque draine ses ressources principalement de l'épargne des ménages.

Les crédits qu'elles portent essentiellement sur le financement de l'habitat, sous toutes ses formes :

✓ Collecte de l'épargne :

Les produits de placement offerts à la clientèle sont :

- ✓ Le livret d'épargne logement (LEL) ;
- ✓ Le livret d'épargne populaire (LEP) ;
- ✓ La carte épargne (CE) : elle remplace le (CEL et LEP) en 2013 ;
- ✓ Les placements à terme (bon de caisse, dépôt à terme) ;
- ✓ D'autres ressources à une collecte à travers comptes courants et de chèque ouvert aux entreprises et aux particuliers.

¹ www.cnepbanque.dz/fr/php-organisation, consulté le 03/05/2015.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

✓ Les crédits à la clientèle :

Le financement de la cnep-banque est de diverses natures et s'adresse aux particuliers et aux entreprises départ son expérience dans le financement de l'immobilier et de la qualification de ses équipes. Elle finance les investissements dans tous les secteurs d'activité économique et elle assure la quasi-totalité des financements bancaires consacrés au secteur de l'habitat.

1.2.3 L'organigramme général de la CNEP-Banque :

La cnep-banque est dirigée par un Président Directeur Général (PDG) assisté par sept (7) directeurs généraux adjoints.

La Cnep-banque est gérée par un conseil d'administration qui comprend outre le président directeur général nommé par décret et choisi en fonction de sa compétence en matière économique et financière, cinq administrateurs qui représentent les divers ministères intéressés par sa gestion, soit :

- ✓ Le ministère de l'intérieur ;
- ✓ Le ministère de l'économie et des finances ;
- ✓ Le ministère des travaux publics ;
- ✓ Le ministère des affaires sociales ;
- ✓ Le ministère des postes et de télécommunication.

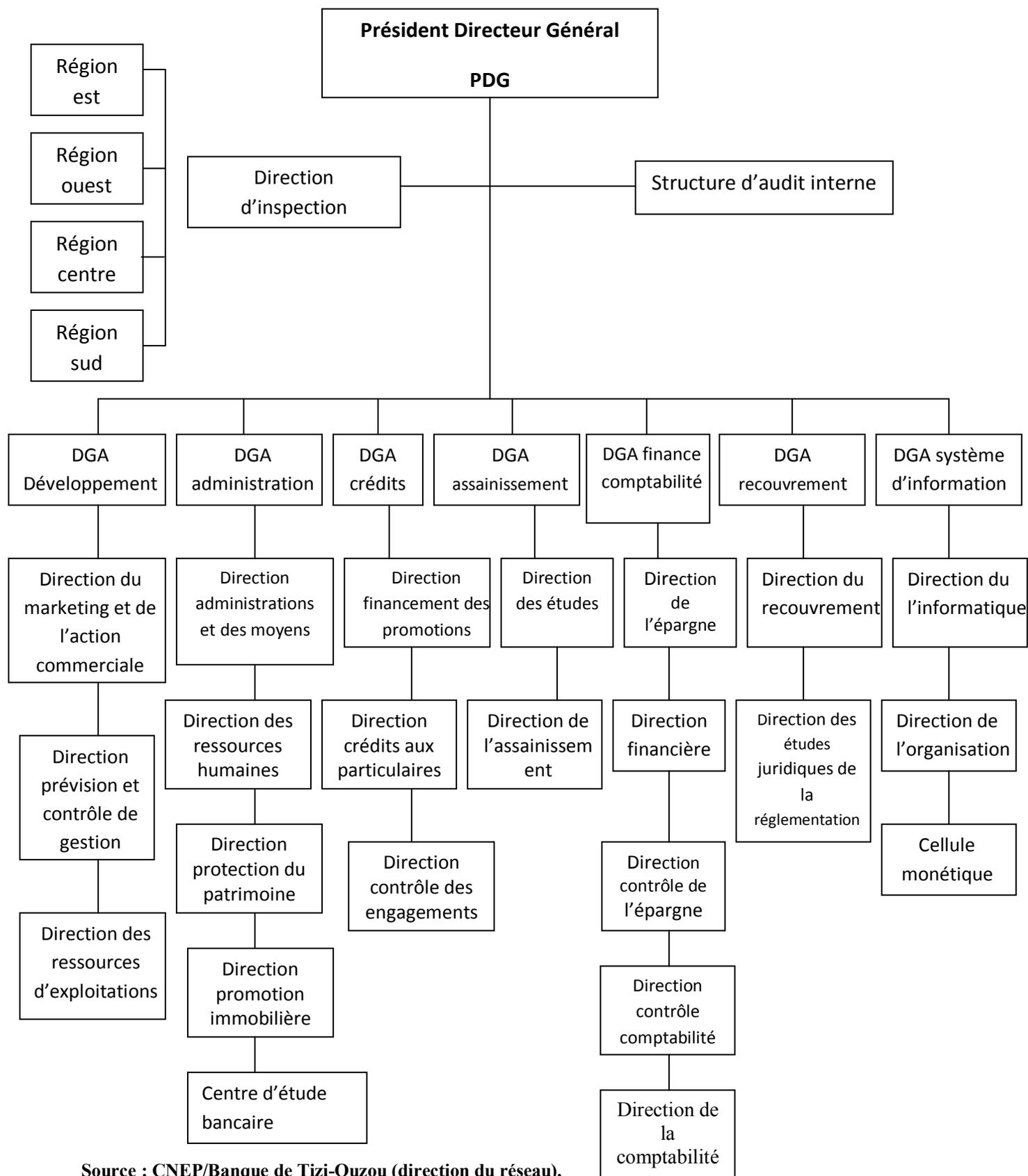
1.2.4 Le réseau de la cnep-banque

La direction du réseau est une structure hiérarchique de soutien des agences implantées dans son territoire.

Elle exerce, au niveau régional, toute fonction déléguée par la direction régionale, ses missions son prise en charge par un directeur générale assisté de six (6) chefs de département.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

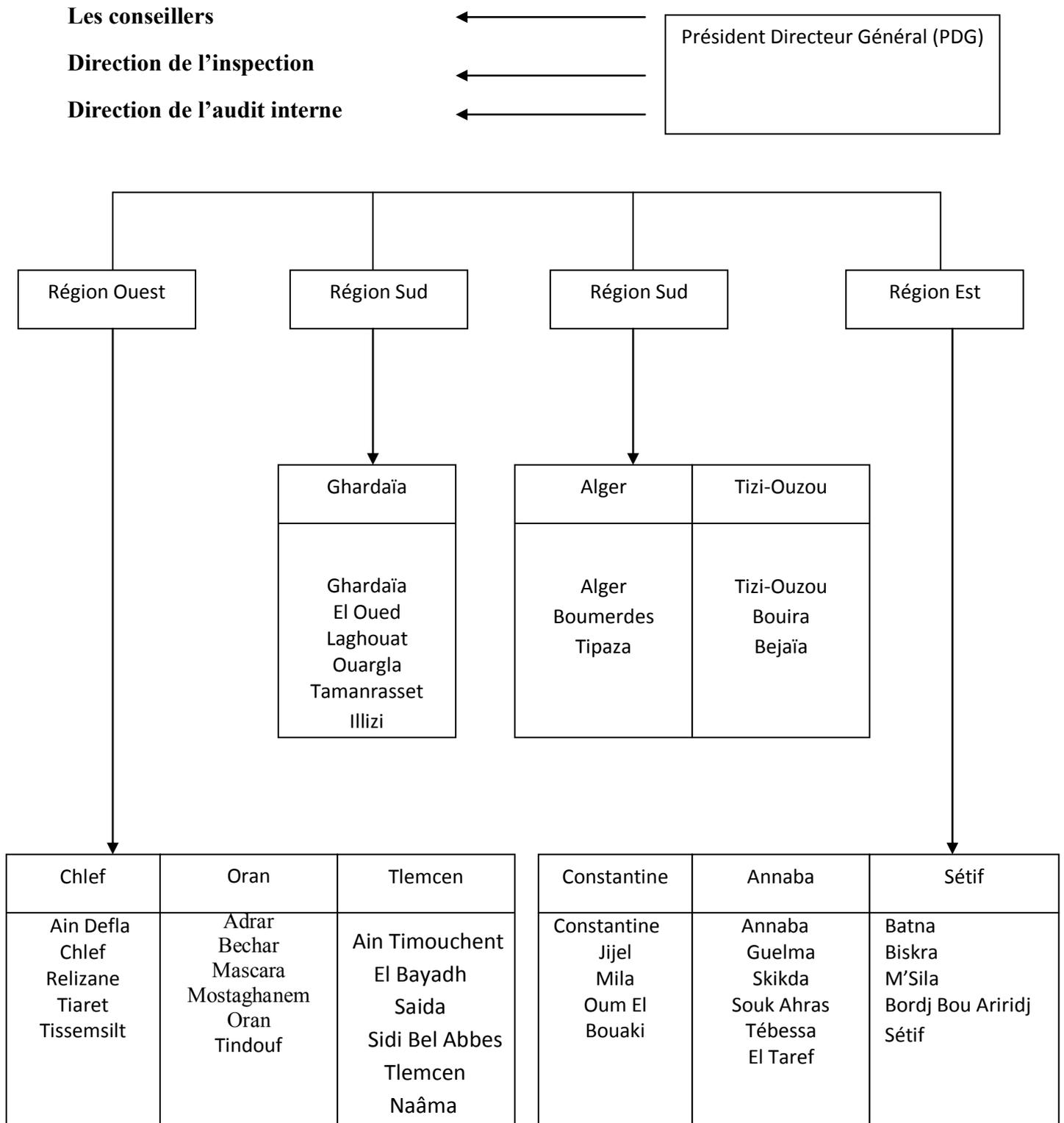
Figure n°07 : L'organigramme de la CNEP-Banque



Source : CNEP/Banque de Tizi-Ouzou (direction du réseau).

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

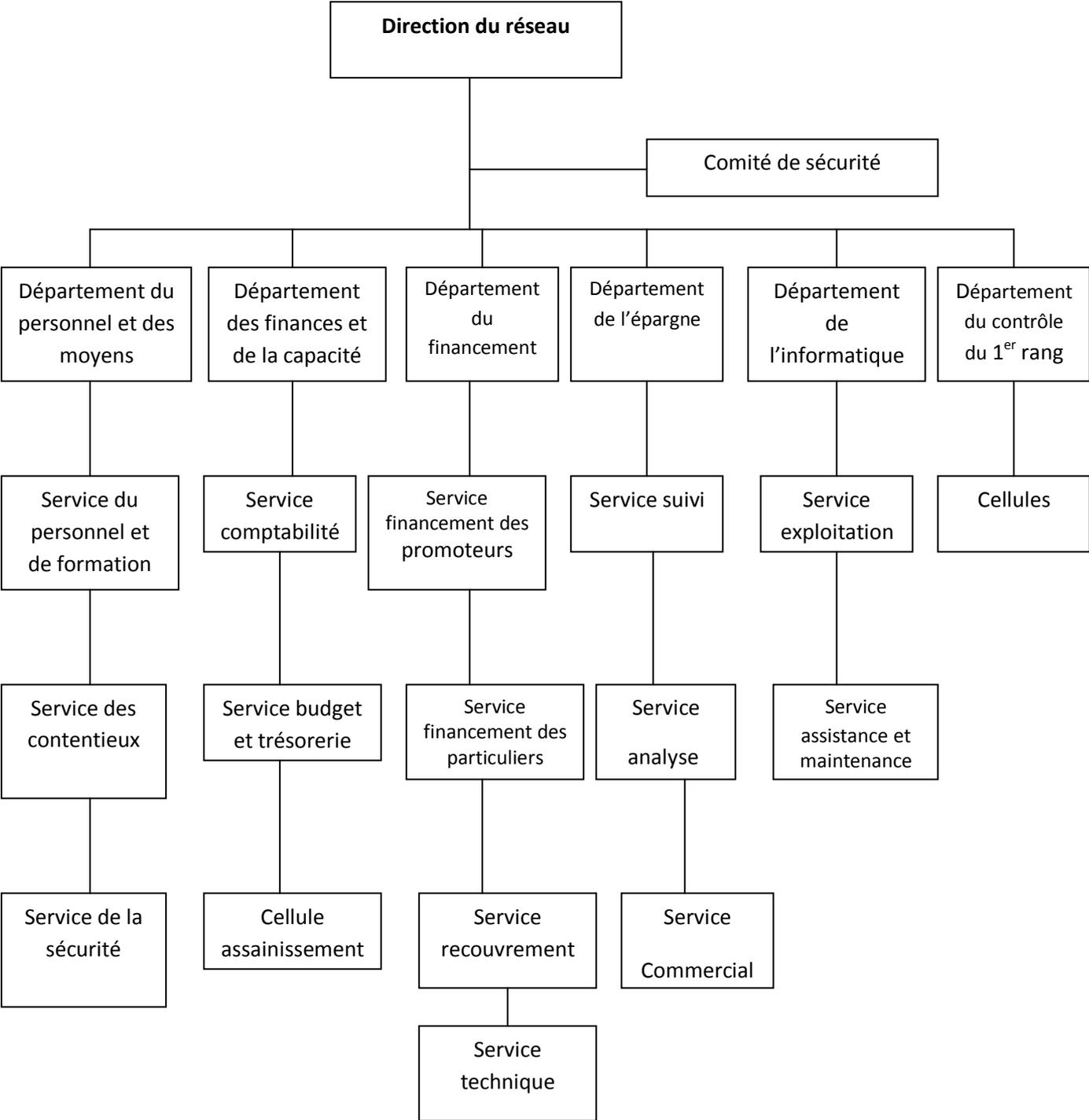
Figure n°08: Direction générale



Source : CNEP/Banque de Tizi-Ouzou (direction du réseau).

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

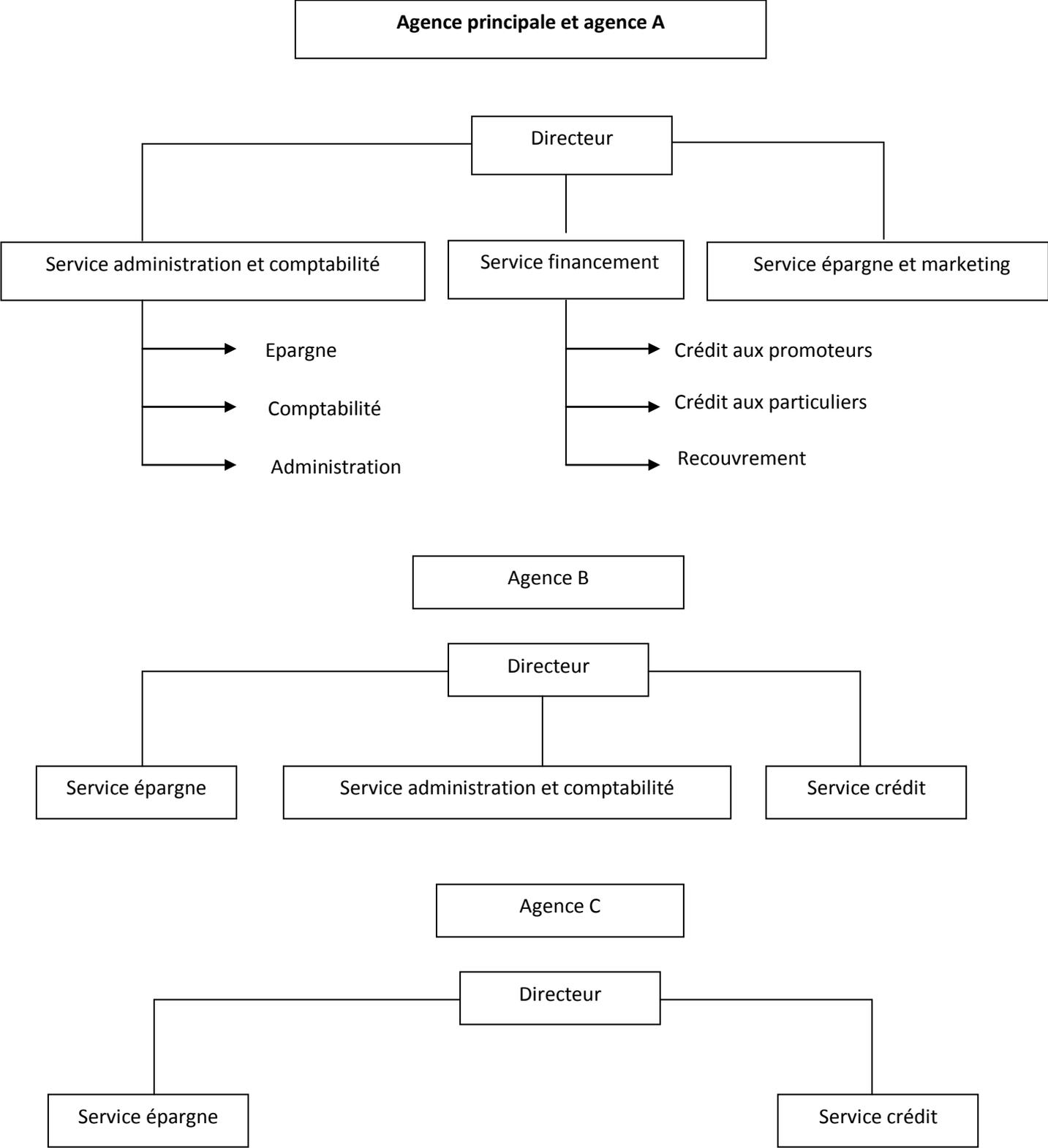
Figure n°9 : L'organigramme de la Direction Générale



Source : CNEP/Banque de Tizi-Ouzou (direction du réseau).

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

Figure n°10 : L'organigramme des agences



Source : CNEP/Banque de Tizi-Ouzou (direction du réseau).

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

1.2.5 Les agences ⁽¹⁾ :

L'agence est la structure d'exploitation décentralisée au niveau local, les agences sont classées en trois (3) catégories et une agence principale :

✓ *Les agences « A » :*

Ce sont les agences implantées aux chefs lieux des Wilaya, se sont seules agences habilitées à l'activité de crédit aux promoteurs ainsi qu'aux crédits à l'accession aux logements chez auprès des promoteurs.

✓ *Les agences « B » :*

En fonction de l'importance de la localité d'un point de vue clientèle et activité, on trouve ce type d'agences au chef lieux des Wilayas ou Daïras.

Elles sont habilitées à l'activité de crédit sauf celle qui est du ressort exclusif de l'agence « A ».

✓ *Les agences « C » :*

Ce type d'agence est un véritable bureau de collecte bancaire.

⁽¹⁾ www.CNEP/Banque.dz/fr/php-agences. Consulté le 29/04/2015

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

Section 2 : Les missions et opérations de la Cnep-Banque

La vocation originale de la Cnep-banque est de collecter l'épargne des ménages et d'octroyer les crédits destinés à la réalisation de projets immobiliers qui soit destinés à la commercialisation (financement des promoteurs) ou pour l'usage personnel (financement des particuliers).

2.1 Les clients de la Cnep-banque

2.1.1 Les particuliers :

La distribution d'un crédit à un particulier est conditionnée par l'existence d'un organisme spécialisé de crédit et d'une réglementation en la matière, chose qui ne relève pas de l'ampleur voulue en Algérie. Aussi un niveau de vie favorable garantissant une capacité de remboursement des crédits, un particulier est tout simplement un salarié, dans l'étude de dossier de crédit à un particulier, il faut se rendre compte d'un certain nombre d'éléments : profession, âge, revenu, patrimoine, garantie fournis...

2.1.2 Les promoteurs :

L'Etat, incapable de répondre à la demande massive de logement, la Cnep-banque a fait preuve d'innovation, en étendant sa gamme de produits au financement de l'acquisition de terrains destinés à la réalisation d'un programme immobilier promotionnel.

Les conditions de financement des crédits immobiliers au promoteur portent sur la mise œuvre d'un certain nombre d'évaluations liées au projet (analyse du marché, structure financière de projet, analyse de la commercialité du programme immobilier...), au promoteur (analyse de son endettement et de sa capacité de remboursement) à la garantie (l'existence des documents administratifs liés à la garantie).

2.1.3 Les entreprises :

La Cnep-banque finance jusqu'à 70% des projets de création, acquisition, extension et/ou renforcement des moyens de production dans tous les secteurs d'activité économique, les bénéficiaires sont toutes personnes, physique ou morale, de droit algérien, exerçant une activité économique de biens et services.

Le financement des crédits d'investissement et d'exploitation est une nouvelle activité de la Cnep-banque.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

2.2 Les missions de la Cnep-banque :

Les missions de la cnep-banque portent essentiellement sur :

- ✓ La collecte de l'épargne ;
- ✓ Le financement de l'habitat ;
- ✓ La promotion de l'immobilier ;
- ✓ Le financement des entreprises.

2.2.1 La collecte de l'épargne :

La collecte de l'épargne des ménages s'effectue par l'intermédiaire de deux réseaux :

- ✓ Le réseau propre à la Cnep-banque réparti à travers tout le territoire national ;
- ✓ Le réseau postal composé de 3 204 points de collectes répartis sur les 48 wilayas.

Outre les livrets d'épargne (livret d'épargne logement et livret d'épargne populaire), la Cnep- banque offre d'autres produits d'épargne à ses clients :

- ✓ Les dépôts à terme logements pour les personnes morales ;
- ✓ Les bons de caisse ;
- ✓ Les dépôts à terme banque pour les personnes physiques ;
- ✓ Les comptes chèques aux particuliers ;
- ✓ Les comptes courants ou commerciaux pour les commerçants.

2.2.2 Le financement de l'habitat :

Les prêts accordés par la Cnep-banque servent principalement à :

- ✓ La construction, l'extension, la surélévation ou l'aménagement d'un bien immobilier (épargnant ou non épargnant) ;
- ✓ L'achat, l'aménagement ou la construction de locaux à l'usage commercial ;
- ✓ L'acquisition de logements neufs auprès des promoteurs publics ou privés ;
- ✓ La cession de biens entre particuliers ;
- ✓ La location de terrains destinés à la construction.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

2.2.3 La promotion immobilière :

Outre le financement des particuliers, la Cnep-banque intervient aussi en amont dans le cadre du financement des promoteurs immobiliers publics ou privés ayant des projets et destinés à la vente ou à la location. Elle intervient aussi dans le financement de l'acquisition des terrains destinés à la promotion immobilière.

2.3 Les opérations de la Cnep-banque :

Aujourd'hui, la Cnep-banque n'est plus une caisse d'épargne. C'est une banque à part entière, cela suppose donc que les types d'opérations qu'elle accomplit sont ceux relevant de son statut de banque de 1997 et qui consistent à :

- ✓ Recevoir et gérer des fonds quel que soit leur durée et leur forme ;
- ✓ Emettre des emprunts à court, moyen et long terme, sous toutes formes ;
- ✓ Consentir des prêts sous toutes formes dont ceux destinés au financement de l'habitat ;
- ✓ Donner toute acceptation, caution et garantie de toute nature ;
- ✓ Effectuer toutes les opérations sur les valeurs mobilières conformément aux conditions légales et réglementaires ;
- ✓ Les crédits hypothécaires prévus par les textes réglementaires au sein de la banque.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

Section 3 : Le montage d'un dossier de financement pour un promoteur

L'activité immobilière regroupe l'ensemble des actions concourant à la réalisation, et l'aménagement ou la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente ou à la location.

Selon l'article (3) de la réglementation interne de la Cnep-banque un promoteur immobilier est toute personne physique ou morale qui exerce une activité de promotion immobilière.

3.1 Les conditions de financement de la promotion immobilière

3.1.1 La demande de financement

3.1.1.1 Quotité de financement

Le concours financier de la Cnep-banque intervient dans la limite de 80% du coût global du projet immobilier. Néanmoins, le comité central de crédit peut décider d'un financement à hauteur de 90% du coût du projet.

3.1.1.2 Part d'autofinancement du promoteur

L'apport du promoteur est constitué par le terrain pris à sa valeur d'acquisition ainsi que les frais et travaux préliminaires engagés (études de sol, études techniques et d'architectures, travaux de viabilisation, installation de chantier...).

Toutefois, lorsque la propriété du terrain d'assiette objet de la demande de financement résulte d'une donation ou de l'acquisition d'une assiette foncière à un prix inférieur ou égal à 50% de sa valeur vénale, il peut être retenu comme part d'autofinancement 50% de cette valeur. Il demeure entendu que cette valeur vénale doit être confirmée par un expert foncier agréé près des tribunaux.

3.1.1.3 Modalité de mobilisation de la part d'autofinancement du promoteur

Dans le cadre d'un financement à hauteur de 90%, le promoteur doit apporter sa part d'autofinancement préalablement à toute mobilisation de crédit par la banque.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

Dans le cas d'un financement à hauteur d'un montant inférieur ou égal à 80% du coût du projet, la mobilisation de la part d'autofinancement du promoteur se fera selon l'une ou l'autre des modalités suivantes :

- ✓ Prise en charge, par le promoteur, de sa part d'autofinancement préalablement à toute mobilisation de crédit ;
- ✓ Paiement, par le promoteur, de sa part d'autofinancement sur chaque situation de travaux et ce, jusqu'à concurrence du montant de la part d'autofinancement convenu.

3.1.2 Les demandes de restructuration et / ou de prorogation de délais

Toute demande de restructuration physique ou financière du projet, ou de prorogation de délais, doit être introduite auprès de l'agence domiciliataire du crédit et faire l'objet d'un examen dans les mêmes conditions et selon les mêmes règles que celles régissant les demandes de financement.

3.2 La décision d'octroi de crédit

La décision d'octroi de crédits aux promoteurs immobiliers relève de la compétence exclusive du comité central de crédit. Cette décision est notifiée aux structures chargées de son exécution selon les modalités fixées par note d'instruction.

3.3 L'examen des demandes de financement

Les demandes de financement d'opérations de promotion immobilière peuvent être déposées par des promoteurs auprès des agences habilitées à l'exercice de l'activité de financement de la promotion immobilière, des directions de réseau ou de la direction du financement des promoteurs (DFP).

3.3.1 Recevabilité du dossier

Tout dossier déposé auprès de l'agence, de la direction de réseau ou du siège, doit faire l'objet, après vérification et confirmation de sa recevabilité, d'un enregistrement et donner lieu à la délivrance d'un récépissé de dépôt au promoteur.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

3.3.2 Le dossier déposé au niveau de l'agence

Dès enregistrement de la demande de financement, déclarée recevable, l'agence est tenu de transmettre, sans délai, le dossier y afférent à la direction de réseau de rattachement pour examen.

3.3.3 Le dossier déposé au niveau de direction de réseau

Les dossiers de financement, reçus des agences habilitées ou directement déposés au niveau de la direction de réseau, font l'objet d'une étude par les structures compétentes du réseau.

A ce titre, le département financement procède à l'examen de la demande et établit une fiche technique reprenant les avis des structures concernées, à savoir respectivement, les services financement, juridique et technique.

Sur cette base, le département financement soumet à l'appréciation du comité de crédit du réseau une fiche de présentation comportant les données nécessaires à la formulation de son avis.

A l'issue de la réunion du comité de crédit, la direction du réseau transmet le procès verbal du comité portant son avis motivé, accompagné du dossier, à la direction du financement des promoteurs (DFP).

Le traitement de la demande de financement par la direction du réseau doit être effectué dans un délai n'excédant pas quinze (15) jours à compter de la date de sa réception à son niveau.

3.3.4 Le dossier déposé au niveau central

Les dossiers de financement reçus des directions de réseau ou directement au niveau central font l'objet, dès leur enregistrement, d'une étude par la direction du financement des promoteurs.

Dans ce cadre la DFP établit une fiche technique reprenant les avis juridique, technique et financier afférent au projet.

Sur cette base, la DFP soumet à l'appréciation du comité central de crédit une fiche de présentation du dossier de financement comportant les éléments nécessaires à la formulation de sa décision.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

Le traitement de la demande de financement par la DFP doit être effectué dans un délai n'excédant pas quinze (15) jours à compter de la date de sa réception au niveau du siège.

3.3.5 La consultation préalable de la centrale des risques

L'examen des demandes de financement par les comités de crédit (central et de réseau) est subordonné à la consultation et l'obtention de la réponse de la centrale des risques de la banque d'Algérie.

3.4 La mise en œuvre de la décision du comité central de crédit

Après examen du dossier par le comité central de crédit, et sur la base du procès verbal de réunion, la DFP doit procéder :

Dans le cas d'une décision favorable : l'établissement et à la signature d'une lettre d'autorisation de crédit (LAC) consignant la décision du comité central de crédit et sa transmission à la direction de réseau concernée.

A la réception de la LAC, la direction de réseau procède à :

- ✓ La notification au promoteur de la décision d'octroi de crédit et des conditions y afférentes.
- ✓ L'établissement et la signature de la convention de financement après levée des réserves éventuelles.

Dans le cas d'une décision défavorable : la DFP notifie la décision du comité à la direction de réseau concernée qui se chargera d'en informer le promoteur par écrit.

3.5 La durée d'utilisation du crédit

La durée d'utilisation du crédit est adossée à celle retenue pour la réalisation du projet immobilier objet de la demande de financement.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

3.6 Fiche de présentation au comité régional de crédit

Etude d'un cas de financement :

L'objet de cette fiche est de soumettre aux membres du comité régional de crédit l'examen de la demande de financement pour l'acquisition d'un terrain, destiné à la réalisation d'un projet promotionnel composé de 80 logement et 20 locaux commerciaux, sis à la zone urbaine de la commune et wilaya de BOUIRA, introduite par SARL« xxxxx promotion immobilière ».

3.6.1 Identification de l'emprunteur

- ✓ Nom (raison social) : SARL « xxxxx promotion immobilière » ;
- ✓ Noms des gérants : BB ET DD ;
- ✓ Capital social : 3.000.000,00 DA ;
- ✓ Forme juridique : Personne morale « société à responsabilité limité » ;
- ✓ Siege social : lotissement 94, lot BT01 xxxxxxxxxxxx ;
- ✓ Registre de commerce : N°xxxxxxxxxxxxxx ;
- ✓ Date de début d'activité : 16/05/2005 ;
- ✓ Réponse de la centrale des risques : client non répertorié dans les fichiers de la centrale des risques de la Banque d'Algérie.

3.6.1.1 Crédit sollicité par le promoteur :

- ✓ Montant du crédit : 133.531.300,00 DA (soit 70%du prix de terrain) ;
- ✓ Prix et destination du terrain : le prix tel que repris sur la promesse de vente notarié est 50.000 DA/M², pour une superficie totale de 3.815,18m² destinée à la réalisation d'un projet immobilier de 80 logements promotionnels et 20 locaux, sis à la zone urbaine de la commune de Bouira, wilaya Bouira ;
- ✓ Durée sollicité : 24 mois.

3.6.1.2 Données prises en compte dans l'étude :

- ✓ Montant : 133.531.300,00 DA (soit 70% du prix du terrain) ;
- ✓ Montant de l'apport personnel déjà versé : 12.000.000,00 DA ;
- ✓ Montant de l'apport à complété : 45.227.700,00 DA ;
- ✓ Taux d'intérêt : 5,75% ;
- ✓ Durée : 24 mois.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

3.6.1.3 Garanties

L'hypothèque de premier rang du terrain d'assiette d'une superficie de 3.815,00 m² et les constructions futures à y édifier.

3.6.2 La présentation de l'entreprise :

3.6.2.1 Historique :

Il s'agit de la SARL « xxxxx promotion immobilière » créée initialement le 23 et 25/03/2005, par devant maître BOUCHIOUANE Messaoud, formée au départ par monsieur BB et monsieur CC.

Cette SARL a connu deux modifications dans ses statuts, à savoir :

- A. En date du 13/08/2007** : cession de toutes les parts de CC au profit de BB, et par conséquence transformation de la SARL en EURL « xxxxx promotion immobilière » gérée par son unique associé monsieur BB.
- B. En date du 25/01/2012** : création de la SARL « xxxxx promotion immobilière » constituée par BB (1500 parts sociales) et DD (1500 parts sociales); la présente relation.
 - ✓ Les activités de la SARL reprises dans les statuts et le registre de commerce sont :
 - Entreprise de travaux bâtiment ;
 - Entreprise de forage et travaux ruraux ;
 - Travaux des routes et aéroports ;
 - Entreprise de travaux urbains et salubrité publique ;
 - Entreprise de promotion immobilière.
 - ✓ La SARL a réalisé respectivement les résultats ci-après, déclarés dans les 03 bilans réels des exercices 2009-2010-2011 : 614.938,00 DA, 102.556,00 DA et 1.817.228,00 DA ;
 - ✓ L'entreprise emploie un effectif de 02 salariés déclarés, selon l'attestation délivrée par la CNAS ;
 - ✓ La SARL a présenté dans le dossier des justificatifs de réalisation ainsi qu'un CV afin de justifier de son capital expérience dans le domaine promotionnel.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

3.6.2.2 La présentation du projet objet de la demande :

Le projet consiste en l'acquisition d'une parcelle de terrain sise à la zone urbaine de la commune et wilaya de Bouira, de nature juridique privée d'une superficie de 3815,18m² appartenant aux héritiers ABBAS, HADJ AISSA, et MANSOURI, selon le livret foncier N° 691/2007 remis en date du 17/02/2007.

La promesse de vente établie par le maître DAHMANE Bouamrane, en date du 26 et 30/04/2012, reprend dans ses clauses :

- **Validité de l'offre** : durée de 02 mois, reconduite tacitement à compter de la signature de l'acte jusqu'à l'obtention d'un crédit auprès d'une banque appropriée ;
- **Prix de terrain** : 190.759.000,00 DA, soit 50.000,00 DA/M², avec versement d'un apport préalable par le future acheteur d'un montant de 12.000.000,00 DA.

La valeur vénal du terrain telle qu'estimée sur le rapport d'expertise établi par le BET GARTI MOKRANE, agréé par le promoteur est de 50.000,00 DA/m², soit un montant total de 190.759.000,00 DA.

✓ **L'emplacement de terrain** :

La parcelle de terrain est située à la zone urbaine de la commune de Bouira de la wilaya de Bouira, et délimité comme suit :

- Nord : voie projetée ;
 - Ouest : voie projeté ;
 - Sud : lot de terrain nu ;
 - Est : voie ferrée.
- ✓ **Le certificat négatif d'hypothèque** a été délivré par la conservation foncière de BOUIRA, en date du 23/05/2012.
- ✓ **Le certificat d'urbanisme** N°533/2012, relatif au terrain a été délivré par les services de L'APC de Bouira, en date du 12/06/2012.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

3.6.2.3 La destination de la parcelle de terrain :

Le promoteur nous sollicite pour l'acquisition de la parcelle de terrain destinée à la réalisation d'un projet immobilier de 80 logement et 20 commerce, réalisées en R+7, composés de logements de type F2, F3 et F4 détaillés comme suit :

- ✓ 14 logements de type F2 d'une superficie unitaire de 56,10m² ;
- ✓ 52 logements de type F3 d'une superficie unitaire de 67,83m² ;
- ✓ 14 logements de type F4 d'une superficie unitaire de 93,62m² ;

Le prix de cession prévisionnel du logement a été arrêté le promoteur à 135.114,71DA/m².

Le prix de cession prévisionnel du local commercial a été arrêté par le promoteur à 118.743,69 DA/m².

3.6.3 Le plan financier prévisionnel

(unité : DA)

DEPENSE		RECETTES PREVISIONNELLES	
Prix du terrain	190.759.000,00	-14 logements F2	106.119.096,51
		-52 logements F3	476.779.291,89
		-14 logements F4	177.101.611,60
1-Divers études	15.800.000,00	Commerce	100.000.000,00
2-construction	344.100.000,00		
(sur la base du devis estimatif et quantitatif)			
3- VRD	16.650.000,00	Total	860.000.000,00
Frais financier**	16.465.243,86		
Total coût de revient	583.774.243,86	Marge	276.225.756,14

** **frais financier** : intérêt 1^{ère} année +intérêt de la 2^{ème} année +commission de gestion et étude : **16.465.243,86 DA.**

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

Intérêt intercalaire 1^{ère} année :

$$133.531.300,00 * 5,75\% = 7.678.049,75 \text{ DA/HT}$$

Intérêt de la 2^{ème} année = 8.119.537,61 DA/HT

Commission d'étude de la gestion (à 0,5%) = 667.656,50 DA/HT (due avant tout déblocage de fonds) ;

Le consolidé du à l'expiration des 24 mois : 141.209.349,75 DA.

Echéance trimestrielle due par le promoteur au titre de la 2^{ème} année de crédit est de 2.374.964,75 DA/TTC.

3.6.4 La Structure de financement

(unité : DA)

Structure de financement	Montant
Crédit CNEP-Banque (70% du prix repris sur la promesse de vente)	133.531.300,00
Autofinancement nécessaire	57.227.700,00
Total	190.759.000,00

- L'autofinancement :

L'autofinancement du projet à régler par le promoteur devra être mobilisé en totalité dans le compte ouvert auprès de l'agence domiciliaire du crédit, ce avant tout déblocage des fonds entre les mains du notaire.

Un montant de l'ordre de 12.000.000,00 DA à été versé par le promoteur à la partie vendeuse, lors de l'établissement de la promesse de vente par devant notaire.

- Rentabilité du projet :

Le promoteur a prévu dans son étude un prix de vente des logements de l'ordre de 135.114,71 DA/M², et de 118.743,69 DA/M² pour les commerces, ce qui lui permet de dégager une marge bénéficiaire très appréciable de l'ordre de 276.225.756,14 DA.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

3.7 La mobilisation du crédit

La mobilisation du crédit intervient à la demande du promoteur et après que les conditions posées par le comité central de crédit aient été remplies, notamment :

- ✓ Recueil préalable des garanties et éventuellement des assurances ;
- ✓ Présentation de justificatifs de dépenses : situations de travaux, notes d'honoraires et autres frais éventuels ;
- ✓ Vérification des justificatifs et leur rattachement au projet financé.

3.8 Le remboursement du crédit

La durée de remboursement du crédit peut varier selon la destination du projet :

3.8.1 Les projets destinés à la vente

Un délai de six (6) mois, après expiration du délai d'utilisation du crédit, est accordé au promoteur pour la commercialisation des biens financés et le remboursement du crédit mobilisé augmenté des intérêts produits et des charges y afférentes.

A ce titre, un échéancier trimestriel est notifié au promoteur, dès signature de la convention, et donnera lieu à l'établissement d'un billet à ordre global de mobilisation et d'une chaîne de billet à ordre trimestriels portant sur le principal, intérêts et charges y afférentes.

3.8.2 Les projets destinés à la location

La durée de remboursement de crédit est déterminée en tenant compte de la période de location des biens immobiliers, objet de financement, de la valeur locative de ces derniers ainsi que de leur nature (à usage d'habitation ou commercial).

Un échéancier de remboursement, établi en fonction de la périodicité retenue pour la perception des loyers, est notifié au promoteur dès la signature de la convention de financement.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

3.9. Le suivi des projets financés et de l'utilisation des fonds

Les structures centrales et régionales chargées du crédit sont tenues d'organiser un suivi de l'évolution et de l'avancement des projets financés.

Ces contrôles, qui doivent intervenir au minimum une fois par trimestre, sont destinés à s'assurer de l'utilisation des fonds mobilisés aux fins exclusives de la réalisation des projets financés.

Ils sont effectués par les services techniques de la banque ou par des bureaux d'études externes agréés.

Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou.

Conclusion:

Le paysage bancaire algérien est marqué depuis des années 1990 par une mutation rendue possible par l'application de la loi 90-10 du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit.

Dans ce paysage bancaire la Cnep-banque a évolué au gré des réformes et de l'environnement tant réglementaire qu'économique.

Les formules de crédits immobiliers se diversifient à la faveur des programmes de réalisation de logements tous types confondus.

A ce titre, la Cnep Banque qui a retrouvé sa vocation de banque de l'immobilier a lancé un crédit à l'adresse des promoteurs immobiliers destiné à financer les projets de réalisation de biens immobiliers destinés à la vente ou à la location.

La CNEP-Banque peut financer jusqu'à 80% du coût global d'un projet immobilier. L'apport du promoteur est constitué par le terrain d'assiette pris à sa valeur d'acquisition, les frais et travaux supplémentaires engagés (études de sol, études techniques et d'architecture, travaux de viabilisation, installation de chantier, etc.).

La durée d'utilisation du crédit est adossée à la durée retenue pour la réalisation du projet immobilier. Aussi, un délai de 6 mois, après expiration du délai d'utilisation du crédit, est accordé pour permettre au promoteur la commercialisation des biens financés.

Conclusion générale

Conclusion Générale

En Algérie, à l'image des pays à économie libérale, l'Etat veut se limiter au rôle de régulateur et de contrôleur, le citoyen est appelé à contribuer à la réalisation de son logement.

Les nouveaux moyens législatifs, institutionnels et financiers mis en place par les pouvoirs publics sont destinés à dynamiser le secteur de la construction, ils visent à rechercher de nouveaux moyens de financement en vue de répondre de manière plus efficace à la demande dans ce cadre, plusieurs formes d'aides sont prévues en faveur de l'accèsion à la propriété les objectifs sont orientés vers plus d'efficacité dans les études, dans l'organisation de la production, elles visent aussi la conception d'un logement mieux adapté aux réalités algériennes, plus économique et de meilleure qualité.

Le logement en Algérie, se situe au cœur d'une crise multidimensionnelle pour une partie importante de la population, en particulier les jeunes, le logement rentre dans le cadre des rêves à réaliser.

En Algérie le prix du logement est extrêmement cher, ce constat émane de la banque mondiale qui avait publié au cours du mois de mai 2005 une analyse comparative d'indicateurs de performance et de politique du secteur du logement dans huit pays de la région moyen orient et l'Afrique du nord.

L'ancien mode de financement de l'immobilier reposant sur la spécialisation sectorielle a désormais atteint toutes ses limites par rapport au mouvement général de réorganisation de l'économie et à l'émergence des règles de commercialité, d'obligation de résultat qui s'imposent à tous les opérateurs.

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.

Les banques exigent avant d'accepter une demande de crédit à la promotion immobilière, que leurs clients, leurs fournissent des garanties avec lesquelles les banquiers se couvrent en dernier recours contre la défaillance éventuelle de l'un de ses clients.

Mais avant d'octroyer des crédits, il faut d'abord attirer le client. Ce dernier, qu'il soit particulier ou entreprise, à tout d'abord besoin d'être informé, écouté et conseillé dans ces choix par le banquier ce passage encore.

Conclusion Générale

Le crédit immobilier représente entre 6 et 7% du portefeuille des banques. Les premiers efforts de diversification de notre modèle de financement du logement sont dominés, en dehors du segment de l'auto construction, par le seul logement social et la contribution exclusive du Trésor public remontent aux années 90 avec l'introduction de la formule des logements sociaux participatifs, ainsi que la libéralisation de la promotion immobilière privée. L'une et l'autre de ces nouvelles formules d'accès au logement étaient censées recourir au crédit hypothécaire que l'ensemble des banques publiques et privées ont été invitées à dynamiser en lieu et place de l'ancien monopole de la CNEP.

En cas de chute de cours des hydrocarbures, d'épuisement du fonds de régulation des recettes, et allant vers l'épuisement des réserves de change (nous devons laisser un minimum sinon le dinar sur le marché parallèle se coterait à plus de 400 dinars un euro), les banques devront forcément relever leur taux d'intérêt, ne pouvant plus être recapitalisées via la rente des hydrocarbures, avec l'insolvabilité de bon nombre de citoyens ayant acquis des logements à des taux d'intérêts bonifiés ce qui risquerait de provoquer une véritable crise sociale et politique.

Malheureusement le marché immobilier n'est pas développé en Algérie et donc les techniques de financement sont classiques (la titrisation en Algérie n'est pas appliquée parce que on n'a pas un marché financier développé et les banques algériennes sont en surliquidité).

Références bibliographiques

Références bibliographiques :

Les ouvrages:

- Alain Béchade : « La promotion immobilière », édition : presses universitaires de France, Paris : PUF, 1997, France, Page-9 ;
- André LEDOIT : « Cours d'économie immobilière », édition : Economica, Paris, France, 2012, p-27 ;
- Arnaud de Servigny : « Le risque crédit : nouveaux enjeux bancaires », 2^{ème}ed DUNOD, 2003. P-145 ;
- Bematti (N.A) : « L'habitat du tiers monde, cas de l'Algérie », ED, SNED, Alger, 1998, P 159 ;
- Dov Ogien, « comptabilité et audit bancaire » 2^{ed} : dunod, Paris, France, 2008 France, P-396 ;
- Jean- Luc Quémard, « Dérivés de crédit », Ed : Revue banque, Paris, France, 2003, Page-19 ;
- Jean-François Sélaudoux : « Le marché immobilier », édition : PUE, Paris, France, 2005, p 106-111 ;
- Lattre André, institut d'études bancaires et financière : « le logement et sont financement en France et dans les principaux pays industrialise » édition : berger-levrault, France, 1992, P- 78-79 ;
- Luc Bernet-Rollande : « Principes de Technique bancaire », ed : DUNOD 23^{ed}, paris, 2004, P-131 ;
- Mansouri Mansour : « Système et pratiques Bancaires en Algérie », ed : Houma, Alger 2005. P-149 ;
- Paul Massé : « Théorie et pratique de la promotion immobilière », collection : Immobilier, finances, édition Economica, 1994, France. Page : 8 ;
- Pierre Vernimmen : « Gestion et politique de la banque » ed : Dalloz, France, 1981. Page -72 ;
- Sid Boubekour : « L'habitat en Algérie : stratégie acteurs et logiques industrielles », ed : OPE, Alger, 1986, Algérie, P-79 ;
- Sylvie de Coussergues : « La bqnue structures marché gestion » 2^{ème}ed, Dalloz, 1996, Page – 100 ;

- Thierry Granier et Corynne Jaffaux, « La titrisation Aspects juridique et financier », ed : economica, paris, France, 2004. Page -5.

Les thèses et mémoires :

- Aftis Hamza, Mémoire de magister, « des causes de la surliquidité bancaire en Algérie et des méthodes de sa gestion », Université de Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou. P68 ;
- HENTOUR Fouad : « Le financement bancaire au service de l'immobilier », Mémoire de fin d'études pour l'obtention du Brevet Supérieur de Banque, ESB, Février, 2005, P-20;
- HERAOU Abdelhakim, Mémoire de Magister Option : Habitat « Evolution des politiques de l'Habitat en Algérie le L.SP comme solution à la crise », Université de Sétif, 2012, P-33 ;
- M. ARAB Sofiane, Mémoire de diplôme supérieur d'études bancaires « La titrisation des créances bancaire » ecole supérieure de banque, 2008.P-82 ;
- M^{lle} OUACHEM Farida : Mémoire de magister option : Monnaie, finance et banque : « La titrisation des créances hypothécaires », Université de Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, P156 ;
- M^{lle} RIFI CHEMS SABAH, mémoire de magister, habitat et environnement urbain « logement collectif », Université Mentouri Constantine, 2008 ;
- Moussaoui Abdelhakim : Mémoire de Magister, « La contribution de la promotion immobilière à la production du logement en Algérie », Université de Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2006, P-105 ;
- M^f Amrane Mokhtar, Mémoire pour l'obtention du diplôme de magister option : Urbanisme « Le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production », Université de Mentouri. Page287;
- M^f Amrane Mokhtar : Mémoire pour l'obtention du diplôme de magister option : Urbanisme, « Le logement social en Algérie : les objectifs et les moyens de production », Université de Mentouri, Page287.

Les articles et revues :

- Philippe Thalmann, article : « Marché immobilier, marché du travail et compétitivité de l'économie », p 5 ;
- Revue trimestrielle de la CNEP-BANQUE, article apparu dans un numéro spécial « Salon Méditerranéen de l'Immobilier », réalisé par M^r « Douadi Kennouche » ;
- Telaidjia Djamel, Pr. Kouadria Nouredine, Pr. Nait Merzoug Md Larbi: article : « Les difficultés de l'équation du logement social en Algérie. L'expérience à Annaba », département des sciences économiques, Département d'Aménagement, Université Badji Mokhtar –Annaba, El-Tawassol : Sciences Humaines et Sociales, N°36 - décembre 2013, P-25 ;
- Vincent Renard, CNRS : article : « Les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers », Novembre, 2003.
- CNEP/Banque de Tizi-Ouzou (direction de réseau) document interne.

Sites internet

- http://srh-dz.org/?p=actualite_detail&lang=fr&actualite_id=13 consulté le 18/03/2015.
- <http://www.algeriesite.com/fr/news-d-algerie/93609-projet.php> consulté en 30/04/2015.
- <http://www.cdvm.gov.ma/actualites/le-cdvm-met-en-ligne-une-etude-sur-la-titrisation-0> consulté le 21/03/2015
- <http://www.desjardins.com/entreprises/projets-entreprise/financer-entreprise/preparer-demande-financement/six-criteres-evaluation/#>. Consulté 10/04/2015
- <http://www.doc-etudiant.fr/Gestion/Finance/Autre-Titrisation-des-creances-119122.html>. Consulté le 17/04/2015.
- <http://www.doc-etudiant.fr/Gestion/Finance/Cours-La-titrisation-aspects-et-pratiques-26147.html> consulté le 17/04/2015.
- <http://www.fgcmpi.org.dz/reglementation.htm#decret> consulté le 26/02/2015.
- http://www.memoireonline.com/01/09/1851/m_le-credit-hypothecaire-dans-le-systeme-bancaire--algerien5.html consulté le 2/02/2015.
- <http://www.mhuv.gov.dz/> consulté le 16/02/2015.
- <http://www.mhuv.gov.dz/cnl-missions.asp> consulté le 18/02/2015.
- http://www.satim-dz.com/?to=detail&id_cat=23&id_article=29 consulté le 3/04/2015.
- <http://www.winne.com/algeria2/french/to26.html#top>. Consulté le 4/03/2015.
- <https://www.lkeria.com/CNL-Caisse-Nationale-Logement.php> consulté le 24/02/2015
- <https://www.lkeria.com/comparatif-offre-credit-immobilier.php> une enquête faite par ce site. Lkeria 2015. Consulté le 02/04/2015.

- www.CNEP/Banque.dz/fr/php-agences. Consulté le 29/04/2015
- www.cnepbanque.dz/fr/php-organisation, consulté le 03/05/2015.
- www.cnepbanque-dz.fr/php-historique , consulté le 21/04/2015.
- www.lkeria.com/credit-immobilier-Algerie.php / www.elmouwatin.dz/ article=4560 consulté le 13/04/2015

Liste des Figures et Tableaux

Liste des Figures et Tableaux :

➤ **Liste des Figures :**

Figure n°1 : La relation entre le foncier et le prix de l'immobilier.....	41
Figure n°2 : L'offre de terrains répond à l'augmentation des prix.....	42
Figure n°3 : Etat d'exécution des programmes d'habitat en Algérie.....	53
Figure n°4 : L'intervention de la SRH sur le marché primaire.....	69
Figure n°5 : L'intervention de la SRH sur le marché secondaire.....	70
Figure n°6: Le mécanisme de la titrisation.....	113
Figure n°7 : Organigramme de la CNEP-Banque	131
Figure n°8: Direction générale.....	132
Figure n°9: Organigramme de la Direction Générale.....	133
Figure n°10 : Organigramme des agences.....	134

➤ **Liste des Tableaux :**

Tableau n°1 : Exemple de plan d'étude pour la construction de logements neufs.....	29
Tableau n°2 : La situation de logement pendant la période coloniale.....	31
Tableau n°3 : Comparatif des offres de crédit immobilier par les banques en Algérie.....	74
Tableau n°4 : Les crédits proposés par la CNEP-Banque.....	93

Annexes

«à l'annexe 1 »

- Nature des biens à financer : Logements Locaux Services
- Destination des biens à financer : Vente Location
- Consistance du programme : Nombre de logements :
Nombre de locaux commerciaux :
Nombre de locaux services :
- Durée de réalisation projetée : mois.

IV / Informations relatives au crédit sollicité :

- Montant du crédit : DA
- Durée de crédit : mois.

L'emprunteur atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et s'engage à fournir à la CNEP-Banque tous les renseignements et justificatifs complémentaires jugés utiles et nécessaires par la CNEP-Banque.

Signature¹

Fait à le

¹ La demande doit être revêtue de la griffe du signataire et du cachet de la société.

« Annexe 1 »

à la note d'instruction n°01/2010 du 23/02/2010

DEMANDE DE CREDIT AUX PROMOTEURS

I / Identification du demandeur :

Raison Sociale :

Siège Social :

N° de Téléphone : Fax :

Courriel (e-mail) :

N° du registre de commerce :

N° d'identification fiscale :

Nature d'activité :

II / Crédits en cours :

▪ A la CNEP-Banque :

Nature du crédit	Agence domiciliaire	Remboursement à jour	
		Oui	Non

▪ Auprès d'autres banques :

Nature du crédit	Agence domiciliaire	Remboursement à jour	
		Oui	Non

III / Informations relatives au projet :

▪ Lieu d'implantation du projet :

▪ Nature de l'opération : Réalisation Aménagement Rénovation

Annexe 3

BALANCE FINANCIERE PREVISIONNELLE

Date .../.../...

NOM DU PROGRAMME

Dépenses	TTC	Recettes	TTC
Terrain Prix d'acquisition Frais		Appartements	
Construction VRD Travaux BET		Commerces	
		Bureaux	
		Garages	
Total à financer Frais financiers			
Prix de revient			
		Total des ventes	
		Marge	

« Annexe 4 »

à la note d'instruction n° 04 / 2010 du 23 / 02 / 2010

PLAN DE TRESORERIE

Année :

	Total initial	Total payé au	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<u>Dépenses</u>														
Terrain														
Construction														
Frais														
Total mois														
Total cumulé														
<u>Recettes</u>														
Ventes (*)														
Total mois														
Total cumulé														
Trésorerie négative														
Trésorerie positive														

(*) Durant la période de commercialisation



DOSSIER DE FINANCEMENT POUR LA REALISATION D'UN PROGRAMME IMMOBILIER

PROMOTEUR :

PROJET :

Dossier vérifié par :

DOSSIER JURIDIQUE:	
• Demande de financement (modèle CNEP : signée et cachetée par le promoteur (gérant))	⊙
• L'agrément de « Promoteur Immobilier » (Copie légalisée)	⊙
• Registre de commerce portant sur l'activité de promotion Immobilière (Copie légalisée)	⊙
• 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 rôles, CNAS, CASNOS (activité : Promotion Immobilière))	⊙
• Titre de propriété du terrain publié et enregistré (Copie légalisée)	⊙
• Certificat négatif d'hypothèque (Originale)	⊙
• 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 Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme ou par la Direction du Logement et des Equipements Publics au niveau de la Wilaya	⊙
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 projeté (nombre de logements, étages, s/sols, locaux, garages...)	⊙
• Devis descriptif et estimatif 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:	⊙
<ul style="list-style-type: none"> ○ La valeur vénale du terrain, (délimitations)..... ○ Estimation du coût du projet par rubrique..... ○ Travaux déjà réalisés et restants à réaliser..... ○ le délai prévisionnel d'achèvement..... ○ Se prononcer par rapport la conformité des travaux éventuellement réalisés avec les plans visés par la BUCH et le permis de construire..... ○ Autres 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	⊙
DOSSIER FINANCIER:	
• Etude technico-économique (fiche technique: superficies, nombre de logements locaux ..., et prix de vente détaillés par m ² 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 Impôts 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 résultats prévisionnels des trois (03) prochaines années	⊙
• Justificatifs de paiement des charges éventuelles relatives au projet projeté (situations de travaux déjà réalisés, factures : CTC, Etudes, suivi ...)	⊙

❖ Si le dossier est complet : Joindre le justificatif 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 1^{er} crédit (client à jour).....

NB: En sus de la conformité et l'exhaustivité des documents demandés, Les informations portées sur ces derniers doivent être cohérentes et ne présentent aucune discordance ou anomalies, faute de quoi le dossier sera considéré Irrecevable.

Table des Matières

Table des Matières

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Généralité sur l'immobilier	6
Introduction	7
Section 1 : Généralités sur les biens immobiliers	8
1.1 La définition d'un bien immobilier	8
1.2- La spécificité des biens immobiliers	8
1.2.1 Les caractéristiques physiques	8
A- La localisation	8
B- Un bien immobilier est un bien hétérogène	9
C- La durabilité	9
1.2.2 Les caractéristiques économiques.....	9
A. La coexistence de locaux neufs et de seconde main.....	9
B. Une faible liquidité	10
C. L'interventionnisme des pouvoirs public.....	10
D. La subordination de la valeur des terrains à l'immobilier construit	10
E. Le caractère spéculatif du marché des terrains	11
1.2.3 Les caractéristiques d'usage :.....	11
A. La satisfaction d'un besoin fondamental	11
B- L'actif patrimonial et aussi un bien d'usage	11
1.3. La spécificité des domaines d'activités.....	12
1.3.1 Les activités de construction	12
A. Le point de la tradition	12
B. Une industrie de main d'œuvre.....	13
C. Une main d'œuvre spécifique.....	13
D. Une industrie faiblement concentrée	13
E. Une industrie à l'abri de la concurrence internationale.....	14
1.3.2- Les transactions courantes (vente ou location)	14
A. Domaine des transactions.....	14
B. Modalités des transactions.....	15
1.4. Les types de biens immobiliers	15
1.4.1 L'immobilier en direct	15

A. L'immobilier de jouissance	15
B. L'immobilier de rapport résidentiel	16
C. L'immobilier professionnel	16
1.4.2 L'immobilier papier	17
1.5. Le développement du marché immobilier	17
Section 2 : Le fonctionnement du marché immobilier	18
2.1 L'offre d'immeubles à usage d'habitation	18
2.1.1 L'offre de logements neufs	18
2.1.2 L'offre de logements anciens	19
2.2 La demande de logement	20
2.3 Le rapprochement de l'offre et de la demande	21
2.3.1 Les ventes de gré à gré	21
2.3.2 Les ventes publiques	22
2.3.3 La vente de gré à gré après enchères	23
2.3.4 L'échange	24
2.4. La formulation des prix	24
2.5. Les intervenants sur le marché immobilier	25
2.5.1 Les opérateurs	25
2.5.2 Les prestataires	26
2.5.2.1 Terrain à construire	26
2.5.2.2 Production du bien	27
2.5.2.3 La commercialisation	27
2.6. La segmentation du marché immobilier	28
A. Le marché primaire	28
B. Le marché secondaire	28
2.7. L'évolution du marché immobilier en Algérie	30
2.8. L'organisation des acteurs intervenant dans la construction	32
2.9. Typologie de logement en Algérie	33
A). Le logement social	33
B). Le logement rural	33
C). Le logement participatif	33
D). La location – vente	33
E). Le logement promotionnel	33

Section 3 : l'impacte du marché foncier sur le marché immobilier	34
3.1. Définition des marchés fonciers	34
3.2. Les caractéristiques des marchés fonciers	35
A. Un marché imparfait	35
B. Un marché spéculatif	35
C. Un marché subordonné au marché immobilier.....	35
3.3. Les charges foncière et validation terrain construction	36
3.4. Les enjeux urbains des prix fonciers et immobiliers	36
3.5. Evaluation du prix du terrain.....	38
3.6. La constitution des réserves foncières	38
3.6.1 Les caractères spécifiques des réserves fonciers en Algérie	39
A. Le Caractère Obligatoire	39
B. Le monopole des transactions foncières : la règle de l'exclusivité.....	40
Conclusion	43
Chapitre2 : L'environnement du financement de la promotion immobilière en Algérie	44
Introduction	45
Section 1 : Des différents concepts liés à la promotion immobilière	46
1.1 Définition de la promotion immobilière	46
1.2 Le cadre réglementaire de la promotion immobilière.....	46
1.2.1 La loi 86-07 du 4 Mars 1986	46
1.2.1.1 Les objectifs de la loi 86-07 du 4 Mars 1986	47
1.2.1.2 Le champ d'application de la loi 86-07 du 4 Mars 1986	47
1.2.2 Le décret législatif 93-03 du 1 ^{er} Mars 1993	48
1.2.2.1 Les objectifs du décret législatif 93-03 du 1 ^{er} Mars 1993	49
1.3 La typologie de la promotion immobilière	49
1.3.1 La promotion immobilière publique	49
A- Les E.P.L.F (entreprises de promotion du logement familial).....	50
B- Les O.P.G.I (office de promotion et de gestion immobilière)	50
C- Les collectivités locales	50
1.3.2 La promotion immobilière privée	50
1.4 Le logement promotionnel	51
1.5 Déroulement d'une opération de la promotion immobilière.....	54
1.5.1-L'élaboration du projet	54

1.5.2- Les autorisations administratives préalables.....	54
1.5.3- Les procédures de commercialisation.....	54
A- La vente sur plan	54
B. Les dispositions obligatoires que doit comprendre un contrat de V.S.P.....	55
C- Les garanties et l'assurance.....	55
1.5.4- Le lancement de l'opération de réalisation	56
1.5.5- La réception, La formalisation de la vente, et L'acquisition	56
Section 2 : Dispositif institutionnel de financement du logement	56
2.1 La caisse nationale du logement (CNL).....	57
2.1.1 Les missions :	57
2.1.2 Organisation de la (CNL):.....	58
2.1.3 Les spécificité de la CNL.....	59
2.2 Le fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI)	59
2.2.1 Création.....	59
2.2.2 Le rôle du (F.G.C.M.P.I).....	60
2. 3 La société de garantie du crédit immobilier (SGCI).....	61
2.3.1 Les objectifs	61
2.3.2 Garantie du crédit aux promoteurs	62
2.3.3 Garantie du crédit aux particuliers.....	63
2.3.4 Le financement de la promotion immobilière	63
2.4 La société d'automatisation des transactions interbancaires et de Monétique (SATIM). .	63
2.5 La société de refinancement hypothécaire (SRH).	65
2.5.1 Création.....	65
2.5.2 Présentation du Leasing immobilier	66
2.5.3 Avantage pour le crédit-preneur	66
2.5.4 Les clients concernés.....	66
2.5.5 La demande de financement.....	66
2.5.6 Mécanisme d'une opération de financement.....	67
2.5.7 Le rôle de la société de refinancement hypothécaire	68
Section 3 : La contribution des banques au financement de l'immobilier	70
3.1 Les banques et le financement de l'immobilier.....	70
3.2 Les nouvelles mesures prises par les autorités	75
3.3 La bonification des taux d'intérêts	76

3.3.1 Le crédit promoteur bonifié par le trésor public.....	77
3.3.2 Le crédit immobilier à taux bonifié par le trésor.....	77
3.4 Les mesures fiscales :	78
Conclusion	80
Chapitre 3 : La gestion des crédits immobiliers	82
Introduction du chapitre 3	82
Section 1 : Les crédits immobiliers	84
1.1 Les crédits à la promotion immobiliers	84
1.1.1 Définition	84
1.1.2 Les caractéristiques de financement de la promotion immobilière	84
1.1.3 Typologies de crédits à la promotion immobilière	85
1.1.4 Les critères d'évaluation d'un crédit promoteur	87
1.2 Les crédits aux particuliers.....	88
1.2.1 Définition	88
1.2.2 Fonctionnement	88
1.2.3 Le crédit immobilier en pratique	89
1.2.3.1 Les conditions d'attribution applicables à tous les emprunteurs.....	89
1.2.3.2 Le dossier à fournir pour un crédit immobilier en Algérie	90
1.2.4 Le prêt fonctionnaire de 1%	91
1.2.5 Les frais liés au prêt immobilier en Algérie	92
1.3 Le but et objectifs du crédit.....	92
Section 2 : La gestion du risque crédit et les garanties lié aux crédits immobiliers	95
2.1 Définition du risque de crédit.....	95
2.2 Typologie du risque crédits	96
2.3 Le taux des crédits	97
2.4 La prévention du risque	98
2.4.1 La prise de garanties	98
2.4.2 La division des risques	98
2.4.3 La limitation des risques	98
2.4.4 L'appréciation du niveau de risque.....	99
2.5 L'analyse du risque de crédit	99
2.5.1 Stratégie : cession ou conservation du risque crédit	99
2.5.2 Organisation de la gestion du risque de crédit dans les banques.....	100

2.5.3 Les méthodes de la maîtrise du risque crédit	101
a. Approche standard	101
b. Approche « notation interne de base »	101
c. Approche « notation interne avancée »	101
2.6 Le contrôle de risque.....	101
2.7 Les garanties liées aux crédits immobiliers	101
2.7.1 Définition de garantie	104
2.7.2 Les garanties personnelles.....	105
2.7.2.1 Le cautionnement.....	105
A. Le cautionnement simple	105
B. Le cautionnement solidaire.....	105
2.7.3 Les garanties réelles.....	106
A. Les privilèges	106
B. Le nantissement	107
C. L'hypothèque.....	108
2.7.4 L'assurance.....	110
Section 3 : La titrisation des créances immobilières en Algérie.....	112
3.1 Définition de la titrisation	112
3.2 Schématisation d'une opération de titrisation	112
3.3 Les intervenants dans une opération de Titrisation	113
3.4 Les avantages de la titrisation pour la banque.....	115
3.5 Les risques d'opérations de titrisation	116
3.5.1 Le risque de remboursement anticipé	116
3.5.2 Le risque de défaillance des débiteurs	117
3.5.3 Le risque de perturbation des flux financiers	117
3.5.4 Le risque de défaillance des intervenants.....	117
3.5.5 Le risque réglementaire et de changement des normes comptables	117
3.6 Le cadre réglementaire de la titrisation en Algérie.....	118
3.7 Les limites du développement de la titrisation en Algérie	119
3.7.1 Le cadre juridique	119
3.7.2 Un marché hypothécaire peu développé	119
3.7.3 La faiblesse du marché secondaire	120
3.7.4 Difficultés de placement des titres.....	120

3.7.5 Le problème de valorisation des risques liés aux créances pouvant être cédées.....	120
3.7.6 Les conditions d'évolution de la titrisation en Algérie	121
Conclusion	123
Chapitre 4 : Etude d'un cas pratique au sein de la Cnep-banque de Tizi Ouzou	124
Introduction	125
Section 1: Présentation de la CNEP-Banque	126
1.1 L'historique de la CNEP-Banque	126
1.1.1 La période (1964-1970) : collecte de l'épargne	126
1.1.2 La période 1970-1980	127
1.1.3 La période 1980-1997	127
1.1.4 La bancarisation de la CNEP (l'année 1997)	128
1.1.5 La période (1997 à nos jours)	128
1.2 L'organisation de la CNEP-Banque	129
1.2.1 L'organisation.....	129
1.2.2 Les activités principales	129
1.2.3 L'organigramme générale de la CNEP-Banque	130
1.2.4 Le réseau	130
1.2.5 Les agences.....	135
Section 2 : Les missions et opérations de la Cnep-Banque	136
2.1 Les clients de la Cnep-banque.....	136
2.1.1 Les particuliers :	136
2.1.2 Les promoteurs :	136
2.1.3 Les entreprises	136
2.2 Les missions de la Cnep-banque	137
2.2.1 La collecte de l'épargne	137
2.2.2 Le financement de l'habitat.....	137
2.2.3 La promotion immobilière	138
2.3 Les opérations de la Cnep-banque.....	138
Section 3 : Montage d'un dossier de financement pour un promoteur	139
3.1 Les conditions de financement de la promotion immobilière	139
3.1.1 La demande de financement.....	139
3.1.1.1 Quotité de financement	139
3.1.1.2 Part d'autofinancement du promoteur.....	139

3.1.1.3 Modalité de mobilisation de la part d'autofinancement du promoteur	139
3.1.2 Les demandes de restructuration et / ou de prorogation de délais.....	140
3.2 La décision d'octroi de crédit.....	140
3.3 L'examen des demandes de financement.....	140
3.3.1 Recevabilité du dossier	140
3.3.2 Le dossier déposé au niveau de l'agence	140
3.3.3 Le dossier déposé au niveau de direction de réseau	141
3.3.4 Le dossier déposé au niveau central	141
3.3.5 La consultation préalable de la centrale des risques	142
3.4 La mise en œuvre de la décision du comité central de crédit.....	142
3.5 La durée d'utilisation du crédit	142
3.6 Fiche de présentation au comité régional de crédit	143
3.6.1 Identification de l'emprunteur :.....	143
3.6.1.1 Crédit sollicité par le promoteur :.....	143
3.6.1.2 Données prises en compte dans l'étude	143
3.6.1.3 Garanties.....	144
3.6.2 Présentation de l'entreprise	144
3.6.2.1 Historique	144
3.6.2.2 Présentation du projet objet de la demande.....	145
3.6.2.3 La destination de la parcelle de terrain	146
3.6.3 Le plan financier prévisionnel	146
3.6.4 La Structure de financement.....	147
3.7 La mobilisation du crédit.....	148
3.8 Le remboursement du crédit.....	148
3.8.1 Les projets destinés à la vente.....	148
3.8.2 Les projets destinés à la location.....	148
3.9. Le suivi des projets financés et de l'utilisation des fonds.....	149
Conclusion	150
Conclusion Générale	152
Références bibliographiques	155
Liste des Figures et Tableaux	160
Annexes	161

Sommaire général.....167