

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences

Financières et Comptabilité

Spécialité : Finance d'Entreprise

Thème :

**Évaluation des risques et des opportunités dans le financement immobilier
à travers l'analyse de projet de promotion immobilière**

Cas : Banque Badr (GRE 015) « stage de 2 mois »

Réalisé par :

Ameziane Aya

Benmetir Zahia

Encadré par :

Dr. OUCIF FAIZA Kheireddine

Devant le jury composé de :

Mme/Mr	GRADE	QUALITE
Dr. DAKHANE Hassyna	MCB	Président
Dr. CHERIGUI Djaafare	MCA	Examineur
Dr. OUCIF FAIZA Kheireddine	MCB	Rapporteur

Année universitaire

2023/2024

Remerciement

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

Nous adressons nos sincères remerciements à OUCIF FAIZA Kheireddine

Pour sa contribution inestimable à la réalisation de ce projet. Sa disponibilité, ses observations pertinentes et son engagement envers la rigueur scientifique ont joué un rôle essentiel dans l'atteinte de nos objectifs, et nous lui en sommes sincèrement reconnaissantes.

Nous tenons également à exprimer notre reconnaissance envers l'ensemble du personnel de la banque BADR. Leur accompagnement et leur soutien ont grandement enrichi notre expérience et ont contribué à notre développement professionnel.

Nous ne saurions oublier de remercier les membres du jury qui ont accepté la tâche d'évaluer ce travail. Leur temps et leurs commentaires précieux ont été grandement appréciés.

Pour conclure, nous aimerions présenter nos sincères remerciements à toutes les personnes qui nous ont soutenus tout au long de ce parcours, contribuant ainsi au succès de ce mémoire de fin d'étude

Dédicace

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

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

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

Je ne le remercierai jamais assez.

À mes chers frères et sœurs.

À mes enseignants.

À tous mes amis et toutes les personnes qui me sont chères

Je dédie ce travail à tous ceux qui ont participé à

L'élaboration de ce travail

AYA

Dédicace

C'est avec grand plaisir que je dédie ce modeste travail :

À Mes chers parents

À mes chers frères

À tous les membres de ma famille

Je dédie ce travail à tous ceux qui ont participé à l'élaboration de ce travail

Zahia

Liste des abréviations

Liste des abréviations

AAP : l'aide à l'accession à propriété

APC : L'instance délibérante de commune en Algérie

BADR : Banque de l'agriculture et de développement rural

BDL : banque de développement local

BEA : banque extérieure d'Algérie

BNA : banque nationale d'Algérie

CAAR : société africaine d'assurances et de réassurances

CAAT : compagnie algérienne des assurances

CCP : Compte courant postale

CNAR : Conseil nationale de la révolution Algérien

CNEP : Caisse nationale d'épargne et de pré vaillance

CNEP : caisse nationale d'épargne et de prévoyance banque

CNL : Caisse nationale de logement

CNL : Caisse nationale du logement

CNMA : caisse nationale de mutualité agricole

DA : Dinars Algérien

EPE : Entreprise publique économique

EPIC : Etablissement public à caractère industriel et commercial

FGCMIP : Fond de garantie et caution mutuelle de la promotion immobilière

FLN : Front de libération nationale

HLI : Habitation loyer modéré

LOA : Location avec option d'achat ou location-vente

LPA : Logements promotionnels aidés

OMS : Organisation mondiale du commerce

PEM : Petites et moyennes entreprises

SAA : Société Algérienne d'assurance

SARL : société à responsabilité limitée

SATIM : Société d'autofinancement des transactions interbancaire et de la monétique

SGCI : Société de garantie des crédits immobiliers

SNGM : syndicat national des guides montagne

SPA : Société par action

SRH : Société de refinancement Hydrothérapie

SRH : Société de refinancement Hypothécaire

TOL : Taux d'occupation par logement

Liste des tableaux :

Tableau 1: Livraison de logements en Algérie.....	24
Tableau 2 : surface totale des logements	81
Tableau 3: surface total unitaire des box	82
Tableau 4: cout du revient du projet	83
Tableau 5: Prix de cession global des box et des logements.....	84
Tableau 6: Total des frais financier relatif au crédit.	84
Tableau 7: le coût de revient.....	86
Tableau 8: La part d'auto financement et le total du crédit accorder.	87

Liste des figures :

Figure 1: Livraison de logement en Algérie	25
Figure 2 : L'organigramme de la banque	70

Sommaire

Remerciement.....
I	
Dédicace.....	..II
Liste des abréviations.....	..IV
Liste des tableaux :.....	..VI
Liste des figures :.....	..VII
Introduction générale :.....	1
Chapitre I : Financement de l'immobilier en Algérie.....	5
Introduction :.....	6
Section 1 : présentation du marché de l'immobilier.....	7
Section 02 : Evolution du marché immobilier :.....	13
Section 3 : le nouveau cadre institutionnel de l'immobilier en Algérie :.....	25
Conclusion :.....	32
Chapitre II : le promoteur immobilier	33
Introduction:.....	34
Section 01 : généralité sur le promoteur immobilier.....	34
Section 2 : les règles de l'activité immobilier	41
Section 3 : les risques de crédit immobilier	51
Conclusion :.....	63
Chapitre III : Étude de Cas Pratique d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR(GRE015).....	64
Introduction:.....	65
Section 1 : Présentation de la BADR-Banque :.....	65
Section 2 : Le cas pratique « Project WINDSOR, SARL IRYS »	74
Section 3 : La présentation du projet.....	79
Conclusion :.....	89
Conclusion générale :.....	91
Table de matière :.....	94
Résumer :.....	95

Introduction générale

Introduction generale

Introduction générale :

L'économie mondiale a subi des perturbations suite à la pandémie de Covid-19, en particulier dans le secteur qui dépend directement de la dynamique des autres secteurs.

Plusieurs secteurs ont connu un ralentissement ou un gel de leur activité, dont le marché immobilier algérien. Cela a été causé par la hausse du taux de chômage en Algérie, car les projets immobiliers sont principalement financés par des prêts bancaires contractés par les particuliers auprès des banques commerciales algériennes. Le secteur a commencé à retrouver sa dynamique au cours des deux dernières années et sa principale caractéristique est une forte demande qui dépasse l'offre. Afin de répondre à cette forte demande, l'État a mis en place plusieurs réformes visant à se désengager du financement de projets et à renforcer et développer le secteur de l'hypothèque en responsabilisant les banques, en particulier les banques commerciales, et en créant plusieurs

Malgré les différentes réformes et formules utilisées, le gouvernement algérien ne parvient pas à répondre à la demande en constante expansion. Ceci nous pousse à nous interroger sur les diverses approches de gestion et de financement des projets immobiliers, en particulier celle utilisée par la banque BADR, et nous ne rencontrons aucun problème.

- **Comment Badr Bank finance-t-elle des projets immobiliers en Algérie et analyse, gère-t-elle les risques qui y sont associés ?**

Pour une analyse plus approfondie de notre problématique, nous avons posé d'autres questions secondaires :

- Comment va le marché immobilier en Algérie ?
- Quels sont les intervenants majeurs sur le marché immobilier ? Et quelle est la fonction de chacun d'entre eux ?
- Quelles sont les spécificités du dispositif de financement récent ?
- Quelles mesures sont prises pour réduire les risques et comment sont-ils gérés ?

Hypothèses :

Nous avons émis les hypothèses suivantes afin de trouver une solution à notre problème :

H1 : La Badr banque verse le crédit entièrement à la promotion immobilière, qui entame ensuite la réalisation du projet.

Introduction generale

H2 : La banque propose divers crédits afin de répondre aux attentes et besoins spécifiques de ses clients.

H3 : La banque possède les outils nécessaires pour détecter, anticiper et maîtriser les risques inhérents au crédit immobilier, tant en amont qu'en aval de sa concession.

H4 : Le financement d'un projet immobilier se fait par virement progressif en fonction de son avancement, c'est-à-dire par tranches.

Les raisons du choix du thème :

La gravité de la crise immobilière en Algérie.

- Améliorer nos connaissances sur l'immobilier.
- Un lien personnel avec le secteur immobilier car c'est l'un des projets les plus réussis de l'Algérie
- Acquérir une expérience de travail.
- Appliquer les connaissances acquises au cours de notre formation académique.

Objectifs du travail :

- Etudier le marché de l'immobilier en Algérie.
- Connaître les différents intervenants et le processus du financement des logements en Algérie.
- Souligner le rôle des institutions financières dans le marché de l'immobilier, dans notre cas, la banque BADR.

Dans notre exemple, la banque BADR est active sur le marché de l'immobilier.

La méthode et technique utilisé :

Une méthodologie de travail doit être mise en place avant de commencer le travail sur notre thème, car la valeur d'un travail de recherche dépend essentiellement des méthodes qui y sont utilisées. Chaque thème a une méthode et un processus de travail à suivre. Pour réaliser notre thème et comprendre le financement des projets immobiliers, nous avons opté pour la méthode (quantitative et qualitative) qui est la plus appropriée pour le type de thème que nous avons choisi.

Introduction generale

- **L'étude qualitative** : est descriptive et se concentre sur des interprétations. Les résultats sont exprimés avec des mots.
- **L'étude quantitative** : permet de prouver ou démontrer des faits. Les résultats sont exprimés en chiffres (statistiques).

L'entretien directif :

L'entretien directif (ou entretien normalisé) est une méthode de collecte de données qui se situe à mi-chemin entre les méthodes d'étude qualitative et quantitative. Tout au long de l'échange, le chercheur guide les personnes interrogées et pose des questions à réponses courtes ou fermées. Souvent, ils prennent la forme d'un questionnaire.

Recherche documentaire :

Dès que vous commencez à rédiger un mémoire ou une thèse, vous utilisez la recherche documentaire pour collecter des données. Seules des données antérieures sont utilisées pour la recherche documentaire, c'est-à-dire des données déjà recueillies par d'autres chercheurs sur les sites Dspace et Google Scholar.

Recherche d'observation :

Vous collectez des données pour la recherche d'observation en observant le comportement réel de votre échantillon. Observer signifie regarder, écouter et prendre des décisions. Ainsi, la recherche observationnelle est une méthode d'observation pour la collecte de données. Par exemple, vous pouvez utiliser ces observations pour enquêter sur un sujet peu connu ou étudier une personne ou un phénomène dans son environnement naturel. Dans notre cas d'étude, nous avons examiné comment la banque BADR de tizi Ouzou influence les projets des promoteurs immobiliers.

Les limites du mémoire :

1. Limites du temps :

Notre stage pratique a la banque badre (gre 015) déroulais du 01/04/2024 au 01/06/2024

2. Limites spéciales :

La recherche consiste en une étude sur le terrain à la Banque Badr « gre 015 », où les informations et les données ont été collectées honnêtement et analysées objectivement pour répondre aux hypothèses présentées.

Introduction generale

Obstacles du travail :

- Les données de la banque sont sensibles donc c'était difficile d'accéder aux documents ce qui engendre un manque de sources de recherches
- Manque d'organisation au niveau de la banque.
- Problème de compétence.
- Manque d'effectifs qui prennent en charge l'étude des dossiers de crédit

Structuration du travail :

Premier chapitre :

Le premier chapitre abordera les connaissances générales et les concepts fondamentaux sur le secteur immobilier, notamment le bien immobilier et le marché immobilier. Nous aborderons également la réglementation du logement en Algérie et les changements sur le marché du logement. La promotion immobilière est l'un des intervenants majeurs dans le secteur immobilier algérien et sera abordée dans la deuxième section. En effet, elle sera présentée et définie selon les termes de la constitution algérienne. Il sera également abordé son rôle et les différents acteurs impliqués dans cette promotion.

Deuxième chapitre :

En ce qui concerne le financement de projets immobiliers, nous aborderons le rôle de la banque comme organisme de financement, ainsi que les procédures à suivre pour obtenir un financement, y compris la création d'un dossier, la gestion des risques associés.

Troisième chapitre :

Nous présenterons l'organisation générale de l'entreprise et discuterons de notre expérience lors de notre stage pratique au sein de cette banque dans ce qui sera une synthèse de notre stage au sein de BADR banque. Nous présenterons également de nombreux documents pour illustrer les informations avancées.

Les études précédentes :

Etude 1 : Présenté par Kader Dalila « Essai d'analyse de l'immobilier en Algérie : contraintes et perspectives cas de la CNEP-Banque de BOGHNI « 219 » », Mémoire de fin d'étude En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques Spécialité : Économie Monétaire et Bancaire, 2021 /2022

Introduction generale

La problématique :

En quoi consiste le processus de financement d'un crédit immobilier par la CNEP-Banque ?

Les hypothèses :

La première hypothèse : Une gamme diversifiée de crédits immobiliers est proposée par la CNEP Banque pour les particuliers et les promoteurs immobiliers afin de faire face aux besoins exprimés par la clientèle.

La deuxième hypothèse : L'étude et le suivi d'un dossier du crédit immobilier s'effectuent selon plusieurs étapes et cela depuis la demande du crédit jusqu'à l'échéance.

L'objectif de recherche : est d'essayer de cerner les modes de financement de l'immobilier par la CNEP-Banque.

Etude 2 : réalisé par FLICI LYNDA et HACHEMI SONIA « L'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits immobiliers cas de la BADR-Banque Tizi-Ouzou, Mémoire de fin d'études, En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences économiques, Option économie monétaire et bancaire, 2020.

La problématique :

Quelle est la contribution de la BADR banque dans le financement de crédit immobilier ?

Les hypothèses :

La première hypothèse : Une gamme diversifiée de crédits immobiliers aux particuliers est proposée par la BADR-Banque afin de faire face aux besoins exprimés par la clientèle.

La deuxième hypothèse : pendant l'octroi des crédits la BADR-Banque rencontre plusieurs risques liés à ses derniers.

Object d'étude : nous allons opter pour une démarche méthodologique comportant deux niveaux d'analyse : une recherche bibliographique et documentaire (ouvrages, mémoires en lignes, thèses...), et l'accomplissement d'un stage pratique d'un mois au niveau de la BADR-Banque.

Chapitre I : Financement de l'immobilier en Algérie

Introduction :

En tant que bien, l'immobilier est considéré comme un marché soumis à la règle de l'offre et de la demande. Afin de maintenir l'état actuel du marché immobilier, il existe des réglementations qui régissent les relations de marché.

Depuis quelques années, des prêts immobiliers 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.

Afin de démontrer l'importance de ce marché et son impact sur les particuliers et l'économie. Dans ce chapitre, nous aborderons le marché de l'immobilier en section une et dans la seconde section nous aborderons l'évolution du marché de l'immobilier.

Section 1 : présentation du marché de l'immobilier

Avant tout, l'immobilier est une réalité matérielle. Cela nécessite la construction de fondations. Un édifice sans fondation n'est pas considéré comme un bien immobilier.

En d'autres termes, un bien immobilier est un bien qui a été construit avec un permis de construire, de bâtir ou d'urbanisme. Par conséquent, il est localisé et cette localisation est presque certaine.

Ces constructions sont d'abord conçues pour un usage particulier. Les applications sont classées en deux catégories principales d'avancement. ¹

- Utilisation résidentielle
- L'utilisation à des fins non résidentielles.

Le premier est lié aux logements où les gens vivent dans leur vie privée. Le deuxième est défavorable car il regroupe toutes les autres activités. Professionnel ou non. Il peut s'agir d'un bureau, d'une activité agricole ou industrielle ou d'un service collectif tels que des écoles, des hôpitaux et des lieux de culte. Ces utilisations peuvent changer au fil du temps.

Les habitations ont été transformées en bureaux et parfois en commerces. Les locaux non résidentiels sont fréquemment utilisés pour héberger des personnes

Un terrain qui n'a pas été construit est également un bien immobilier. Il est généralement utilisé dans les secteurs agricole, forestier, de loisir ou naturel. Il est possible impliqué dans le processus de construction d'un bâtiment.

Notre travail se concentrera principalement sur l'immobilier bâti, en particulier l'immobilier résidentiel.

- Les échanges impliquent des biens immobiliers qui ont une certaine valeur, avec des prix et des quantités clairement définis. Ces caractéristiques lui confèrent une valeur économique. En d'autres termes, dans le domaine de l'immobilier, il y a trois aspects économiques distincts. L'utilisation de ce produit est considérée comme un service, ce qui lui confère une valeur d'actif quantifiable.
- La dimension de service est liée à la construction et régie par le droit de la construction. Construction et aménagement urbain ;

¹ Didier, Cornuel Adef, Préface d'Alain. Béchade. Postface de Philippe. Pelletier. « Économie immobilière et des politiques du logement » de Boeck Supérieur B-1000. Bruxelles. P 02.

- La dimension de service est proportionnelle à l'utilisation et est régie par les lois sur la propriété, les baux et les loyers et, éventuellement, d'autres réglementations.

Le droit de propriété régit la dimension d'actif, qui correspond au bien immobilier comme patrimoine.¹

1. Bien immobilier :

1.1. Définition de bien immobilier :

Un bien immobilier peut être un terrain, une maison, un appartement, un immeuble, un bâtiment à usage artisanal ou commercial, etc. Selon la loi, les biens immobiliers peuvent être classés en trois catégories : les immeubles par nature (terrains et immeubles ancrés au sol), par destination (meubles scellés en plâtre, à chaux ou à ciment), ou, lorsqu'ils ne peuvent pas être détachés sans être fracturés.²

1.2. Caractéristiques des biens immobiliers :

Un bien immobilier est caractérisé par les éléments suivants : durabilité, immobilité, hétérogénéité.¹

1.2.1. Durabilité :

La durabilité est un caractère physique des biens immobiliers qui provient du sol et de la construction. Le sol reste le plus souvent intact indéfiniment (sauf activités polluantes). La construction s'amortit ; autrement dit, elle perd de sa valeur au cours du temps. L'amortissement est compensé, voire sur-compensé par l'investissement. Pour l'élaboration des Comptes de patrimoine, les comptables nationaux ont estimé le taux d'amortissement de la construction dans les logements à 1,68% par an. Ceci confère aux logements une espérance de vie moyenne de 118 ans.³

1.2.2. Immobilité :

La relation entre le prix de l'immeuble et le prix du foncier (l'emplacement) est expliquée par le fait que le bien immobilier est un bien qui ne peut être déplacé sans détérioration.

¹ Ibid, P 02.

² Jean-Jacques Granelle, « économie et urbanisme : de la fonction à l'immobilier 1950-2008 » L'Harmattan, 2009, p 41.

³ [Http://Caractéristiques des biens immobiliers - Politique du logement.com](http://Caractéristiques des biens immobiliers - Politique du logement.com) Consulté le 30/05/2024.

Contrairement aux biens mobiliers (déplaçables), qui rendent l'offre et la demande plus flexibles, cette caractéristique d'immobilité rend encore plus difficile l'ajustement entre l'offre et la demande sur le marché immobilier.

1.2.3. Hétérogénéité :

Étant donné que les biens immobiliers ne peuvent jamais être identiques, ils sont appelés hétérogènes. Bien qu'ils aient de nombreuses similitudes, ils ne peuvent pas avoir les mêmes coordonnées géographiques. La taille, l'accessibilité, l'orientation et la forme sont des caractéristiques d'hétérogénéité des biens immobiliers.

1.2.4. Autres caractéristiques :

En plus des caractéristiques principales, on peut citer :

- Le bien immobilier est un actif peu liquide aux coûts de transaction très élevés ;
- L'imperfection de l'information sur le marché immobilier.

1.3. Les acteurs de l'immobilier :

Le marché immobilier comprend une multitude de parties prenantes qui travaillent ensemble pour créer une "chaîne" de compétences complémentaires. Ce système d'acteurs est centré sur deux catégories d'acteurs centraux, à savoir les utilisateurs et les propriétaires...¹

1.3.1. Les utilisateurs :

Les utilisateurs comprennent toutes les personnes physiques ou morales occupant un bien immobilier, qu'il soit privé ou public. Les personnes physiques y résident, tandis que les personnes morales y mènent leurs activités. Ces utilisateurs peuvent être locataires ou propriétaires.

Les utilisateurs sont le moteur de la "chaîne immobilière". Pour répondre à leurs besoins et attentes, l'immobilier, qu'il soit résidentiel ou commercial, doit offrir une bonne localisation, une accessibilité adéquate, une fonctionnalité optimale, des équipements techniques appropriés, des services variés, ainsi que des valeurs locatives ou vénales attractives.²

¹ DENIS BURCKEL. 'Management de l'immobilier' deuxième édition. De VUIBERT : France, 2015, p 40.

² Dupont, J. La dynamique de la chaîne immobilière. *Revue de l'Immobilier Moderne*, 2021, p45.

1.3.1.1. Les ménages occupants des logements :

Les ménages sont à 57,6 % des propriétaires occupants, proportion en augmentation lente et constante. La part des locataires HLM ne cesse de progresser tandis que celle des locataires du parc privé ne cesse de baisser. Enfin, environ 5 % des ménages occupent des logements de fonction ou mis à disposition gratuitement.

1.3.1.2. L'immobilier au service de la stratégie des organisations :

En immobilier d'entreprise, le terme "utilisation" fait référence aux organisations susceptibles d'occuper un bâtiment à usage professionnel, telles que les entreprises privées ou publiques, les administrations nationales ou locales, les associations ou les fondations, les professions libérales, etc.¹

1.3.1.3. De la détention patrimoniale à la rationalisation de l'immobilier d'exploitation :

L'immobilier a été perçu dans les grandes entreprises comme un symbole de prestige, une vitrine de puissance, mais aussi comme un actif patrimonial pérenne et sécurisé.

Cela a été historiquement observé dans plusieurs pays du monde.²

1.3.1.4. Notion de coût global immobilier :

Depuis le début des années 2000, les directions financières ont mis l'accent sur la rationalisation des implantations et des coûts immobiliers. Dans les entreprises de service, le coût immobilier est le deuxième poste de charge, tandis que dans les entreprises industrielles, il est le troisième ou quatrième.³

1.3.1.5 Sophistication progressive de la gestion de l'immobilier :

Depuis quelques années, la gestion immobilière des grandes entreprises s'est sophistiquée, ce qui a conduit à la montée en puissance de véritables directions immobilières qui prennent notamment sur les directions des moyens généraux.

¹ Martin, P. *L'immobilier d'entreprise et sa stratégie*. Gestion des Actifs Immobiliers, (2020), p 78.

² Dupuis, M. *Le rôle stratégique de l'immobilier dans les grandes entreprises*. Revue Internationale de Gestion Immobilière, (2019), p112.

³ Lemoine, A. *Rationalisation des coûts immobiliers en entreprise*. Journal de la Gestion Financière, (2018), p 89.

1.3.2. Propriétaires :

Les propriétaires sont une composante importante de l'industrie immobilière. Ils sont ceux qui déterminent la modification potentielle de l'utilisation en fonction de leur planification, qui choisissent les travaux et sont chargés de préserver l'édifice pendant une période spécifiée au début du projet de construction.

1.3.2.1. Modes de détention :

Il existe une variété de méthodes de détention :

- Le propriétaire a tous les avantages d'être propriétaire.
- Lorsqu'il s'agit d'une propriété partagée, le propriétaire n'a accès qu'à une partie de ses propriétés, qui peuvent être limitées ou partagées entre plusieurs personnes.

Cela peut se produire dans des situations telles que l'indivision, le crédit-bail immobilier ou le démembrement de la propriété, où la nue-propriété et l'usufruit sont attribués à différentes personnes. Le nu-propriétaire est le titulaire du droit de disposer d'une propriété mobilière ou immobilière.

Le droit de propriété est temporellement limité et transféré en propriété à durée limitée. Il s'agit d'un bail emphytéotique, qui est un contrat de location ou de bail immobilier très long. Le bail emphytéotique est généralement conclu pour une durée de 99 ans, mais dans certains pays africains comme le Zimbabwe ou le Kenya, il peut atteindre jusqu'à 999 ans.¹

➤ La copropriété :

Dans le cadre d'une copropriété, la copropriété d'un immeuble peut être répartie entre plusieurs propriétaires. Elle repose sur un acte notarié, un règlement de copropriété et l'union des copropriétaires d'un groupe de propriétaires.²

➤ La détention directe ou indirecte :

Un propriétaire peut détenir un immeuble de manière directe ou indirecte. La détention indirecte se fait en prenant une participation dans une société qui possède l'immeuble, telle qu'une SCI (Société Civile Immobilière) ou une SAS (Société par Actions Simplifiée).

¹ Lafontaine, J. *Les différents modes de détention immobilière*. Revue Juridique de l'Immobilier, (2021), p76.

² Durand, C. *Principes et gestion de la copropriété*. Revue de Droit Immobilier, (2022), p 45.

Alternativement, il peut investir dans un véhicule d'investissement immobilier, qu'il soit coté ou non coté, comme une société d'investissement immobilier cotée, une SCPI (Société Civile de Placement Immobilier), ou un OPCI (Organisme de Placement Collectif Immobilier)¹

1.3.3 Réalisateurs :

Les réalisateurs représentent un maillon essentiel de la "chaîne immobilière". On distingue généralement deux catégories :

- Les promoteurs immobiliers, qui sont responsables du développement et de la construction de projets immobiliers.
- Les architectes et urbanistes, qui conçoivent les plans et assurent la planification urbaine des projets immobiliers.²

1.3.3.1 Acteurs de l'aménagement :

Les acteurs de l'aménagement jouent un rôle essentiel dans la réalisation de projets immobiliers et de politiques d'habitat à l'échelle locale. Leur responsabilité englobe une variété d'initiatives telles que le renouvellement urbain, la promotion du développement économique, l'expansion du tourisme, la construction d'infrastructures publiques, ainsi que la préservation et la valorisation du patrimoine architectural et environnemental.

Ces efforts visent à soutenir un développement territorial équilibré en intégrant des pratiques durables qui répondent aux besoins sociétaux et environnementaux des communautés locales.³

1.3.3.2 Promoteurs immobiliers :

Le but principal d'un promoteur immobilier est d'acquérir des terrains, qu'ils soient viabilisés ou non, ou toutes autres propriétés construites qui nécessitent une rénovation, afin de construire (ou restructurer) un ou plusieurs bâtiments dans le but de les vendre en bloc ou par lots ou de les louer.

La plupart des sociétés immobilières sont des petites structures, avec peu d'employés et des capitaux propres limités, même si elles traduisent un grand nombre de compétences complémentaires. En général, ils ont un périmètre d'intervention local, le plus souvent dans

¹ Bernard, L. *Stratégies de détention immobilière*. Revue de l'Investissement Immobilier, 2022, p55.

² Martin, P. *Les acteurs clés de la chaîne immobilière*. Revue de l'Urbanisme et de l'Architecture, 2019,p102.

³ Michel, A. *Stratégies d'aménagement urbain et développement durable*. Revue Internationale d'Urbanisme, 2020,p 45.

l'immobilier résidentiel.¹

1.3.2 Financeurs :

Tant pour les particuliers qui veulent acquérir une résidence principale que secondaire, l'immobilier est souvent un poste de dépenses important. Pour investir dans l'immobilier, il est courant que les professionnels (les investisseurs institutionnels, les promoteurs, les aménageurs, les organismes du logement social, etc.) utilisent des financements externes pour une partie importante des sommes concernées.

¹ Loi SRU (loi n° 2000-1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et renouvellement urbain).

Section 02 : Evolution du marché immobilier :**1. Définition de marché immobilier :**

Le marché immobilier englobe les transactions relatives aux biens immobiliers, notamment les résidences. Ce marché est influencé de manière significative par des facteurs tels que la démographie, les revenus, les taux d'intérêt et la fiscalité, ainsi que par des éléments plus subjectifs difficiles à quantifier liés à la détention à long terme des biens. L'offre est déterminée par la disponibilité des terrains, la capacité de production et l'abondance de capitaux disponibles. Les décisions politiques jouent également un rôle crucial, le secteur immobilier étant souvent considéré comme stratégique par les gouvernements.¹

2. Typologies du marché immobilier :

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

2.1. Le marché primaire :

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

2.2 Le marché secondaire :

Les immeubles neufs ou anciens qui ont été vendus sur le marché primaire sont revendus ou loués sur ce marché de l'occasion. Ce marché est principalement utilisé par des particuliers et des agences de placement immobilier.²

3. Les intervenants sur le marché immobilier :

Jusqu'à la fin des années 80, le seul intervenant sur le marché immobilier était l'État. Cependant, en raison de la crise économique et sécuritaire que traverse le pays, il y a une diversification des méthodes de financement et de nouveaux acteurs ont pu entrer sur le marché immobilier algérien. Les intervenants sont identifiés ci-dessous :

3.1. Maître d'ouvrage :

Le terme "maître d'ouvrage" fait référence à toute personne physique ou morale qui est chargée de réaliser ou de modifier une construction sur un terrain dont elle possède ou dont elle a acquis les droits de construction.

¹ Dupont, J. *Analyse du marché immobilier : facteurs et tendances*. Revue Économique et Financière, 2021, p 112.

² LICI Lynda, HACHEMI Sonia, L'analyse des crédits d'investissement à travers les crédits immobiliers cas de la BADR-Banque Tizi-Ouzou, 2020 P 11.

Il peut s'agir d'un individu, d'un professionnel, d'une collectivité territoriale, de l'État, d'une entreprise ou d'une association à but non lucratif en tant que maître d'ouvrage. Le responsable du projet doit :

Créer les conditions de financement du projet ;

- La création des procédures administratives nécessaires à la réalisation du projet ;
- La sélection du chef de projet et des entreprises chargées de la réalisation.
- Le projet immobilier nécessite un contrôle continu des réalisations.

3.2. Maître d'œuvre :

La maîtrise d'œuvre désigne la personne physique ou morale retenue par le maître d'ouvrage.

En charge de traduire en termes techniques les besoins de ce dernier et de réaliser le projet de

Travaux dans le respect des conditions fixées par ce dernier et établies dans un contrat.

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

Le maître d'œuvre, en charge du suivi du chantier, doit vérifier, avant l'ouverture de celui-ci, Que les entreprises qui interviendront sont correctement assurées pour les travaux qu'elles Réaliseront. ¹

3.3. L'entreprise de réalisation :

Une entreprise de réalisation, qu'elle soit une personne morale ou physique, est responsable de concrétiser un projet sur le terrain. Cette réalisation doit être conforme aux plans préalablement établis par le maître d'œuvre, ainsi qu'aux conditions définies dans les contrats avec le maître d'ouvrage et le maître d'œuvre.²

3.4. Le promoteur :

Toute personne physique ou morale qui prend l'initiative de réaliser des programmes immobiliers peut le faire. Il existe deux catégories de promoteurs, notamment :²

¹ Article 07 du décret législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à L'exercice de la profession d'architecte.

² Lefèvre, G. *Rôle et responsabilités des entreprises de réalisation dans les projets immobiliers*. Revue de l'Ingénierie du Bâtiment, (2019), p 78.

3.4.1. Promoteurs publics :

Ils font partie de la politique de logement social de l'État et de la politique de logement promotionnel.

3.4.2. Promoteurs privés :

Il s'agit de promoteurs nationaux ou étrangers qui se sont intéressés à la construction, travaillent pour leurs propres comptes et participent à la production immobilière.¹

4. L'évolution du marché immobilier en Algérie :

Entre 2017 et 2021, deux segments du marché immobilier en Algérie, à savoir les appartements et les maisons individuelles, ont connu une baisse due aux efforts de l'État visant à augmenter l'offre de logements. Selon les données du "Mercuriale des prix immobiliers", cette tendance de baisse s'inscrit dans un contexte marqué par plusieurs étapes historiques.

4.1 1^{ère} étape : de 1967 à 1987 :

Cette période est caractérisée par plusieurs événements significatifs :

Un monopole de l'État sur le marché immobilier en tant que principal fournisseur de logements.

Le programme locatif public comme principal moyen d'accès au logement.

Absence de secteur privé dédié à la promotion immobilière.

Malgré des allocations financières importantes pour la construction de logements,

L'établissement constitutionnel d'un droit égal au logement a paradoxalement entraîné une

Diminution de l'offre de logements. Entre 1967 et 1987, la construction d'un million de

Nouveaux logements ont contribué à renforcer le parc immobilier, mais n'a pas suffi à résorber.

Les Déficit ni à atteindre les objectifs sociaux.

¹ Lici lynda, Hachemi sonia, op-cit, p12.

Durant cette période, l'offre et la demande étaient déséquilibrées en raison d'une urbanisation Rapide, d'une forte croissance démographique de 2,21% par an, et d'un exode rural stimulé par Une politique de développement industriel. Le vieillissement des infrastructures immobilières, Le faible retour sur investissement dû aux loyers modérés et aux taux élevés d'impayés a Également marqué cette période.

De plus, l'initiative privée était freinée par des restrictions, notamment l'interdiction des transactions immobilières entre particuliers.¹

4.2.De 1987 à nous jour :

À partir de 1987, le marché immobilier en Algérie s'est ouvert au secteur privé et aux institutions bancaires, marquant une transition vers une intervention plus limitée de l'État dans le soutien aux ménages à faibles revenus.²

5. Les événements bancaires :

5.1.La période avant l'indépendance :

Contrairement aux autres pays où l'État se concentre sur l'immobilier, l'habitat et la construction ont été négligés en Algérie jusqu'à 1954, date à laquelle les autorités coloniales ont commencé à s'intéresser à ce secteur en tant que stratégie psychologique et politique pour affaiblir la politique du FLN.

En examinant le billet sur le plan de Constantine, qui était en fait un plan de développement économique et social qui a été mis en place entre 1959 et 1963, il visait la construction de 200 000 logements pour un million de personnes, en plus d'autres objectifs visant l'éducation, la création d'emplois, etc. Dans ce contexte, diverses méthodes et procédures ont été mises en place pour mener à bien les programmes de logement, y compris : La mise en place d'un système d'emprunt à la construction en 1953 et la création de la compagnie immobilière Algérienne pour la résorption des bidonvilles ;

- ✓ Le programme de « la cité d'urgence » en 1954 qui porte sur la construction de logement simple et économique pour la population intégrée ;

¹ Mouloud, A. Évolution historique du marché immobilier en Algérie : analyse et perspectives. Revue Algérienne d'Études Économiques et Financières, (2023), p 55.

² Bouzid, H Ouverture du marché immobilier en Algérie : impact et régulation. Revue Algérienne d'Économie et de Gestion, (2022), p 89.

- ✓ Le programme de « logement économique » dont l'objectif était de généraliser l'expérience des « logements millions »
- ✓ Le programme de construction de Jacques Chevalier (1953-1958) dont le but était de procurer à tout un logement social de qualité.

5.2. Les premières années après l'indépendance :

En juin 1962, le Conseil National de la Révolution Algérien (CNRA) a adopté le programme de Tripoli, qui a abordé et à long terme le programme de construction de l'état algérienne ainsi que les autres problèmes, tels que l'emploi, la santé, l'éducation... afin de pouvoir faire face à ces problèmes.

En ce qui concerne l'habitat, pendant les années 1962-1963, les bidonvilles ont été abandonnés pour être remplacés par des logements vacants après le départ soudain des Français, ce qui a permis de résoudre le problème de l'habitat pour un certain temps. De plus, il a été envisagé de mettre en place une stratégie économique pour stimuler le secteur du logement et renouveler le parc.

De l'immobilier en remplaçant les maisons détruites par la guerre et en éliminant les maisons en mauvais état.

En 1965, le ministre des travaux publics et de construction a présidé une commission interministérielle sur l'habitat. Le but de cette commission est de terminer les chantiers qui ont été abandonnés après le départ des français, qui comptent environ 7 800 logements urbains et ruraux.

a. L'année 1966 :

Au moment du premier recensement général de la population en Algérie, il y avait deux millions de logements dont la moitié n'avaient pas les installations sanitaires nécessaires et les trois quarts n'avaient ni eau, ni gaz, ni électricité.

Ainsi, l'État a considéré qu'il était essentiel de se concentrer sur les besoins les plus urgents de la population.¹

b. 1970-1973 le premier plan quadriennal :

Durant cette période, la politique de développement de l'État a accordé une priorité aux secteurs de l'éducation et de l'industrie en utilisant tous les moyens matériels et humains dans

¹ Charles-Robert Ageron , Économies et sociétés algériennes de 1919 à 1954, (1979), pages 467 à 547

ces secteurs, ce qui a marginalisé le secteur de l'habitat. Cependant, c'est durant cette période que les bureaux d'études et d'architecture nationaux et les entreprises locales de construction ont eu la chance de se développer.

c. 1974-1977 Le deuxième plan quadriennal :

Le besoin d'habitat a commencé à se faire sentir à cette époque en raison de la croissance de la population et de la concentration de l'État sur le secteur productif. Le secteur de l'habitat, qui n'avait pas encore été particulièrement intéressé à cette époque, était financé à 75 % par le trésor public.

d. 1980-1984 le premier plan quinquennal :

En raison du besoin ressenti auparavant, l'État a décidé de prendre en charge le secteur immobilier en allouant 60 milliards de DA pour construire un programme de 700 000 logements, mais seulement 458 000 ont été construits. Le but de ce plan était de fournir rapidement des logements et de contrôler le développement des quartiers sans affecter la zone agricole.¹

e. 1985-1989 le second plan quinquennal :

La seule préoccupation de l'État à cette période était de réduire la demande de logement en se concentrant sur l'achèvement des travaux en cours. Le but de ce plan était d'améliorer l'organisation de la construction, ce qui a conduit au lancement d'un programme de 674 000 logements.¹

f. A partir de 1986

Suite à la défaillance budgétaire ou au départ d'une nouvelle politique, les politiques menées par l'État ont échoué complètement.

La loi bancaire de cette année-là a permis la création d'un nouveau système de financement du logement qui continue d'être mis en place avec la création de nouvelles institutions.¹

J. L'année 1990 :

L'État s'est complètement retiré du financement du logement, ce qui a permis à la CNEP de le financer provisoirement pendant une année. Cependant, l'État était tenu de soutenir les catégories sociales les plus défavorisées, ce qui a conduit à la création de la Caisse Nationale du logement.

¹ lici lynda, op-cit, p 16

Le logement (CNL) a été créé en 1991.

h. A partir de 1996 :

En raison du manque de liquidités de la BADR banque le financement du logement social a finalement été transféré au trésor public.

5.3. Programme quinquennal 2005-2009 :

L'habitat devrait normalement atténuer d'une manière sensible la crise qu'il a toujours vécue depuis l'indépendance de l'Algérie dans le cadre du plan de soutien à la relance économique à travers ces deux parties et les budgets qui lui sont alloués. L'État doit fournir les ressources financières, humaines et matérielles nécessaires pour atteindre ses objectifs, en particulier la réalisation du projet de construction d'un million de logements.¹

5.4. Les réformes engagées dans le financement du logement :

L'État a pris des mesures pour améliorer la situation de l'habitat en Algérie et lutter contre la crise du logement qui a pris des dimensions incontrôlables depuis l'indépendance, notamment en mettant en œuvre les lois suivantes :¹

5.4.1. La loi sur la promotion immobilière n° 86-07 du 04 mars 1986 :

Cette loi vise à réduire le poids qui pesait sur l'État et à agrandir le champ d'intervention au financement du logement aux différentes institutions et banques. Elle implique la construction de bâtiments destinés principalement à l'habitation. Elle a pour but :

- Inciter les citoyens à participer au financement de leur logement en mobilisant leur épargne (apport personnel) ;
- Encourager les promoteurs publics et privés à construire des logements promotionnels pour répondre à la demande croissante.
- Inclure le logement dans le financement de l'économie par les banques ;¹

Suite à cette loi, certaines opérations ont été couronnées de succès grâce à l'intervention directe des banques dans la finance de nombreux projets immobiliers sur le marché du logement, tandis que d'autres ont rencontré des difficultés en raison du manque d'expérience des promoteurs immobiliers, en particulier en matière de gestion de projets.

- ✓ Les promoteurs n'avaient pas d'actes de propriété, ce qui a poussé les banques à

¹ Ibid, P 17.

accorder des crédits risqués sans garanties réelles.

- ✓ En raison des changements dans les calendriers de réalisation, les crédits à moyen terme ont été transformés en crédits à long terme.
- ✓ L'APC doit être utilisé pour accéder au terrain.
- ✓ Le code civil a considéré le promoteur immobilier comme un simple souscripteur.
- ✓ La promotion immobilière ne vise que les biens vendus.
- ✓ Les conditions de financement étaient restrictives (le crédit était limité à 50 % du coût de l'investissement et l'utilisation des apports réservataires était interdite).¹

L'octroi de crédits supplémentaires en raison de prix élevés qui dépassent même les prix prévisionnels de deux fois ou plus. Parfois, ces prix élevés ont contribué à la mévente du logement.

Les pouvoirs publics ont décidé de modifier cette loi une année plus tard en raison de ces manquements et limites qui indiquent l'insuffisance ou l'échec de cette loi.¹

5.4.2. La loi bancaire 1986 :

Cette loi a été promulguée le 19 août 1986 dans le but de créer un nouveau cadre institutionnel et fonctionnel pour l'activité bancaire. Elle a été élaborée dans un environnement caractérisé par :

- La gestion économique, qui reste centralement planifiée, et la mise en œuvre du deuxième plan quadriennal.
- La crise économique et financière soudaine a surgi à la suite de la baisse simultanée des prix des combustibles fossiles et des cours du dollar américain.

La loi sur le régime des banques et des crédits qualifie les établissements de crédit de personnes morales exerçant des activités bancaires comme leur profession habituelle.

Elle différencie entre :²

¹ Ibid., P 17.

² Ibid., P 18.

A. Les banques :

Qui peuvent recevoir des dépôts de toutes formes, accorder tous types de crédit et sur n'importe quelle durée avec des intérêts ou sans intérêts.¹

B. Les établissements de crédits spécialisés :

Prenons l'exemple de la CNEP-Banque et de la BADR qui ne collectent que certaines ressources et que n'accordent que certaines catégories spécifiques de crédit.

5.4.3. La loi bancaire 1988 :

La loi du 12 janvier 1988 modifie et complète la loi du 19 août 1986 sur le régime bancaire et de crédit. Le but de cette loi était de :

- ✓ Redéfinir le statut de la banque centrale et des établissements de crédit en Algérie en passant de l'entreprise publique à l'entreprise économique soumise au principe d'autonomie financière et d'équilibre comptable.
- ✓ Définir les institutions financières non bancaires comme des entreprises économiques publiques morales.
- ✓ Les banques et autres institutions financières ont la possibilité, dans les limites réglementaires, d'émettre des prêts à terme auprès du public sur l'ensemble du territoire national et de solliciter des concours externes.
- ✓ Amplifier et valider les responsabilités de la banque centrale d'Algérie, en particulier en ce qui concerne la gestion des instruments de la politique monétaire.
- ✓ Les institutions financières ne sont pas considérées comme des banques et ne peuvent donc ni accepter de dépôts ni accorder de crédits.²

¹Tous, L. F. P. (2023, April 3). Dépôts, crédits et création monétaire - La finance pour tous. La Finance Pour Tous. <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers/acteurs-de-la-finance/banque/la-banque-comment-ca-marche/depots-credits-et-creation-monetaire/> consulté le 11/05/2024.

² Amiral ABOURA, CHAHIDI Mohamed , Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation, 2017.

5.4.4. La loi sur la monnaie et le crédit (1990-10) :

En adoptant la loi sur la monnaie et le crédit en 14 avril 1990, la banque d'Algérie a pour objectif de créer les conditions les plus favorables au développement de l'économie nationale en mettant en place des politiques monétaires et de change afin de garantir la stabilité monétaire interne et externe.

De plus, elle est chargée de définir les règles régissant les transactions de crédit avec des tiers. La spécialisation des banques et des établissements financiers avait été levée par cette loi. Cela est conformément aux articles 114 et 115 de cette loi, qui ont été modifiés et renforcés par l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003.¹

5.4.5. La loi relative à l'activité immobilière :

Cette loi a remplacé la loi 86/07 du 04/03/1986, qui avait échoué, le 1er mars 1993. L'objectif de cette loi est de diminuer la responsabilité de l'État, de créer un nouveau marché immobilier et de transformer l'immobilier en une activité économique en utilisant le code commercial, et de consacrer l'activité de promotion immobilière aux agents économiques, tels que les promoteurs immobiliers. Ainsi, les promoteurs seront considérés comme tous les intervenants dont le statut juridique est incompatible avec le caractère commercial de l'activité immobilière.²

L'article 02 de cette loi définit l'activité de promotion immobilière de la manière suivante :

Toutes les actions nécessaires à la construction ou à la rénovation d'un bien immobilier Destinés à la location, à la vente ou à la satisfaction des besoins personnels. Il peut s'agir de biens immobiliers destinés à la résidence ou destinés à des activités commerciales, industrielles ou professionnelles. L'objectif n'a pas été atteint malgré les efforts de l'État pour développer le marché immobilier et répondre à la demande de logement. En 1997, les autorités ont pris la décision de créer un nouveau programme de financement en créant de nouvelles institutions dédiées à aider les acteurs du marché immobilier. La section suivante présentera les différentes institutions spécialisées dans le financement de l'immobilier en Algérie.²

¹ <https://www.bank-of-algeria.dz/a-propos/> consulté le 30/04/2024 .

² Op-cit, p 20.

6. L'évolution du parc du logement en Algérie :

Suite au séisme de 21 mai 2003 qui a entraîné une baisse significative de la livraison de logements en Algérie, le gouvernement a commencé à mettre en place un programme quinquennal appelé « 2005-2009 » pour produire et fournir 1 million de logements entre 2005 et 2009, dans le but d'atténuer la crise des logements et de répondre à la demande de la population.

Malgré tous ces efforts et malgré l'évolution régulière de la livraison de logements ces dernières années, le parc de logements en Algérie reste toujours en accroissement faible, il n'arrive guère à couvrir la demande, il a atteint à la fin de 2009 un total de 7.090.000logements.¹

Le taux d'occupation par logement (TOL) « qui représente le nombre de personnes par logement, il est calculé par le rapport entre le nombre de la population totale et le taux de logements habités » est estimé à 4.845 en fin 2009 en Algérie, alors qu'il doit être deux.

Personnes par logement pour permettre l'épanouissement des habitants selon les normes de l'OMS.²

D'après les déclarations du ministère de l'habitat et de l'urbanisme, le secteur de l'habitat a enregistré un taux d'accroissement de 20% du 2005 à 2009 qui est un chiffre très encourageant mais il n'était pas suffisant pour couvrir la demande de logements.

Les programmes de livraison de logements entre 2004 et 2009 sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 1: Livraison de logements en Algérie.

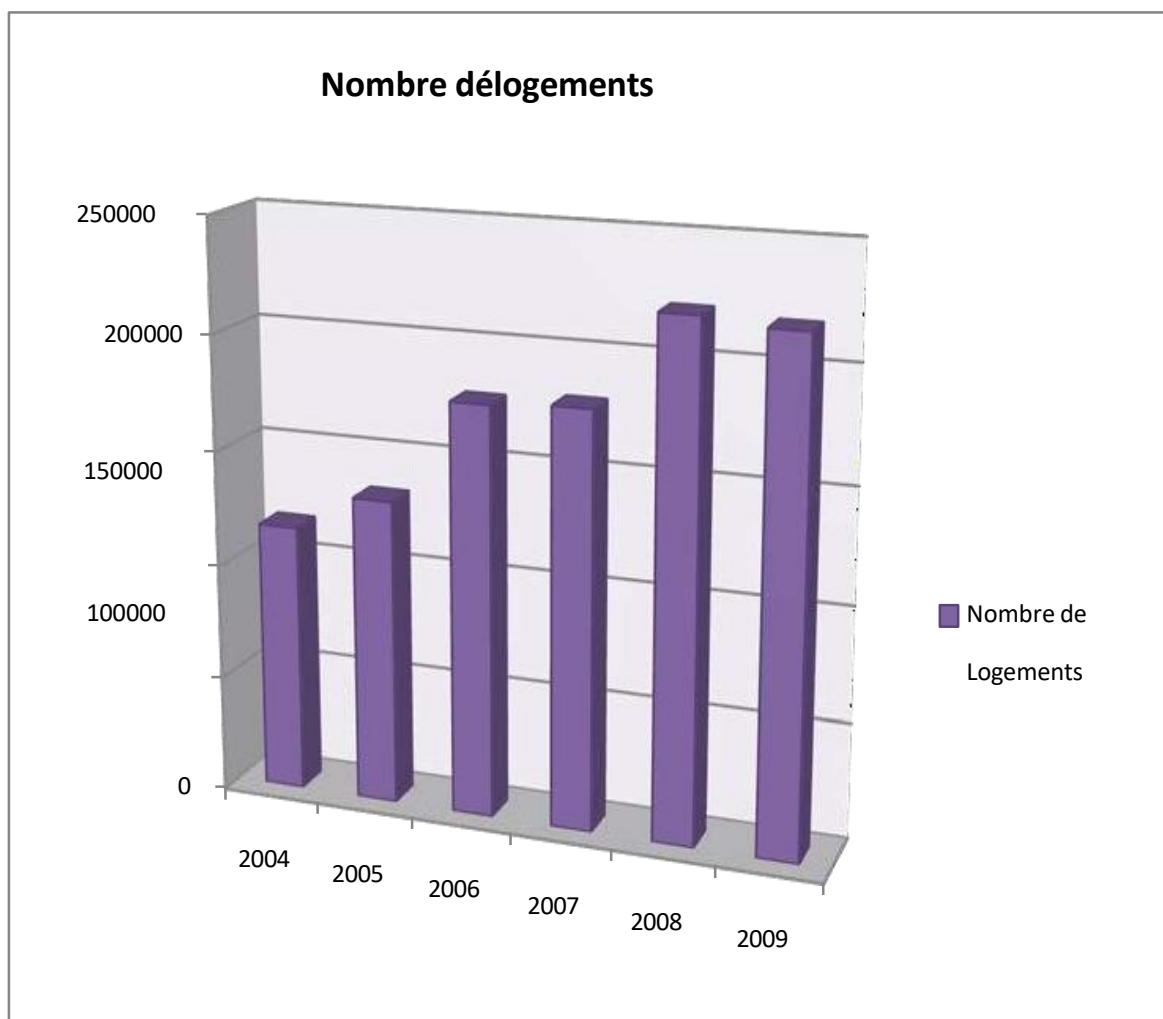
Livraisons	2004	2005	2006	2007	2008	2009
	116.468	132.479	177.776	179.930	220.821	217.795

Source : Office National des Statistiques (ONS)

¹ Source : Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.

² L'organisation mondiale de la santé.

Figure 1: Livraison de logement en Algérie



Source : Office National des Statistiques (ONS)

A partir de là, à travers le tableau et le graphique, on peut dire que l'Etat algérien donne chaque année plus de logements que l'année précédente.

Section 3 : le nouveau cadre institutionnel de l'immobilier en Algérie

Les réformes engagées (lois) par l'Etat ont été insuffisantes pour répondre à la forte demande de logement.

1. La Caisse Nationale du Logement (CNL)

1.1.Présentation de la CNL :

La Caisse Nationale de Logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) né, en 1991,

Elle est créée par le décret exécutif n° 91-144 du 12 mai 1991 ¹

Modifié et complété par le décret exécutif n° 94-111 du 18 mai 1994, placé sous la du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme.

A. Ses missions :

Les principales tâches de la CNL sont :

Par la recherche et la mobilisation de ressources autres que financières, de promouvoir toutes les formes de financement de l'habitat, en particulier le logement social.

Gestion des subventions et des contributions de l'État pour l'habitat social, les loyers, la réduction des logements précaires, la réorganisation urbaine, la réhabilitation et la préservation du crédit bâti.¹

Réaliser toutes études, enquêtes et recherches liées à l'habitat, fournir son expertise technique et financière aux institutions publiques et organismes concernés et favoriser les actions d'information et d'échange d'expérience et de rencontre pour la promotion immobilière et le développement de l'habitat.¹

B. Programme d'intervention de la CNL :

La CNL gère, au nom de l'État et en collaboration avec les collectivités locales, les maîtres d'ouvrage, les promoteurs immobiliers et les bénéficiaires des programmes personnalisés. Elle assure ses missions à travers divers mécanismes d'aide dans le domaine du logement, notamment pour :

- Les logements sociaux participatifs,

¹ [Http:// www.CNL.gov.dz](http://www.CNL.gov.dz), consulté le 30/04/2024.

- Les logements en accession aidés à la propriété (AAP),
- Les logements promotionnels aidés (LPA),
- Les logements destinés à la location-vente,
- Les aides à l'habitat rural et à la résorption de l'habitat précaire,
- Les logements ruraux.

De plus, la CNL peut intervenir de manière ponctuelle pour des programmes spéciaux comme ceux destinés à la reconstruction après des séismes ou des catastrophes naturelles.¹

C. L'aide à l'accession à la propriété (AAP) :

Est une assistance financière directe non remboursable accordée par l'État et fournie par la CNL.

La réglementation est régie par le décret exécutif n° 94-308 du 4 octobre 1994, qui a été modifié et renforcé par celui de 9 avril 2002. La construction d'un logement peut être effectuée à titre individuel.¹

Les postulants ne peuvent bénéficier de cette aide financière que :

- N'ayant pas bénéficié de la cession d'un logement du patrimoine immobilier public ;
Ou d'une aide de l'Etat destinée au logement ;
- Ne possédant pas en toute propriété une construction à usage d'habitation ;
- Justifiant d'un revenu mensuel inférieure ou égal à cinq (5) fois le SNGM ;

Désireux d'acquérir, ou de construire un logement dont le prix d'acquisition ou le cout de réalisation ne dépasse pas quatre (4) fois le montant maximum de l'aide financière, soit actuellement 2. 000.000 DA ;

Conformément à l'arrêté interministériel du 09 avril 2002, le niveau de l'aide est fixé en fonction du revenu du ménage comme suit :

¹ Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. *Politiques et programmes de logement en Algérie*. Bulletin Officiel du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme, 2020, p 45.

2. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) :

2.1.Présentation du FGCMPI :

Créé en 1997, cet organisme public est sous la tutelle du ministère de l'habitat et de l'urbanisme. Le FGCMPI est une mutuelle de promoteurs à but non lucratif qui couvre les risques de faillite des promoteurs immobiliers et garantit les paiements des profits des promoteurs immobiliers sous forme d'avances, à la demande des futurs acquéreurs de logements, au titre d'une vente sur plan (VSP).¹

2.2.Les garanties du FGCMPI :

Il octroie une garantie, appelée « attestation de garantie », qui est une assurance pour le promoteur

Qui couvre les avances versées par les acquéreurs en cas d'insolvabilité du promoteur. Le fonds s'engage à rembourser les avances versées par l'acquéreur. Après la réalisation d'un des événements suivants :²

A. Si le promoteur est une personne physique :

- Le décès du promoteur, sans reprise du projet par ces héritiers ;
- La disparition constatée du promoteur, à la condition que cette disparition ait été constatée
- Par une autorité judiciaire ;

B. Si le promoteur est une personne morale :

- La faillite de l'entreprise ;
- La liquidation de l'entreprise quel que soit la raison judiciaire ou par anticipation ;
- L'escroquerie dûment constatés par une autorité judiciaire.

¹ [Http:// www.FGCMPI.dz](http://www.FGCMPI.dz) ; consulté le 30/04/2024.

² IDJAAD. Salim et AGEMOUNE Lahen « Financement bancaire de logement, cas, CNEP-Banque » mémoire de fin de cycle, INSFPG, 2008, P14.

2.3.Ses missions :

- Gestion de l'affiliation des promoteurs immobiliers affiliés et inscrits au registre national.
- Assurer la surveillance et la gestion des comptes contenant les avances des clients.
- Créer toute filiale et accepter toute participation compatible avec son domaine d'activité.
- Réaliser des recherches et diffuser des informations et des publications spécialisées dans le but de stimuler le progrès de la promotion immobilière.

3. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique (SATIM) :

Est une SPA qui a été créée en 1995 par l'ensemble des banques publiques (BNA, BADR, BEA, BDL, CNEP, CNMA, et EL BARAKA), dotée d'un capital de 267 000 000 DA, elle englobe les prestations suivantes dans le but de mettre en place un système interbancaire de gestion :

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

La SATIM a pour mission :

- Le développement et l'utilisation des moyens de paiement ;
- La mise en place des règles interbancaires de gestion des produits monétiques ;
- Moderniser les technologies et les instruments de paiement ;
- La personnalisation des chéquiers et les cartes de paiement et de retrait en espèces ;
- Accompagnement des banques dans la mise en place des **produits monétiques**

4. La société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) :

La SGCI est une société d'assurance qui protège les banques contre la faillite définitive de leurs clients bénéficiaires de crédits immobiliers. Avec un capital de 1000.000.000 DA, elle a été fondée le 05 octobre 1997 par les actionnaires suivants : la CNEP-Banque, BNA, BEA, BADR et la CPA, ainsi que les compagnies d'assurances : la CAAT, CAAR et la SAA.¹

¹ [Http:// www.SGCI.dz](http://www.SGCI.dz), consulté le 29/04/2024.

Fonds public. En 1998, elle a commencé ces activités, et sa première mission était

Garantir les prêts hypothécaires accordés par les institutions bancaires et financières.

Garantir les financements hypothécaires accordés pour la construction

Son principal objectif est de fournir des garanties aux acquéreurs et aux promoteurs qui ont été accordées par les banques. Ensuite, elle couvre également le décès, l'incendie et l'invalidité.

Elle est accordée à la banque pour couvrir le risque d'insolvabilité associé à :

- La diminution de la capacité à rembourser les dettes ;
- La diminution de la source de revenu secondaire (caution, codébiteur) ;
- Si le conjoint est codébiteur, le ménage peut être rompu.
- La perte de poste ;
- La dette excessive...etc

5. La Société de Refinancement Hypothécaires (SRH) :

Créée le 27 novembre 1997, la société de refinancement hypothécaire est un établissement financier agréé par la Banque d'Algérie. Elle est une Entreprise Publique Economique (EPE), une société par actions (SPA) et a un capital de 3.290.000.000 DA. En 2003, son capital a augmenté à 4.165.000.000 DA, avec 833 actions d'une valeur de 5.000.000 DA.¹

5.1. Les actions de la SRH sont réparties sur les neuf détenteurs suivants :

- Le trésor public possède 254 actions, représentant un montant de 1 270 millions de DA.
- 109 actions de la BNA, représentant 545 millions de DA.
- La BEA possède 109 actions, représentant 545 millions de DA.
- Le CPA possède 109 actions, ce qui représente 545 millions de DA.
- La CNEP possède 76 parts, ce qui représente 380 millions de DA.
- La BADR comprend 50 actions, ce qui représente 250 millions de DA.
- La CAAR comprend 50 actions, représentant 250 millions de DA.
- 50 actions de la SAA, soit 250 millions de DA.
- 26 actions de la CAAT représentent 130 millions de DA.

¹ [Http://www.SRH.dz](http://www.SRH.dz), consulté le 01/05/2024.

5.2. Ces ressources proviennent de :

- ❖ Émission de bons sur le marché financier local (obligations et obligations hypothécaires)
- ❖ Emprunts sur le marché financier mondial (financement extérieur s'il y a un faible système)
- ❖ Le refinancement de la banque en Algérie.
- ❖ La SRH s'occupe principalement du refinancement des prêts immobiliers approuvés par des intermédiaires financiers agréés. Elle a également des objectifs :
- ❖ Afin de réduire la pression sur le budget de l'État, créez un système d'intermédiation financière pour le financement du logement.
- ❖ Participer au développement du marché financier et favoriser l'octroi de prêts hypothécaires (en permettant aux banques et aux établissements financiers d'exercer² cette activité dans des conditions de liquidité et de garanties favorables).
- ❖ Créer des normes communes pour la souscription de prêts hypothécaires. La promotion du système de financement du logement à court et à long terme.
- ❖ Encourager la concurrence entre les institutions financières pour accorder des prêts hypothécaires.¹

¹ Mr. GUENDOUZI Mohammed, Analyse des spécificités et des conditions de mise en œuvre des emprunts obligataires comme alternative au financement des grandes entreprises en Algérie, THESE DE DOCTORAT, Filière Sciences Commerciales, Option : Entreprise et Marché, UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU, 2020, p 140.

Conclusion :

Toutes les méthodes utilisées en Algérie soulignent l'ambiguïté de la question de l'immobilier dans ce pays, en se basant soit sur des données statistiques qui indiquent la faiblesse des réalisations des projets immobiliers et rurales, soit sur des bases sociologiques pour souligner la dégradation du mode de vie. Il est important de noter que dans le domaine de l'immobilier, l'évaluation des échecs est plus importante que l'évaluation des succès.

Malgré les efforts de l'État pour répondre à la demande de logement, l'objectif attendu n'a pas été atteint, c'est pourquoi le financement de l'activité immobilière a été rénové en 1997.

Le but de la création de diverses institutions financières (CNL, SGCI, FGCMPI, SRH...) est de protéger les banques spécialisées dans le financement de l'immobilier contre les risques de liquidité ou d'insolvabilité des emprunteurs, en particulier pour l'étude de la banque BADR.

Chapitre II : le promoteur immobilier

Introduction :

Aujourd'hui, le promoteur immobilier joue un rôle essentiel dans l'élaboration de nouvelles propositions immobilières. Grâce à son expertise en matière de demande, de disponibilité foncière et de contraintes réglementaires, le promoteur devient un acteur majeur du marché immobilier. En associant ces aptitudes et en ayant une maîtrise de l'information, il joue un rôle essentiel en tant qu'intermédiaire entre les divers acteurs impliqués, tels que le maître d'ouvrage, le financier, le maître d'œuvre et les autorités réglementaires. Dans ce chapitre, nous examinerons les notions de promotion immobilière et de promoteur immobilier, telles qu'elles sont définies par la loi, en mettant en évidence son organisation en Algérie, ses diverses formes, les acteurs concernés et d'autres aspects pertinents.

Section 01 : généralité sur le promoteur immobilier

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

1. La définition de promoteur immobiliers :

1.1. Définition étymologique du promoteur immobilier :

Les sens étymologiques du terme « promoteur » revêtent une connotation méliorative. Le terme « promoteur » provient du latin médiéval *promotor*, qui signifie « celui qui accroît » ; cette allocution provenant elle-même du latin classique *primevère* qui veut dire « faire avancer ». En détail, « ce verbe, formé de *pro* en avant » et de *moyen* signifie proprement « pousser en avant, faire avancer », d'où étendre, agrandir » et au figuré 'faire monter en grade' 'développer' et faire progrès' ». ¹

1.2. Définition courant de promoteur immobilier :

On prête la paternité du vocable « promoteur immobilier » à l'architecte et urbaniste français Fernand POUILOON, qui l'aurait inventé en 1954, dans le sens recherché de « monteurs d'affaires immobilières ». Le promoteur immobilier est défini par les dictionnaires de la langue française comme « l'homme ou la femme d'affaires qui se charge du plan de financement et de la réalisation d'un programme de constructions individuelles et collectives » ².

Le promoteur immobilier serait ainsi la personne physique « ou la société qui achète le terrain, finance les emprunts, choisit les architectes et entrepreneurs et surveille la construction d'immeubles pour les vendre ou les louer » ³.

Donc les promoteurs immobiliers sont des acteurs clés du secteur immobilier, mais leur impact doit être évalué et régulé pour garantir un développement urbain équilibré et durable.

¹A. Rey, Dictionnaire, culturel en langue française, le Robert, 2005, p 2124.

² <https://www.anaxago.com/> consulté le 13/06/2024.

³ <http://www.cnrtl.fr/definition/promoteur> consulté le 10/06/2024.

1.3. Définition juridique du promoteur immobilier :

Le précis Dalloz dédié à l'étude du droit de la promotion immobilière débuté par la définition suivante : « le promoteur immobilier est l'argent économique qui réalise au ou plusieurs immeubles afin d'en faire acquérir la propriété à une ou plusieurs personnes nommées accédants à la propriété (plus brièvement accédants »

Selon les lexiques de termes juridiques, le promoteur immobilier serait l'argent dont l'action est de « prendre en charge la réalisation d'une opération, d'en assumer la responsabilité d'ensemble », un « intermédiaire, le plus souvent professionnel, qui réalise des constructions collectives ou individuelles au profit d'accédants qui en deviendront propriétaire ». Plus spécifiquement, Philippe MALINVAUD identifie au sein de la notion un promoteur « capitaliste » et un promoteur « prestataire de services »¹. Le premier dispose de fonds propres suffisants pour avoir l'initiative et la maîtrise des opérations, sur des terrains qu'il acquiert lui-même dans un objectif de commercialisation visant à rapporter des bénéfices. Le second se borne à accomplir une série de démarches, en contrepartie desquelles il est rémunéré par un commanditaire, qui finance la construction sur le terrain qui lui appartient ou sur lequel il est titulaire du droit de construire. En d'autres termes « le promoteur peut être simple prestataire de services qui assiste le maître de l'ouvrage, lui apporter sa technicité et sa compétence en vue de réaliser une opération de construction. Il peut à l'opposé, être celui qui met en œuvre tous les stades successifs de l'opération : achat du terrain, financement de la construction, direction de la réalisation puis de la commercialisation des constructions ». Alors que l'immeuble est une marchandise pour le « promoteur capitaliste », il n'est que le support de l'activité du « promoteur prestataire de services ».

Ainsi, les différentes définitions du promoteur immobilier qui ont cours mettent en exergue ses fonctions d'intermédiaire, de coordonnateur et d'organisateur, ainsi que la nature principalement juridique, administrative et financière lacunaire sans un éclairage historique.

2. La diversité des profils de promoteurs immobiliers :

Les premiers travaux développés dans les années 1970 et 1980, adoptant surtout des perspectives économiques peu ancrées empiriquement, ont largement eu pour objectif d'élaborer des modèles simulant la prise de décision des promoteurs. Ceux-ci sont restés

¹ Philippe MALINVAUD, P. JESTAZ, P. JOURDAIN, O. TOURNAFOND, op, cit, p 5.

relativement abstraits quant aux acteurs, considérant une figure de promoteur idéal-typique, à partir des années 2000, la figure du promoteur est davantage appréhendée dans sa complexité, en prenant en compte l'incertitude et les processus d'interprétation dans la prise de décision, ainsi que la variété des profils de promoteurs. L'hétérogénéité des promoteurs est abordée des diverses manières : taille des acteurs (et/ou des projets réalisés), structuration interne de l'entreprise, stratégies de localisation, modes de financement, détermination de populations cibles ou de modes d'occupation privilégiés, articulation de motivations économique avec d'autres types de motivations (sociales en particulier). Ces variations sont également dépendantes des contextes institutionnelles et politiques dans lesquels les promoteurs déploient leurs activités.¹

Un ensemble de travaux documente la variété des profils de promoteurs, et articule ces profils avec des stratégies spécifiques, notamment en matière de localisation spatiale (sur le cas français).

La recherche pionnière de C. Topalov (1973) différencie les acteurs en fonction de leurs modes de financement c'est-à-dire les combinaisons de capitaux dont ils assurent le plus fréquemment la gestion. Chaque promoteur est considéré comme « un élément d'un système de places ou d'opèrent la production et la circulation de la marchandise logement. A chaque position identifiable qui définit un type de promoteur correspond une logique de fonctionnement, c'est-à-dire des objectifs généraux spécifiques au type et un ensemble de moyens pour les atteindre ».

C. Topalov distingue les agences immobilières- promoteurs, les entrepreneurs-promoteurs, les techniciens promoteurs, les financiers-promoteurs, les filiales bancaires coordinatrices et les outsiders coordinateurs (c'est-à-dire les acteurs dont l'activité de promotion est l'activité exclusive).

Aux types de promoteurs identifiés correspondent des logiques d'action foncières et immobiliers.

¹ NATACHA Aveline. Dubach, Modalisation et dynamiques de la production urbaine, ISTE Editions 2024, p46.

La perspective ouverte par C. Topalov a été développée, actualisée et discutée par un ensemble de travaux, s'attachant à l'articulation entre types de capitaux et stratégies de développement des promoteurs dans une variété de contextes locaux et nationaux.

Le travail d'Alice Romainville (2017) sur Bruxelles met ainsi en évidence les stratégies d'investissement différenciées des promoteurs financiarisés et des promoteurs non financiarisés. Alors que les premiers décrits comme davantage Risk-averse et privilégiant de grands projets standardisés investissent largement dans les quartiers d'affaires et les zones résidentielles périphériques les plus chères de l'agglomération bruxelloise, les promoteurs indépendants, plus petits, se tournent vers les quartiers plus centraux et moins chers de l'agglomération, notamment ceux où s'observent des dynamiques de gentrification.

Dans le cas français, l'ambition typologique de C. Topalov peut être reconsidérée au prisme des intenses recompositions de la promotion immobilière : des dynamiques de professionnalisation, de concentration et plus largement de profondes évolutions financières.

Certes, parmi les plus grands promoteurs français, dominant encore aujourd'hui des acteurs filiaux de groupes bancaires (comme BNP Paribas). Eiffage immobilier ou encore Vinci immobilier, et certains promoteurs indépendants (comme Nexity). Et les plus grandes entreprises ont, pour beaucoup, des origines qui remontent aux années 1950-1960. Mais cela n'empêche pas des changements substantiels (et, pour certaines, fréquentes) de ces entreprises. En témoignent par exemple les introductions en bourse, les changements parfois radicaux dans l'actionnariat de ces acteurs ou l'adossement à de grands groupes.¹

Ces évolutions peuvent rendre difficile une réelle ambition typologique, surtout basée sur les sources de financement. Par ailleurs, l'importance prise par les dispositifs de défiscalisation, à partir de la fin des années 1990, a pu conduire à pointer l'émergence d'un nouveau type de « promoteurs défiscalisâtes »

D'autres déflexions typologiques proposent de se détacher des modes de financement pour distinguer des catégories d'acteurs. EMMANUEL Trouillard (2014) construit ainsi une typologie, sur une base à la fois qualitative et inductive, axée sur les stratégies de localisation différenciées des promoteurs. Il prend en compte l'ensemble des promoteurs actifs en-ils de France (1984-2012) et distingue cinq classes de promoteurs : promoteurs hyper centraux,

¹ NATACHA Aveline, op-cit, p 47

promoteurs périurbains et de villes nouvelles, promoteurs de grande périphérie francilienne. La première et la dernière classe regroupent principalement des petits promoteurs très spécialisés au plan territorial ; tandis que les classes « intermédiaires » rassemblent les plus grands promoteurs franciliens.

L'intérêt de ces approches typologiques est de donner corps à la variété empirique des acteurs, tout en cherchant à envisager des caractéristiques communes à certains d'entre eux et à dégager des régularités d'affaires leurs stratégies. Dans la suite du propos, les promoteurs sont davantage envisagés en interaction pour rendre compte de leurs participations aux processus de production de la ville.

3. Les conditions pour obtenir un agrément de promoteur immobilier comme suit :¹

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

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

3.1. Pour la personne physique :

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

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

- Jouir de ses droits civiques ;

¹ <https://www.algerie360.com/> consulté le 8/06/2024.

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

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

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

3.2. Pour la personne morale :

- Être de droit algérien ;
- Justifier de ressources financières suffisantes pour la réalisation du ou de ses projets immobiliers ;
- Le ou les propriétaires doivent présenter une bonne moralité et ne pas être frappés d'une des incapacités ou interdictions d'exercer telles que prévues par les dispositions de l'article 20 de la loi n° 11-04 du 17 février 2011 ;
- Le gérant de la personne morale doit répondre aux conditions de bonne moralité, de capacités professionnelles telles que fixées pour la personne physique ;
- Outre les conditions prévues, le postulant à l'agrément de la profession de promoteur immobilier doit disposer de locaux à usage commercial adéquats permettant l'exercice convenable et raisonnable de la profession et équipés de moyens de communication ;
- La justification de la disposition de locaux doit être présentée au moment de l'inscription au tableau national des promoteurs immobiliers. ¹

¹ <https://www.algerie360.com/> consulté le 8/06/2024.

4. Les exigences de promoteur immobilier comme suite :¹

En matière de conception, d'aménagement et de construction, l'activité de promotion immobilière est régie par les règles générales d'aménagement, d'urbanisme et de construction fixées par la législation en vigueur ainsi que celles fixées par la présente loi. Aucun projet immobilier ne peut être érigé en contradiction avec le contenu des plans d'aménagement et d'urbanisme dûment approuvés. (Art.8)

La restauration immobilière, la rénovation urbaine, la réhabilitation, la restructuration ainsi que le confortement doivent être réalisés dans le respect des plans approuvés par les autorités habilitées. (Art.9)

La conception du ou des bâtiments faisant l'objet d'extension d'un projet immobilier existant doit prendre en compte l'harmonie architecturale et urbanistique ainsi que le cadre esthétique par rapport à l'ensemble immobilier d'origine. (Art.10)

Ne peuvent être érigés que les projets immobiliers conformes aux plans d'urbanisme et disposant des actes et des autorisations préalables et requises par la législation et la réglementation en vigueur et notamment ceux :

Qui sont situés dans les limites compatibles avec les objectifs de sauvegarde des équilibres écologiques lorsqu'ils sont situés sur des sites naturels, des sites archéologiques, des parcs naturels et leurs abords. Qui respectent l'économie urbaine lorsqu'ils sont situés à l'intérieur des parties urbanisées des villes. (Art.11)

5. Conseil supérieur de la profession de promoteur immobilier :

Il est institué un conseil supérieur de la profession de promoteur immobilier chargé, notamment :

- De proposer toutes mesures susceptibles de renforcer l'exercice de l'activité de promotion immobilière ;
- De veiller au respect des règles de déontologie dans l'exercice de la profession de promoteur immobilier ;

¹ J. O de la république Algérienne, Loi n° 11-04 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, N° 14, 2011, p 6.

- D'émettre un avis sur toute question relative à la profession sur sa propre initiative et/ou à la demande des pouvoirs publics.

La composition, l'organisation et le fonctionnement du conseil supérieur de la profession de promoteur immobilier sont fixés par voie réglementaire.

Section 2 : les règles de l'activité immobilier

Depuis l'épidémie du choléra en 1832 et ses nombreuses victimes dues à l'insalubrité des logements, la première intervention publique pour traiter l'habitat populaire des villes s'est déroulée à travers la loi du 13 Avril 1850 sur l'assainissement des logements insalubres. La question du logement est essentiellement privée jusqu'au milieu du XIXème siècle.¹

En 1604, le prévôt des marchands François Miron prévenait déjà Henri IV des dangers d'une intervention de l'État sur ces questions. L'an 1885 marque le regroupement des sociétés immobilières à vocation sociale dans le but de proposer des habitations bon marché.

La période de la première guerre mondiale (1914-1918) accélérera l'initiative privée concernant les logements où quelques sociétés se saisiront des destructions récentes pour construire et proposer de grands lotissements. La Fin de la seconde guerre mondiale signera le véritable démarrage d'une initiative privée et ambitieuse au sein d'un pays sinistré avec plus de 400 000 immeubles détruits et 2 millions d'unités endommagées.

Dès 1944, les politiques publiques se saisiront du sujet en proposant la création d'un Ministère de la Reconstruction et de l'Urbanisme. Il faut toutefois attendre l'an 1953 pour assister à la naissance d'une politique ambitieuse de construction de logements avec un objectif de 240 000 nouvelles unités.

L'activité de promotion immobilière reprend alors son essor avec la crise du logement² où l'État ne peut plus assurer seul la création d'habitats collectifs. Dans l'optique d'accueillir un grand nombre d'habitants au sein d'espaces souvent confinés, l'expansion croissante du collectif contribuera à l'émergence d'acteurs privés qui apportaient tous leur savoir-faire et leur sens de l'ingénierie au profit de constructions intelligentes. Durant cette période, le terme de promoteur immobilier est inventé pour désigner ce que l'on appelait auparavant des monteurs d'affaires immobilières.

C'est avec la proclamation de l'indépendance de l'Algérie à partir de 1962 que l'activité de promotion immobilière reconnaît un véritable progrès où plus de 700 000 français reviennent

¹ <https://www.futura-sciences.com/>, consulté le 8/06/2024.

² BENAMRANE D, « Crise de l'habitat » Ed CREA, Alger, 1980, P 47.

en métropole. L'accueil s'est compliqué avec une insuffisance en capacité de logement. Les promoteurs tirent profit d'une forte demande pour construire une offre adéquate.

En 1991, L'explosion de la bulle immobilière provoque une revente en masse des promesses de vente avec une chute de prix de ces promesses de 30 à 40%. Avec la crise des surprimes de 2008, l'activité de promotion immobilière sera encore une fois en crise avec une baisse du volume des ventes de logements neufs de 34%. Plus récemment, la loi ALUR de 2013, a contribué à une complexification du cadre juridique de la promotion immobilière dans le domaine privé, en encadrant les loyers et en renforçant l'obligation d'information des acquéreurs à la signature du compromis de vente.

De nos jours, l'activité de promotion immobilière réaffiche de belles réussites, soutenue par des dispositions fiscales favorables aux investisseurs et aux acquéreurs.

1. Définition de la promotion immobilières :

La promotion immobilière est une activité qui constitue une profession réglementée et un métier important dans les achats, les ventes et la location des immeubles et des biens.

« Les acteurs de la construction immobilière, le promoteur immobilier occupe une place spécifique. Son statut particulier fait de lui un professionnel de la construction aux attributions multiples. Petit tour d'horizon du métier de promoteur immobilier afin d'en maîtriser les aspects lorsque l'on souhaite faire construire sa maison ou acheter un logement neuf. Le promoteur immobilier est un professionnel du monde de la construction immobilière.

Il peut s'agir aussi bien d'une personne physique que d'une personne morale. Dans ce dernier cas, il peut s'agir d'une société de promotion immobilière regroupant plusieurs associés, eux-mêmes promoteurs. Il existe des avantages comme des inconvénients de passer par un promoteur immobilier ».¹

¹ <https://www.consortiumimmobilier.fr/guide/achat-vente/4/20/58/> , publié en 2018, consulté le 06 juin 2024.

2. Les activités de la promotion immobilière :

La promotion immobilière assure des activités et des tâches différentes, ce qui montre l'importance de ce métier dans le domaine d'achat et de vente des immeubles et des biens.

« De l'avis des propriétaires, les professions immobilières constituent des activités à fortes valeurs ajoutées. En effet, la gestion de la propriété immobilière nécessite des compétences toujours plus pointues en matières juridiques, fiscales, techniques et financières. »¹

3. Les produits immobiliers :

La fonction de l'immobilier est si importante, en vue des fonctions qu'elle offre. « La fonction de l'immobilier est une activité courante qui embrasse l'ensemble des réalisations immobilières, qui correspondent le plus souvent à des constructions neuves mais pouvant aussi concerner des transformations, des modifications, des rénovations et des restrictions »².

On peut distinguer cinq (05) activités de la promotion immobilière selon Bertrand AVRIL et Bernard ROTH, La production immobilière et les produits immobiliers :

« Historiquement la construction était le fait des futurs utilisateurs (ou des investisseurs construisant par exemple des immeubles destinés à être loués) qui, prenant l'initiative de réalisations immobilières Pour leurs comptes, en assumaient, ce que nous appelons aujourd'hui la maîtrise d'ouvrage à des professionnels, (offreurs) des projets immobiliers pour répondre à ses besoins locaux est donc un pratique relativement récent. La conjonction de deux données explique cette évolution :

- L'explosion des besoins immobiliers avec la croissance démographique et le phénomène d'urbanisation qui exige des organisations nouvelles de production immobilière (logements principalement), une maîtrise préalable des terrains et des modes de financements des projets qui ne sont plus à l'échelle des individus ;
- Un encadrement et une réglementation de l'activité de construction toujours plus contraignants, (en matière d'urbanisme, de qualité technique, de sécurité&) qui exigent

¹ <https://www.uspi-formation.ch/lesmétiers-de-l'immobilier>, Consulté le 07 juin 2024.

² Bertrand AVRIL, Bernard ROTH, La promotion immobilière construire pour autrui, édition Mouflon, Paris, 2003, P13.

toujours plus de technicité et de professionnalisme pour la mise en Suivre d'un projet de construction ».

Le produit est un élément très important dans la promotion immobilière, car c'est la base de toutes les actions et de toutes les transactions. Dans la fonction de promotion immobilière on trouve produits et programmes de promotion. Un programme est la construction sur un terrain d'un projet immobilier. Mais il est très souvent la traduction et l'application d'un concept pensé en amont en fonction des connaissances générale des besoins, d'une analyse des aspirations et de mode de vie quotidien.

Le produit immobilier joue un rôle majeur dans le développement du marché immobilier, l'offre, la satisfaction et les prix sont des facteurs importants dans la définition du marché.

« L'activité de promotion immobilière ne peut se développer que par rapport à une demande Solvable. Comme pour tout marché, l'offre immobilière doit trouver sa clientèle sur la base des prix proposés, compatible avec ses capacités financières. Car l'acquisition d'un bien immobilier correspond à un investissement lourd dont le financement nécessite très généralement le recours au crédit long terme). Les professionnelles de l'immobilier sont ainsi souvent réticentes par rapport aux études générales portant sur les besoins et les attentes, et notamment en matière d'habitat. En revanche, ils accordent une attention extrême aux problèmes des coûts et des modes de financement et donc aux mécanismes d'acquisition, aux taux des crédits, aux avantages pouvant être consentis aux acquéreurs (fiscaux notamment).

Il s'agit toujours de pouvoir bâtir avec les acquéreurs potentiels des plans de financement adaptés à leurs capacités contributives et leurs permettant de réaliser leurs projets d'investissements. »

4. La résidence principale :¹

Les logements ont été le point de départ de la pratique de la promotion immobilière, ainsi que les caractéristiques des logements sont des axes judicieux dans le développement du secteur immobilier. « Il est a rappelé dans l'introduction historique que la promotion immobilière s'était développée à partir de la production des logements. L'activité des promoteurs dans ce domaine est devenue très significative au plan quantitatif et peut être estimée pour les trente années 1965-

¹ <https://www.service> .consulté le 20/6/24

1995 à 3 millions de logements. Cette production à l'initiative de la promotion est également significative si l'on considère la diversité et la variété des programmes proposés. L'ouverture de n'importe quel immobilier ou revue spécialisé illustre bien ce propos. Les réalisations proposées s'inscrivent sur un registre très large, localisations, tailles, nature, types de logements, prix... ».

D'autre part : « L'offre de logement s'est beaucoup diversifiée depuis les années 1950, multiplication des types d'immeubles (de la maison isolée sur sa parcelle à l'immeuble en copropriété), des catégories de logements (du studio aux grandes appartements, de la maison de ville à l'hôtel particulier), des formes urbaines et architecturales données aux quartiers et aux bâtiments. La promotion a su également répondre à toutes les catégories sociales pour l'accession à la propriété, depuis l'accession dites sociale jusqu'aux résidences de haut standing. Les formules de financements, les montages proposés pour « solvabilisé » les clients acquéreurs se sont aussi multipliés pendant cette période. ».

Pour caractériser l'activité de la promotion immobilière, nous évoquerons successivement selon Bertrand AVRIL et Bernard ROTH :

- « Le (produit) logement, toutes les enquêtes sur les attentes en matière de logement révèlent deux données essentielles :
- Une satisfaction très générale des français par rapport à leur logement ; Les demandes exprimés sont plutôt « conservatrices ». En effet : L'acquisition (l'accession à la propriété) reste une valeur sûre (52% des locataires souhaitent devenir propriétaire de leur logement).
- Les besoins de sécurité, de bien être, de conforme et de commodité sont largement mis en avant.
- Le quartier, le prix du logement et les conditions de financement de son acquisition sont les critères principaux de choix ».

Une brève définition au logement selon Bertrand AVRIL et Bernard ROTH est : « Le logement est avant tout conçu comme un lieu de vie, un espace correspondant à un mode d'habiter et caractérisant (ou /et exprimant) certains signes sociaux. L'adaptation aux besoins de la famille semble maintenant être devenue le motif d'acquisition essentiel avant les critères de la constitution d'un patrimoine. La recherche d'un logement conforme à ses besoins, à un

moment donné de sa trajectoire socioprofessionnelle et de sa situation de famille passerait ainsi avant l'investissement patrimonial, ayant vocation à être transmis. »

L'auteur rajoute encore que : « Le logement doit pouvoir répondre à des natures de fonctions, celles qui assurent directement (fourniture d'énergie, de réception, d'image et de communication) et surtout celles qu'ils doit permettre d'assurer (télétravail, études, hobbies, convivialité&) le produit logement de la promotion immobilière est en définitive une offre de synthèse, triant entre les inspirations, exigences et attentes souvent contradictoires, recherchant un équilibre prix/espace-prestations, et apportant ainsi une réponse concrète(techniquement réalisable) et immédiatement « consommable ». Si compétences il y a de la part de la promotion, c'est bien dans cette capacité à offrir un logement adapté (ou adaptable) à un ménage qui à partir de son rêve s'engage dans l'acquisition d'un logement neuf ».

5. Marchands de biens immobiliers :

« C'est un investisseur qui achète un bien immobilier pour son compte et le revend ensuite à des particuliers ou à des investisseurs avec une plus-value (le bien est généralement acheté en mauvais état pour être rénové et revendu). En cas de rénovation influençant de façon prépondérante la valeur du bien immobilier revendu, il s'agit alors de promotion immobilière, compte les activités :¹

- Achat-revente de logements (si le montant de la rénovation est inférieur à 50 % du prix de vente) ;
- Achat-revente de bâtiments non résidentiels (si le montant de la rénovation est inférieur à 50 % du prix de vente) ;
- Achat-revente de terrains à bâtir ou non »

6. L'immobilier de loisirs :

Le monde du divertissement a été aussi l'un des domaines que la promotion immobilière a touché, selon Bertrand AVRIL et Bernard ROTH :« Des promoteurs s'engagent ainsi dans la réalisation complète de nouvelles stations en initiant et réalisant l'aménagement (maîtrise foncière, route et réseaux), l'équipement du domaine skiable, les habitations, l'hôtellerie, les

¹ Mélanie Painchaux, Le droit de l'immobilier de loisirs, 2012, p52.

commerces et les services collectifs, et parallèlement en assurant les divers fonctions de promotion, d'animation et de gestion de la station. L'unicité de maîtrise d'ouvrage pour les fonctions d'aménageur et de promoteur, voire de gestionnaire, permet d'obtenir une cohérence globale, qui se traduit par exemple dans le parti urbanistique et architectural, dans la réalisation concomitante du domaine skiable et des résidences, dans la mise en place des formules de gestion et de d'exploitation. »¹

Ce pendant l'auteur ajoute : « Des nouveaux promoteurs, attirés par le goût du risque, l'attrait du neuf (ces stations d'altitude en site vierge sont une sorte d'Eldorado), la recherche d'une forte rentabilité des capitaux investis en escomptant une commercialisation rapide et à grande échelle, se lancent dans ses importants projets. Ils sauront alors mobiliser les capitaux, intéresser des investisseurs, commercialiser les appartements. Cette troisième génération de station se traduit par un important développement de l'équipement destiné à la pratique du ski et des réalisations immobilières et accompagne le phénomène de démocratisation des sports d'hiver. Quelque quinze ans après le lancement de ces stations, dites intégrées, et face à un certain excès de réalisations immobilières et à des premiers signes d'une désaffection pour les conceptions architecturales jugées trop artificielles et insuffisamment respectueuse de l'environnement, le mouvement d'aménagement et d'équipement se ralentit. Les promoteurs, qui auront en définitive connu des fortunes diverses dans cette aventure, reviendront pour l'essentiel à un métier plus traditionnel de réalisations immobilières dans des stations où les collectivités locales appuyées par des structures du type société d'économie mixte retrouvent progressivement la maîtrise des projets de développement et d'aménagement ».

7. L'immobilier au service des activités économiques :

Le secteur de l'activité économique a bénéficié de l'évolution du secteur immobilier, les besoins des entreprises et leurs attentes en matière d'immeubles, d'usines et de locaux a poussé la promotion immobilière à se développer davantage.

L'immobilier d'entreprise est un nouveau secteur d'activité économique qui répond à plusieurs fonctions, l'immeuble de l'architecte et de l'urbanisme, de l'investisseur, de l'utilisateur qui tend à l'évolution de leur environnement et de leurs marchés.

¹ Op Cit, P149.

Bertrand AVRIL et Bernard ROTH ont montrés cette évolution et le bénéfice du secteur économique.

« L'immobilier d'entreprise deviendra ainsi progressivement un secteur d'activité structuré avec la constitution d'un marché (de locaux) à la vente et à la location, la diversification voire la sophistication des produits proposés et la professionnalisation des intervenants (aménageurs, investisseurs, promoteurs, agents). L'explosion quantitative de la demande d'immobilier pour les entreprises grosso modo à compter des années 1960- qui accompagne une phase de très forte croissance économique offre à la promotion immobilière une occasion de s'investir largement dans ce nouveau secteur d'activité. Les promoteurs deviennent ainsi producteurs d'immobilier pour les entreprises en développant pour se faire des produits spécifiques. Une demande nouvelle d'immobilier de la part des entreprises rencontrera ainsi une offre (structurée) émanant de professionnels. Ainsi Les besoins immobiliers des entreprises tendront à se renouveler de plus en plus rapidement au rythme de l'évolution de leur environnement, de leurs marchés, des technologies en mutation toujours plus rapide. Les entreprises seront ainsi de plus en plus amenées à rechercher des locaux bien adaptés à leurs exigences à un instant donnée, en conservant des capacités de mobilité et donc en privilégiant souvent des formules locatives ».

En outre « Trouver des sites d'accueil et réaliser des opérations de construction se révèlent de plus en plus complexes en raison d'urbanisation rapide, de la montée des valeurs foncières et d'une réglementation toujours plus complexe et contraignante. La promotion immobilière trouve ainsi de nouveaux créneaux proposant des produits immobiliers adaptés aux standards et normes exigés (climatisation, câblage, accès et circulation, sécurité), relativement banalisés pour répondre à des activités différentes, selon des surfaces modulables. Le ralentissement de la croissance économique (et parallèlement les moindres besoins de nouvelles surfaces d'immobilier pour les entreprises), conjuguée à une crise immobilière depuis 1990 marquée par des stocks pesant sur les prix et les loyers, remet en cause plus ou moins partiellement l'activité de base la promotion immobilière (lancer des programmes sans connaître à l'origine les futurs utilisateurs) et l'amène à mettre en Suivre de nouvelles formes d'intervention ».¹

¹ Op Cit, P150.

8. Agences immobilières et administrateurs de biens :

« C'est la prise en charge des services nécessaires au fonctionnement des immeubles non résidentiels gérés pour compte de tiers (bureaux, centres commerciaux, zones d'activités, marchés). Ces services ne se limitent pas aux parties communes. L'activité des agents immobiliers est encadrée par la loi Hoguet n° 70-9 du 2 janvier 1970. L'accès à la profession est soumis à autorisation par la préfecture (carte professionnelle). Les agents immobiliers sont dotés de mandats qui leur permettent de réaliser des opérations au nom de leurs clients. Sous mandat simple, le client peut confier son opération à plusieurs agents. Sous mandat d'exclusivité simple, le client n'a qu'un agent immobilier, mais il peut traiter directement avec la clientèle. Sous mandat d'exclusivité absolue, le client ne traite qu'avec un seul agent immobilier. L'agent est rémunéré soit au forfait, fixé à l'avance, soit par un pourcentage du montant de l'opération réalisée ».

9. Les produits de diversification :

Les spécialistes du domaine de la promotion immobilière se sont vus obligé de trouver des nouveaux objectifs et des nouveaux terrains afin de promouvoir la tâche de la pratique de la promotion immobilière.

« La recherche des nouveaux produits immobiliers est un objectif permanent pour la promotion. Sa vocation est bien d'être en permanence à l'affût de nouveaux créneaux pour s'adapter à l'évolution des marchés, diversifier ses interventions et parallèlement pour assurer l'équilibre de structures qui pourraient être menacées en cas de conjoncture défavorable sur un produit alimentant l'essentiel de leur chiffre d'affaires ».¹

D'autre part l'auteur ajoute : « La diversification en termes de produits immobiliers peut présenter plusieurs formes :

- Approche de nouveaux secteurs, par exemple un promoteur spécialisé dans la résidence principale et créant une structure pour l'immobilier d'entreprise ou l'équipement commercial :
- Evolution du produit de base (logement par exemple), en le « travaillant » dans sa conception même, ses prestations, ses localisations, ses prix en adaptant les méthodes de

¹ Op Cit, P 180,181.

travail pour viser de nouvelles cibles de clientèle. Rechercher de nouveaux concepts produits ».

A propos de ce cadre l'auteur ajoute : « C'est de cette dernière forme de diversification qu'il est ici question, en la limitant au logement des personnes. La créativité pour le logement des personnes paraît priori être sans limite tant l'évolution des aspirations, comportements, styles de vie, croisée avec les grandes données intéressant la démographie (allongement de la durée de vie) et la société (vie étudiante et durée des études, fragilité de la vie des couples, précarité économique et mobilité résidentielle) devrait générer de nouveaux besoins et donc de nouvelles demandes en termes immobiliers. Dans l'absolu il y a bien une importante réserve de marché (s) potentiel(s) qui tend la main à ceux qui sauraient la saisir. Dans la réalité, les choses sont radicalement différentes, à preuve les multiples déconvenues enregistrées par tous ceux qui sont régulièrement lancés hâtivement et à la légère sur des soi-disant nouveaux créneaux « porteurs » (résidences célibataires, résidence personnes âgées...) ».

Section 3 : les risques de crédit immobilier

« Le risque est lié au hasard. On peut le définir comme la probabilité qu'un événement incertain se produise, dont les effets seront nuisibles ou provoqueront des pertes. » Le banquier commence à courir des risques à partir du moment où il s'est prononcé favorablement pour l'octroi d'un crédit. C'est pourquoi, l'étude du dossier doit être impérativement, assortie d'une évaluation minutieuse et approfondie des risques s'y rattachant.

1. Définition du risque de crédit :¹

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 réponde 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.

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.

¹ <https://www.3vfinance.com/infinance-le-blog/fr/risque-de-credit> , consulté le 19/06/24

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

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

2. Les risques liés aux crédits immobiliers

2.1. Les risques économiques :

2.1.1. Le risque de contrepartie :

Ce risque, appelé aussi risque de « non remboursement » ou encore risque de « signature », se résume en l'impossibilité réelle ou probable, de l'emprunteur de faire face à ses remboursements. L'utilisation de ce terme est relativement récente car pendant longtemps les banquiers parlaient de risque de crédit, mais avec le développement des activités de marché, il s'est élargi à l'ensemble des créances de la banque.

Il constitue, de nos jours, le plus important risque supporté et l'une des principales causes de la baisse du résultat des banques, sous l'effet de l'augmentation des défaillances d'entreprises et des ménages.

Dans ce type de risque on y trouve le risque crédit et le risque sur les marchés.¹

a. Le risque crédit

Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit n'est pas en mesure de rembourser les crédits qui lui ont été consentis. Les causes d'insolvabilité sont multiples et peuvent être regroupés en quatre (04) catégories :

- ✍ Le risque général : dans ce cas l'insolvabilité de l'emprunteur est due à des facteurs telles que les catastrophes naturelles ou découlant de la situation politique et économique du pays où il exerce son activité ;

* L'affacturage : 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.

¹ Cette définition du risque de contrepartie est inspirée de celle de l'ouvrage de « COUSSERGUES » « la banque ; structure : marche ; gestion » édition DALLOZ ; paris 1996.

- ✍ Le risque professionnel : ce risque est étroitement lié à la conjoncture d'un secteur d'activité économique donné (dans notre cas c'est le secteur du bâtiment et des nouvelles technologies de la construction), qui peut être l'objet d'une crise en cas de changement de procédés de fabrication, de contraction de la demande, de sur capacité structure elle de concurrence des produits à moindre coûts¹;
- ✍ Le risque propre à l'emprunteur : l'emprunteur peut ne pas honorer ses engagements pour des raisons multiples. Ce type de risque est généralement le plus fréquent mais aussi le plus difficile à cerner ;
- ✍ Le risque pays : Ce risque appelé aussi, risque souverain s'est développé surtout depuis les années 80. Il est lié à la probabilité de non-paiement des créances par les débiteurs résidents dans des pays « jugés à risque » (comme des pays en situation politique ou économique délicate ou victime d'une catastrophe naturelle). Ce risque se manifeste aussi, dans le cas où l'emprunteur est solvable alors que son pays est en état de faillite monétaire, c'est-à-dire qu'il ne peut pas faire face au service de la dette.

b. Le risque de marché :

Le développement du marché hypothécaire en Algérie, avec tous les avantages qu'il offrira au système de financement l'immobilier exposera néanmoins, les banques et les investisseurs à de multiples risques.

- ✍ Les investisseurs : le développement des activités sur le marché hypothécaire permettra aux investisseurs (dont les banques) de détenir des titres à des montants de plus en plus élevés. Ils sont donc exposés au risque d'insolvabilité de l'émetteur des titres, la SRH² en l'occurrence et donc perte totale ou partielle de la créance ;
- ✍ Les banques : le risque que peut courir la banque dans ce cas est fortement lié à celui courus par les investisseurs car la moindre perturbation sur le marché secondaire se reflétera négativement sur la banque soit par :
 - Une augmentation des taux de refinancement auprès de la SRH ;

¹ [http://Étude de marché promotion immobilière : le guide complet \(societefacile.com\)](http://Étude de marché promotion immobilière : le guide complet (societefacile.com)) consulté le 10/06/2024.

² <https://www.srh-dz.org/> consulté le 3/06/2024.

- Une restriction des conditions de refinancement, exigés par la SRH qui cherchera à secourir davantage ;
- Ou encore, les deux en même temps.

Ceci risquera de provoquer :

- Une augmentation des taux débiteurs pour les crédits immobiliers (contraction de La demande) ;
- Une diminution de la rentabilité des banques voire même une perte, surtout pour les crédits immobiliers octroyés à taux fixe.

2.1.2. Les risques de liquidité :

Ce type de risque se manifeste pour la banque suit aux manques de liquidité. « Le risque de liquidité est considéré comme un risque majeur, mais il fait l'objet de diverses acceptions la liquidité extrême, le matelas de sécurité que procurent les actifs liquides, ou la capacité à mobiliser des capitaux à un cout normal, le risque de liquidité désigne l'éventualité de difficultés, temporaires ou importantes, d'accès à des ressources de fond pour faire face aux besoins ».

A. Le risque de transformation :

Il consiste pour une banque à financer ses emplois par des ressources de courte durée, donc, la transformation des ressources à court terme en crédits à moyens et longs termes notamment le crédit immobilier risque de provoquer l'incapacité des banques à faire face à leurs engagements immédiats.

B. Le risque de liquidité immédiate :

Il se caractérise pour une banque par son incapacité à pouvoir faire face à des retraits massifs de sa clientèle. En effet, tout établissement pourrait transformer à court terme ses liquidités en crédit, ce qui constitue un risque réel de ne pas pouvoir faire face au retrait de dépôts par ses clients, c'est donc une facette du risque crédit liée non pas à la qualité de la contrepartie choisie mais à la stratégie globale de crédit d'un établissement.¹

¹ DECOUSSERGUES.S. « La banque : structure, marché, gestion » Edition DALLOZ, 1996, p78.

2.1.3. Le risque de solvabilité :

Le risque de solvabilité peut être défini comme étant celui de ne pas disposer de fonds propres nécessaires par la banque pour absorber les pertes éventuelles.

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

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

2.1.4. Le risque de taux d'intérêt :

« C'est l'incertitude lié au taux de recouvrement (recovery rate) qu'il est possible d'obtenir sur les titres de dettes après survenance du défaut »

2.1.5. Le risque de change :

Le risque de change peut être défini comme étant « la perte entraînée par la variation du cours des créances ou dettes libellées en devises, par rapport à la monnaie de référence de la banque »¹

Pour se protéger contre ce risque ; Le banquier peut faire signer à son client un engagement de prise en charge du risque de change.

2.2. Les risques généraux :

Parmi ces risques on trouve :

A. Les risques opérationnels :

« Le risque opérationnel est le risque de ne pas avoir mis en place les systèmes de contrôle nécessaires et les procédures internes adéquates pour superviser efficacement les activités des opérateurs ». Ce risque revient à l'insuffisance de conception, d'organisation et de mise en œuvre des procédures d'enregistrement dans le système comptable et plus généralement relatif de la banque.

¹ Michel ROUACH. Et Gérard NOULLEAU. : « Le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire.1993, p 249.

B. Les risques techniques :

C'est de ne pas respecter les normes réglementaires et les conditions de crédit à savoir : l'objet à financer, le montant, la durée, modalité de remboursement...etc.

Pour faire face à ce type de risque la banque doit être vigilante et attentionné durant toute la durée de vie de crédit.

C. Les risques administratifs :

Pour une optimisation du service de crédit au sein d'une banque, la maîtrise des aspects administratifs et organisationnels est indispensable.

Le risque administratif représente tous les éléments qui concernent la mise en place, le traitement et le suivi des dossiers des crédits immobiliers.¹

D. Les risques juridiques :

Ces risques concernent :

✍ La rédaction des contrats :

Lors de l'ouverture d'un crédit immobilier, une convention est nécessaire pour la mise en place du prêt qui doit être signée par les différentes parties.

La rédaction de cette convention doit faire l'objet d'une étude particulière pour déterminer les responsabilités de chaque partie. Ainsi, le contrat doit comporter toutes les informations se rattachant à l'opération du crédit immobilier.

✍ L'hypothèque :

Le banquier doit prendre toutes les précautions possibles lors de la prise de l'hypothèque. Il doit s'assurer que :

- Le bien en question n'est pas déjà hypothéqué ;
- S'assurer de l'enregistrement et la publication de l'acte d'hypothèque ;

¹ <https://www.afdb.org/fr/about-us/corporate-information/financial-information/risk-management/operational-risk>

- L'acte d'hypothèque doit être établi par un notaire qui a pour tâche de vérifier la régularité du titre de propriété.

✍ **La valeur de l'hypothèque :**

La valeur d'un bien immobilier est déterminé par le marché est donc elle varie selon les fluctuations de ce dernier. C'est pourquoi, le banquier est amené à évaluer à chaque fois que c'est nécessaire la valeur de sa garantie et cela durant toute la durée de vie du crédit immobilier. A travers cette présentation sommaire des principaux risques liés à l'opération d'octroi du crédit, nous pouvons dire que les risques auxquels est confronté le banquier dans l'exercice de son activité habituelle sont multiples, et peuvent se manifester suite à des causes diverses.

Le banquier doit donc accorder un intérêt particulier à l'identification du risque, à son appréciation et enfin à sa gestion pour empêcher l'émergence d'une menace risquant de mettre en péril l'activité de son établissement.

E. Les garanties liées aux crédits immobiliers (hypothécaires) :

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

3. Les suretés personnelles :

« Elles font investir une caution, tierce personne physique ou morale, qui s'engage à rembourser le prêteur à la place de l'emprunteur défaillant. La caution est un contrat écrit »¹.

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

¹ Serge BETTINI & Sophie BETTINI, « Technique de l'immobilier », édition, Dunod, Paris, 2015, p53.

3.1.1. Le cautionnement :

3.1.1.1. Définition :

Selon l'article 644 du code civil Algérien ; le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même.

3.1.1.2. Les formes de cautionnement :¹

Suivant les exigences du créancier, le cautionnement peut être simple ou solidaire :

A. Cautionnement simple :

« La caution est la solution courante à condition que le garant offre toutes les garanties de solvabilité ».

Il confère à la caution poursuivie par la banque deux bénéfices, à savoir le bénéfice de discussion et de division :

- Le bénéfice de discussion

C'est-à-dire avant de réclamer un paiement, ce bénéfice permet à la caution d'exiger du créancier qu'il poursuive d'abord le débiteur principal.

- Le bénéfice de division :

« Le bénéfice de division permet de demander au créancier impayé de poursuivre chacune des cautions au prorata de sa part dans le cautionnement ...il appartient à la caution simple, en cas de pluralité de caution ».

Autrement dit ce bénéfice exige une pluralité de caution qui permet à la caution d'exiger de la banque qu'elle divise ses poursuites entre les cautions.

B. Cautionnement solidaire :

C'est un engagement personnel donné par une ou plusieurs personnes en cas de défaillance de la personne garantie.

¹ ASSOCIATION CANADIENNE DE CAUTION. Le cautionnement : la meilleure protection pour les investissements en travaux publics, 2020. Document non publié.

Elle peut être poursuivie pour la totalité de la dette, sans obligation pour la banque quant à l'ordre des poursuites.

3.1.1.3. Les avantages de la caution pour la banque :

Les avantages du cautionnement sont :

- La sécurisation de la créance c'est à dire il s'agit d'une sûreté car elle a pour objectif de garantir le paiement de débiteur principal.
- Il permet à la banque d'être un créancier avantagé par rapport aux autres ; en cas de faillite du débiteur principal.

3.1.1.4. Extinction du cautionnement :

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

3.2. Les sûretés réelles :

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

Parmi ses sûretés on trouve : l'hypothèque et le nantissement

3.2.1. L'hypothèque :

3.2.1.1. Définition :

Au terme de l'article 882 de code civil, c'est une sûreté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble, l'hypothèque peut être conventionnelle alors qu'elle résulte d'un accord entre le débiteur et le créancier légal ou judiciaire.¹

¹ L'article 882 de code civil.

3.2.1.2. Les différentes formes de l'hypothèque :**A. L'hypothèque légale :**

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

B. L'hypothèque conventionnelle :

Hypothèque conventionnelle est requise à chaque fois que le débiteur propose en garantie de prêt qui lui est accordé.

Elle est dite conventionnelle puisque c'est le résultat d'un contrat entre le débiteur et le prêteur, elle permet pour ce dernier de faire vendre par voie judiciaire le bien immobilier de son débiteur si celui-ci dans l'impossibilité de rembourser les sommes dues.

Il doit obligatoirement être constaté par un écrit sous forme authentique (acte notaire) et publié au niveau de la conservation foncière.

C. L'hypothèque judiciaire conservatoire :

« Permet à un créancier d'obtenir une garantie d'être remboursé par son débiteur. Le créancier demande au juge de l'exécution une inscription d'hypothèque judiciaire conservatoire sur un bien immobilier de son débiteur dans le but de prévenir les risques d'insolvabilité de celui-ci ».

Le créancier qui demande l'hypothèque judiciaire conservatoire d'un bien immobilier de son débiteur doit justifier que le débiteur lui doit effectivement la somme d'argent évoquée.¹

¹ L'article 882 de code civil

3.2.1.3. Les prérogatives du créancier hypothécaire :

L'hypothèque confère à son bénéficiaire deux droits :

A. Le droit de suite :

Lors du consentement d'une hypothèque sur le bien immobilier, le créancier bénéficiaire appelé « hypothécaire », dispose d'un droit de suite sur le bien ; saisir le bien entre les mains de tiers détenteurs en cas de vente ou de transmission de celui-ci, afin de se faire payer sa créance.

B. Le droit de préférence :

Il permet au créancier hypothécaire d'être payé sur le produit de la vente publique de l'immeuble, en priorité, de préférence par rapport aux autres créanciers et aux privilégiés d'un rang inférieur.

Extinction de l'hypothèque :

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

C. Le nantissement :

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

Le nantissement peut avoir lieu avec ou sans dépossession.

- Nantissement avec dépossession : le débiteur est démuné du bien objet de la garantie (ex : l'avance sur titres qui est consentie à un client détenant un portefeuille de titres et qui a un besoin de liquidité) ;
- Nantissement sans dépossession : le créancier reçoit un titre reconnaissant sa garantie et l'acte fait l'objet d'une publicité (ex : le gage automobile qui bénéficie au vendeur à crédit ou au prêteur de deniers pour l'achat d'un véhicule en garantissant le crédit lié à leur acquisition).

Conclusion :

En conclusion, les autorités publiques ont manifesté un intérêt marqué pour le secteur immobilier à travers diverses réformes, l'implication accrue des banques dans le financement immobilier, et la création d'institutions dédiées pour faciliter et sécuriser ces financements. Les fluctuations économiques du pays ont souvent nécessité une adaptation aux contextes socio-économiques par l'adoption de lois visant à intégrer le secteur immobilier dans l'économie nationale. Le chapitre a également mis en lumière les principaux risques associés aux activités bancaires, soulignant l'importance de les identifier et de les gérer pour minimiser leur impact sur la rentabilité des banques. Il est crucial que les banquiers soient vigilants lors de l'octroi de crédits, en respectant les règles prudentielles et en prenant des garanties appropriées, tout en réalisant des analyses de qualité pour anticiper les conséquences de leurs engagements. En réponse aux multiples risques encourus, des mesures préventives telles que les règles prudentielles ont été mises en place pour établir des normes et des garanties visant à prévenir les défauts de paiement. En conclusion, l'objectif fondamental d'une banque n'est pas seulement de gérer les risques mais aussi de les prévenir, en organisant une prévention efficace.

**Chapitre III : Étude de Cas
d'un dossier promotionnel
financé par la banque BADR
(GRE 015)**

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

Introduction :

Pour illustrer les concepts abordés dans ce mémoire et mettre en avant les techniques d'étude et d'analyse du risque, notamment dans les domaines de l'analyse financière et de l'évaluation de projet, ce troisième chapitre se concentre sur l'étude d'un dossier de crédit immobilier analysé et approuvé par la banque d'accueil.

La première section examinera l'organisme d'accueil de la Banque Badr en général, Et le GRE en particulier.

La seconde section sera dédiée à l'analyse d'un dossier promotionnel portant sur la construction d'un immeuble R+5+ATTIQUE (12 logements) par une SARL récemment établi

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

Section 1 : Présentation de la BADR-Banque :

La banque occupe une position privilégiée dans l'économie nationale en raison de son rôle central dans la collecte des ressources auprès de sa clientèle, que ce soit sous forme d'épargne ou de dépôts de fonds, pour les réinvestir ensuite dans des opérations de crédit destinées au financement économique. Dans ce chapitre, nous examinerons tout d'abord l'évolution historique de la Banque Badr au fil des années. Ensuite, nous aborderons les conséquences de sa transformation. Enfin, nous présenterons l'organisation générale de la Banque Badr, ce qui constituera la première et unique section de ce chapitre.

1. Définitions de la BADR :

La BADR est une institution financière appartenant au gouvernement nationalisée sous la forme juridique d'une société à responsabilité limitée. Depuis 41 ans, la BADR se consacre entièrement à la promotion de l'agriculture et du développement rural en Algérie. La BADR propose à ses clients une variété de biens et de services financiers. Son objectif est de faciliter l'accès au financement de divers secteurs d'activités, tels que l'agriculture, l'agro-alimentaire, la pêche et l'aquaculture, et de les accompagner dans leur croissance et leur développement. La banque propose des services financiers et des solutions adaptées pour soutenir activement le développement de notre clientèle. ¹

2. Création et évolution :

Pour améliorer la qualité de vie des personnes vivant dans les zones rurales, qui représentent 60 % de la population du pays. La BADR a été fondée le 13 mars 1982 par le décret n° 82.106, datant du même jour. Par conséquent, il s'agit d'une combinaison d'une volonté politique et d'une nécessité économique qui a conduit à cette décision.

La banque nationale d'Algérie (BNA) a cédé 140 agences à la « BADR », ce qui la distingue de la « BNA ». En ce moment, son réseau compte 286 agences et 31 groupes régionaux d'exploitation (GRE).

Plus de 7000 cadres et employés travaillent dans les structures centrales, régionales et locales.

La « BADR » s'adresse à toutes les entreprises, y compris les entreprises agricoles et agro-industrielles, sans se limiter à l'agriculture. Seules les entreprises agricoles et agro-industrielles

¹ Documents fournis par la banque.

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

peuvent bénéficier des services offerts par le secteur public. Elle est chargée de mettre en œuvre à la fois ses propres ressources et celles apportées par l'État pour assurer le financement de toutes les structures et activités liées à la production agricole et agro-industrielle, en amont et en aval. Au fil du temps, la « BADR » est devenue une banque universelle en raison de l'adoption de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, couvrant tous les secteurs d'activités, à tel point que le secteur agricole ne représente plus que 25 % de ses revenus. Le développement de la « BADR » a eu un impact sur son domaine d'activité, ainsi que sur la densité de son réseau et l'importance de son effectif, ce qui a conduit le « BANKERS ALMANACH » à la considérer comme la première banque commerciale en Algérie. Depuis 2009, elle se classe première au niveau national et 668ème au niveau mondial sur environ 4100 banques classées. La "BADR" accorde des prêts aux particuliers sous la condition de développement rural, ce qui signifie que les ménages peuvent obtenir des prêts à condition que leur projet soit mené dans des zones rurales.

1.2-L'approche administrative

3. L'organisation de la direction générale :

La direction générale de la « BADR » contient :

- ✓ Le directeur général ;
- ✓ L'adjoint du directeur général ;
- ✓ Un /ou des conseiller (s) du président.
- ✓ Un / ou des conseiller (s) de la direction générale ;
- ✓ Une division de l'inspection générale et de l'audit.

Les structures centrales de la « BADR »

- ✓ Les divisions ;
- ✓ Les directions centrales ;
- ✓ Les sous-directions ;
- ✓ Les départements.

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

Les divisions et les directions centrales :

En « BADR », la division est dirigée par un chef de division, qui comprend quatre divisions.

Les directions centrales du personnel et de la formation, les moyens généraux, les services juridiques de la communication et du marketing font partie de la direction de l'administration et des moyens.

La répartition des engagements inclut les principales directions du :

- Le soutien à la production agricole ;
- Le soutien financier aux entreprises de l'État.
- Le financement des sociétés privées.

Les différentes directions centrales composent la division internationale :

- Lieu pour superviser les relations internationales.
- Coopérer avec des partenaires externes pour résoudre les problèmes techniques.
- Central pour le financement et les garanties internationaux.

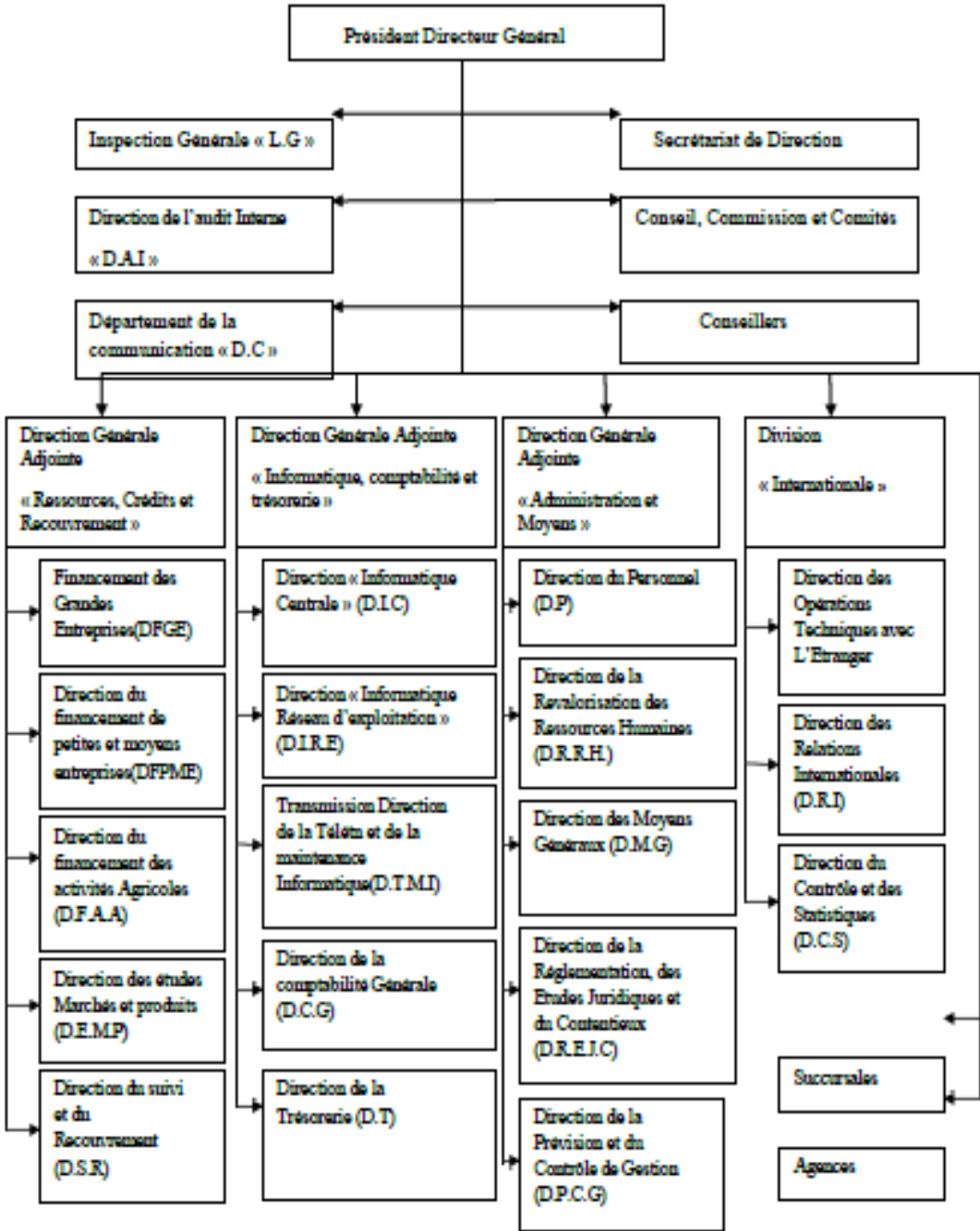
La direction centrale de l'audit et le président directeur général sont directement rattachés à la division de l'inspection générale de l'audit.

Selon la décision réglementaire n°04-98, à l'exception des cas exceptionnels, la direction centrale est divisée en sous-directions centrales.

Dans l'organigramme du « BADR », les départements sont considérés comme une structure centrale équivalente en rang à la sous-direction centrale rattachée à la direction ou biens à l'organisation.

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

Figure 2 : L'organigramme de la banque



Source : figure fournis par la banque

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

4. L'organigramme de la structure de la « BADR » :

La banque est organisée de manière hiérarchique et décentralisée en utilisant des « groupes d'exploitation régionaux ». Si des difficultés surviennent, elle est présente au niveau de chaque wilaya ou d'un groupe de wilaya pour représenter l'ensemble du groupe. Elle est tenue d'aider les agences dans leurs tâches afin qu'elles puissent drainer de nouvelles ressources et créer de nouveaux emplois.

Chaque « Groupe Régional d'exploitation » (G.R.E) est présidé par un directeur général et des sous-directions qui ont chacune plusieurs agences, respectivement.'

5. L'organisation actuelle GRE « 015 » :

Création de GRE «015 ». Le directeur général et les responsables des services, tels que le responsable de la caisse et le responsable du commerce extérieur, font partie de cette organisation.

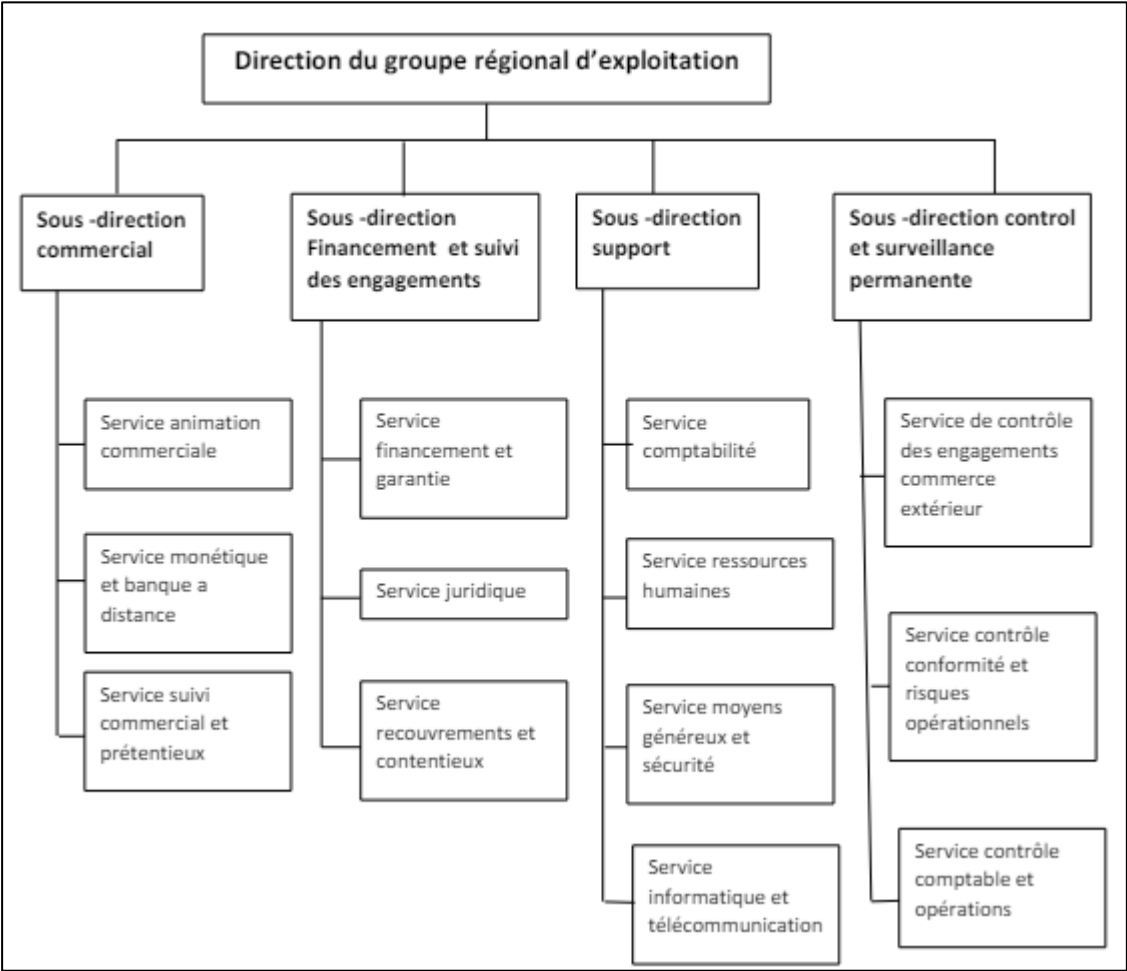
Le GRE «015 » a conçu une organisation et une méthode de travail qui font du « chargé client » un élément clé dans l'amélioration des relations banque-client. Le concept de "back office" et de "banque office" sert de base.

Les "chargeurs de clientèle", un poste de GRE récemment créé, sont chargés de gérer les opérations de caisse et de commerce international.

Les autres employés du "back office" sont plus nombreux et indivisibles envers les clients. Les membres de ce groupe effectuent des tâches supplémentaires telles que la comptabilité, l'administration, la gestion des comptes, la gestion des dossiers et la maintenance. etc.

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

L'organigramme de GRE



Source : réalisé par nous-même grâce aux documents fournis par la banque

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

6. MISSIONS objectifs et rôles DE La BADR :

6.1. Les missions de la BADR :

La BADR a été établie pour répondre à des besoins économiques urgents, créés par une volonté politique pour restructurer le système agricole, garantir l'indépendance économique du pays et améliorer le niveau de vie des populations rurales. Ses principales tâches sont : ¹

- ✓ Gérer toutes les opérations liées au crédit, au change et à la trésorerie
- ✓ L'ouverture des comptes à toute personne demandant
- ✓ Recueillir les dépôts à vue et à terme et participer à la collecte d'épargne
- ✓ Contribution au développement de l'agriculture
- ✓ Garantir la promotion des activités artisanales, agricoles, agroalimentaires et agroindustrielles.
- ✓ La surveillance avec les autorités de tutelle de la conformité des opérations financières des entreprises situées à l'étranger.

6.2. Les objectifs de la BADR :

- ✓ L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et la rentabilisation de celles-ci grâce à des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.
- ✓ La gestion minutieuse de la trésorerie de la banque en dinars et en devises étrangères.
- ✓ Assurer le développement harmonieux de la banque dans ses domaines d'activité.
- ✓ Le redéploiement et l'expansion de son réseau.
- ✓ La satisfaction de ses clients grâce à l'offre de biens et de services qui répondent à leurs besoins.
- ✓ Adapter une gestion dynamique du recouvrement.

6.3. Le rôle du service crédit :

La banque a effectué deux opérations, une passive et une active, en tant qu'entreprise individuelle. La banque paie des taux d'intérêts en échange de l'acceptation des fonds des déposants, ce qui est une activité passive.

Les activités principales de la banque sont les prêts aux entreprises et aux particuliers. En conséquence, les fonds qui ont été épargnés ne sont pas perdus, mais utilisés pour financer la création de produits et de services innovants.

¹ KHALED SAÏD ,FNIDES ALI, Gestion des comptes bancaire : cas de l'agence locale d'exploitation BADR GUELMA, mémoire master Techniques d'information et de communication dans l'entreprise 2011, p 03.

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

La rentabilité de la banque dépend de sa capacité à utiliser les fonds accumulés à un taux de croissance suffisant tout en tenant compte des risques associés à son activité.

La banque à travers ses agences (particulièrement via le service de crédit) étudie et apprécie les risques et suit les lignes de crédit autorisées avant de prendre la décision d'un octroi de crédit.

Pour suivre le crédit avant et après son approbation, il est crucial que les documents de demande de crédit soient conformes au triple plan fiscal, administratif et comptable.

Examiner les demandes de prêt et obtenir les garanties requises.

La décision de créer l'agence est prise après avoir examiné les dossiers de crédit.

Informers les clients des choix effectués.

Il est crucial de suivre la réalisation des projets financés par l'agence afin d'éviter l'épargne de l'agence.

Enfin, la conservation des intérêts de la banque en assurant les garanties en cas de défaillance des débiteurs à échéance.¹

6.4.La BADR comme un appui financier :

Les ressources mises à la disposition de l'économie nationale peuvent être obtenues par la banque de la clientèle, le trésor public ou des encours externes.

Durant les années 1999, 2000 et 2001, l'activité de la « BADR » a connu une augmentation significative.

Voici un exemple :

Les ressources clientèle en dinars étaient de 205.994 millions de dinars au 31 décembre 2001, en hausse de 14.763 millions de dinars par rapport à 2000. Cela représente une augmentation de 8,4 % en valeur relative. En valeur relative, les ressources clientèle ont augmenté de 14,18 %, passant de 23.892 millions de dinars à 1999.

Cependant, le montant total des crédits à la clientèle en dinars et en devises a augmenté de 17.846 millions de dinars en 2000 pour atteindre 131.663 millions de dinars, soit une augmentation de la valeur relative de 14,92% par rapport à un montant total de 109.504 millions de dinars en 1999.

¹ Ibid, p 04.

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

Cette section a offert un aperçu succinct de la Banque Badr, en mettant en lumière quelques dates clés qui ont façonné son histoire ainsi que son cadre juridique actuel. Nous avons également exploré l'organisation générale de ses structures à l'échelle centrale, régionale et locale.

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

Section 2 : Le cas pratique « Project WINDSOR, SARL IRYS »

Dans cette section, nous compléterons la partie théorique par l'étude d'un cas pratique spécifique : l'examen d'un dossier promotionnel pour la construction d'un immeuble R+5+ATTIQUE comprenant 12 logements. Tout au long de cette section, nous entreprendrons notre propre analyse de ces dossiers en utilisant les techniques d'analyse financière et d'évaluation de projets que nous avons présenté précédemment. En raison de certaines informations manquantes, certains aspects de ces cas pratiques ne seront pas développés. Nous avons travaillé uniquement à partir des documents disponibles dans les dossiers. Il est important de noter que, pour des raisons de confidentialité, nous avons modifié les dénominations sociales ainsi que les noms des associés et des gérants de l'entreprise ayant sollicité le crédit étudié. Vous trouverez donc au cours de ce chapitre la dénomination sociale « SARL IRYS ».

1. Constitution du projet « WINDSOR » :

Ces dix dernières années ont marqué un essor significatif de l'activité de promotion immobilière, stimulée par des mesures incitatives visant à encourager l'investissement privé dans ce secteur. De nombreuses entreprises se sont ainsi constituées en promoteurs immobiliers, enrichissant le paysage économique aux côtés des entités publiques. Cette dynamique s'explique par le déficit important en logements et locaux commerciaux dans le pays. Les prévisions économiques indiquent une reprise notable dans le secteur du BTP et, par conséquent, dans la promotion immobilière. Cette reprise est soutenue par plusieurs facteurs :

- Des incitations étatiques telles que des aides financières et des facilités d'accès au crédit, destinées à encourager la réalisation d'infrastructures immobilières.
- La disponibilité des matériaux de construction nécessaires.
- La mise en place d'un cadre juridique renforcé visant à organiser efficacement l'activité et à assurer le respect strict des normes du secteur de la construction.
- Ces efforts visent à créer un environnement économique et institutionnel favorable, réduisant les contraintes tout en renforçant le contrôle du respect des normes. Pour favoriser le développement de la promotion immobilière, une participation accrue des banques est indispensable pour mobiliser les fonds nécessaires à la réalisation de ces projets. Dans cette optique, nous illustrerons le rôle crucial des banques dans la relance de ce secteur émergent à travers un cas concret de financement auprès de la BANQUE Badr.

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

2. Les documents exigés par la Badr-Banque suite à une demande d'un crédit promotionnel :

A. Documents Administratifs et Juridiques :

- Demande de crédit signée par une personne habilitée (Elle doit préciser notamment la date de la demande, la nature de financement sollicité, le montant, l'objet du financement, la durée souhaitée, les garanties avec l'estimation ;
- Copie d'une pièce d'identité en cours de validité (Pour les personnes physiques) ;
- P.V délibération désignant et autorisant le gestionnaire à contracter des emprunts (Pour les Entreprises) ;
- Copie des statuts (pour les personnes morales) ;
- Copie du BOAL (Bulletin Officiel des Annonces Légales) ;
- Titre de propriété du terrain d'assiette.
- Liste des réservataires (futurs acquéreurs) éventuellement avec indication du montant des avances versées ;
- Certificat de non inscription (certificat négatif) ;
- Etude de sol, convention CTC,

B. Documents Comptables Et Fiscaux :

- Etats financiers fiscaux des trois (03) derniers exercices ou Bilan d'ouverture pour les nouvelles créations ;
- Rapport du commissaire aux comptes pour les entreprises concernées ;
- Situation comptable provisoire et intermédiaire récente ;
- Etats financiers prévisionnels sur la période de financement sollicitée ;
- Situations fiscales et parafiscales récentes ou échéanciers éventuels ;

C. Documents Economiques Et Financiers :

- Étude technico-économique (Elle doit faire apparaître notamment le mode de calcul du chiffre d'affaires, consommations, les capacités installées étude de marché ;
- Fiche technique du projet ;
- Plan de financement annuel ;
- Plan du titre foncier ou un relevé topographique précisant les limites du terrain et sa superficie ;
- Plan de situation, des constructions, plan de masse, croquis (maquettes),

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

D. Divers :

- Permis de construire pour la réalisation d'un projet ;
- Assurance civile professionnelle durant la période de réalisation ;
- Assurance de responsabilité décennale, courant à partir de la réception définitive du projet ;
- Tout document jugé utile par le client pour appuyer sa demande de financement.
- Tout document nécessité par la mise en place des dispositifs spécifiques ;

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

Section 3 : La présentation du projet

Partie 01 : La présentation du projet

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

1. Identification de la relation

1.1.Entreprise IRYS

- Raison sociale : SARL « IRYS » ;
- Forme juridique : Société à Responsabilité Limité (SARL) ;
- Capital social : 100 000.00 DA

40% du capital détenu par Mr Ali Boukhanchouch.

30% du capital détenu par Mr Safi Zaoui.

30% du capital détenu par Mme Safi Nacera.

- Gérant statutaire : Melle Geurd Saraa.
- Siège social : Local N° 12 ; coopérative CHAHID, Etage service, N0 02, Nouvelle ville, TIZI OUZOU.
- Agrément : N° 15/00-0012978 B13.
- Date de début d'activité : 02/05/2013.
- **Objet social :**

Entreprise de promotion immobilière

1.2.Référence technique de la gérante de l'entreprise IRYS : Mr Ali Boukhanchouch.

- Date de naissance : 16/10/1985.

FORMATIONS

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

Expérience professionnelle

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

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

2. Présentation du projet « windsor »

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

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

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

Orientation

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

Caractéristique du terrain

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

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

Délimitation du terrain

Par le nord : lot n 130.

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

Par le sud : lot n 61

Par l'ouest : lot n 62

- Propriété :

L'assiette objet de la demande de financement appartient à la SARL IRYS selon le livre foncier n 10734 publié à la conservation foncière de Tizi-Ouzou en date du 19/06/2022, volume 1529

- Valeur vénale du terrain :

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

- Valeur d'acquisition :

Le terrain a été acquis par le SARL IRYS selon l'acte de consécration de vente n 640/2022 du 10/04/2012 publié et enregistré à la conservation foncière de Tizi-Ouzou pour une somme de vingt-sept millions neuf cent soixante-douze mille dinars.

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

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

Certificat négatif d'hypothèque : établi par le service de la conservation foncière de Tizi Ouzou en date de 09/10/2022.

- Caractéristiques du terrain selon le BET CAU :

Position : excentré à la ville

Accessibilité : optimale.

Contrainte physique : aucune

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

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

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

3. Composition du programme

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

- Partie logement :

Tableau 2 : surface totale des logements

Logements	Nombre	Superficie unitaire utile en m ²	Surface Totale
F3	06	94.90	569.40
F3	01	124.20	124.20
F4	05	123.15	615.75
Total logement	12	-	1314.85

Selon l'estimation du BETCAU KECILLI ET EL DIAB conventionné avec la BADR -banque et agréé près des tribunaux, rapport d « expertise du 26/10/2022

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

- Partie box :

Tableau 3: surface total unitaire des box

N°	Nombre	Superficie unitaire utile en m ²
1	01	17.65
2	01	11.05
3	01	12.65
4	01	10.80
5	01	9.90
6	01	33.65
7	01	15.70
8	01	22.25
Total	08	133.65

Selon l'estimation du BETCAU KECILLI ET EL DIAB conventionné avec la BADR -banque et agréé près des tribunaux, rapport d « expertise du 26/10/2022

3.1.Éléments techniques du programme :

- Permis de construire : N 295/DUE/SU/2022 du 15/09/2022 établi par les services de l'APC de Tizi- Ouzou pour un gabarit en R+5+1 étage en attique.
- Entreprise de réalisation : ETS/TCE ECO BAT TO.
- Marché des travaux : signé en date du 28/09/2022 pour un montant de 57529464,77 DA.
- Maitre de l'oeuvre : Cabinet d'Architecture et d'Urbanisme « CAU » KECILI ET EL DIAB
- Organisme du contrôle : CTC centre.
- Délai prévisionnel de réalisation : 4mois.
- Délai prévisionnel de réalisation selon le BET KECILI : 12 mois.
- Taux d'avancement global des travaux : 15% (le projet est au stade de terrassement).

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

3.2.Présentation de l'entreprise de réalisation

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

-L'entreprise à deux projets en cours :

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

Partie 02 : Analyse et évaluation financière du projet

1. Le Cout Prévisionnel du projet

Tableau 4: cout du revient du projet

Désignation	Nombre	Surface construite m ²	Couts prévisionnels de réalisation du m ²	Couts prévisionnels de réalisation DA/HT
Logements	12	1309.35	36915.89	48335817.76
Box	8	262.78	18717.95	2501635.85
Partie logement et Box				50 837 471,60
Partie VRD et Aménagement extérieur				639 860,00
Cout global du projet estimé par le promoteur en HT				51 477 331,60
Cout global du projet estimé par le promoteur en TTC				58 114 067,00
Cout global du projet selon le BET conventionné				59 196 550,00

Source : À partir de documents et signaux bancaires

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

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

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

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

Désignation	Nombre	Surface Habitable	Prix de vente du M2 (HT)	Prix total de cession	Chiffre d'affaire du projet en DA (HT)
Logements	12	1309.35	79439.25	111294750	104013785.05
Box	8	133.65	42735.04	6682.500	5711538.46
Prix de cession global					106725323.51

Source : À partir de documents et signaux bancaires

3. Les frais financiers relatifs au crédit

Crédit 46 023 000,00

Taux 5.75% l'an

Commission d'engage 0,10% l'an

Commission de gestion 0,50% FLAT sur montant du crédit

Durée : 14 mois

Tableau 6: Total des frais financier relatif au crédit.

Tranche	Montant mobilisé	Intérêt	Intérêt TTC	Montant reste	Commission d'engagement
				46 023 000,00	
1	3 287 357,14	220 526,88	258 016,44	42 735 624,86	53 846,91
2	3 287 357,14	204 774,96	239586,70	39 448 285,71	46 14,49
3	3 287 357,14	189 023,04	221 156,95	36 160 928,57	42 308,29
4	3 287 357,14	173 271,12	202 727,21	32 873 571,43	38 462,08
5	3 287 357,14	157 519,20	184 297,71	29 586 214,29	34 615,87
6	3 287 357,14	141 767,28	165 867,71	26 298 857,14	30 769,66
7	3 287 357,14	126 015,36	147 437,97	23 011 500,00	26 923,46

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

8	3 287 357,14	110 263,44	129 008,22	19 724 142,86	23 077,25
9	3 287 357,14	94 511,52	110 578,48	16 436 785,71	19 231,04
10	3 287 357,14	78 759,60	92 148,73	13 149 428,57	15 384,83
11	3 287 357,14	63 007,68	73 718,98	9 862 071,43	11 538,62
12	3 287 357,14	47 255,76	55 289,24	6 574 714,29	7 692,42
13	3 287 357,14	31 503,84	36 859,49	3 287 357,14	3 846,21
14	3 287 357,14	15 751,92	18 429,75	0	0
	46 023 000,00	1 653 951,56	1 935 123,33		353851,12

Source : À partir de documents et signaux bancaires

Selon l'estimation du BETCAU KECILLI ET EL DIAB conventionné avec la BADR -banque et agréé près des tribunaux, rapport d'expertise du 26/10/2022

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

L'intérêt = Capital * Taux * Durée.

Intérêt TTC Période différé : 1935 123,33DA.

Commission d'engagement : 353 851,12DA.

Commission de gestion : 269 234,55DA.

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

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

4. La Balance Financière Prévisionnelle

Tableau 7: le coût de revient.

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

Source : À partir de documents et signaux bancaires

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

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

5. Structure de financement du projet

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

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

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

Source : À partir de documents et signaux bancaires

Selon l'estimation du BETCAU KECILLI ET EL DIAB conventionné avec la BADR -banque et agréé près des tribunaux, rapport d « expertise du 26/10/2022

Sur la base de crédit à accorder au promoteur :

- Intérêt TTC (5,75% l'an) : 1 935 123 ,33DA.
- Commission de gestion (0.50 % flat sur le montant du crédit) : 276 789,63DA.
- Commission d'engagement (0.1% l'an) : 29 167,08DA.
- De ce fait le consolidé dû à la BADR -Banque serait de 48 256 524,95 DA.
- **Le total à financer (TAF) : il s'agit de l'ensemble des dépenses lié au projet.**

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

TTAF= 88 374 198,29DA

- **Le cout de revient du projet**

Cout de revient = TAF+ Frais financiers prévisionnels

Cout de revient = 91 810 523,32 DA

- **Ratio de rentabilité**

Ratio de rentabilité = Marge /CA.

Ratio de rentabilité = 22%.

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

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

- **Taux de couverture actuel du projet**

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

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

Taux de couverture = 63%

- Ratio de risque bancaire

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

Ratio du risque bancaire = Crédit / coût de revient global

Risque bancaire = 52%.

Commentaires

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

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

- Ratio d'autofinancement

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

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

Après calcule :

Ratio d'autofinancement = 13.47 %

- Commentaires

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

Chapitre III : Étude de Cas d'un dossier promotionnel financé par la banque BADR (GRE 015)

Conclusion :

Dans notre premier chapitre, nous avons présenté la BANQUE BADR ainsi que son évolution historique. Nous avons également observé que la banque BADR a mis en œuvre des stratégies ambitieuses pour soutenir le développement immobilier en Algérie, marqué par différents changements et réajustements stratégiques au fil du temps. Dans ce second chapitre, nous avons détaillé les étapes nécessaires à l'étude d'un dossier de crédit pour la promotion immobilière à travers un exemple concret : le projet "Windsor" financé par la BANQUE BADR.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale :

L'évaluation des risques et des opportunités dans le financement immobilier, en particulier dans le contexte des projets de promotion immobilière, est une tâche complexe et multidimensionnelle qui nécessite une analyse rigoureuse et approfondie. La promotion immobilière, en tant que processus d'investissement, comporte des enjeux financiers significatifs, englobant une variété de risques, tels que les risques de marché, de construction, de financement, juridiques et environnementaux, ainsi que des opportunités associées à des rendements potentiels élevés, à la valorisation des actifs et à l'innovation dans le secteur immobilier.

Le risque de marché, par exemple, est influencé par des facteurs économiques macroéconomiques comme les taux d'intérêt, l'inflation et la demande de biens immobiliers. Un promoteur immobilier doit donc effectuer une analyse de marché détaillée pour prévoir la demande future et ajuster son projet en conséquence. Les fluctuations économiques peuvent affecter la rentabilité d'un projet, rendant cruciale la gestion proactive de ces risques par la diversification des investissements et l'établissement de prévisions financières robustes.

Les risques de construction, quant à eux, incluent les dépassements de coûts, les retards dans les délais et les problèmes de qualité. Pour atténuer ces risques, il est essentiel d'avoir une planification détaillée, des contrats clairs avec les entrepreneurs et une surveillance constante du chantier. L'utilisation de technologies modernes de gestion de projet et de construction peut également améliorer l'efficacité et réduire les incertitudes.

Le financement est un autre pilier critique. Les promoteurs doivent naviguer entre diverses options de financement, y compris les prêts bancaires, les investisseurs privés et les mécanismes de financement participatif. Chaque option comporte ses propres risques et avantages, et le choix du bon type de financement peut avoir un impact majeur sur la réussite du projet. Une analyse détaillée de la structure de capital, des conditions de marché et de la viabilité financière du projet est essentielle pour minimiser les risques financiers.

Les aspects juridiques et réglementaires présentent également des défis majeurs. La conformité avec les lois locales, les règlements de zonage, les permis de construire et les normes environnementales doit être assurée pour éviter les litiges coûteux et les retards. Les promoteurs doivent collaborer étroitement avec des conseillers juridiques pour naviguer dans ce cadre réglementaire complexe.

Conclusion générale

Les opportunités dans le financement immobilier résident dans la possibilité de capitaliser sur des tendances émergentes, telles que la demande croissante pour des logements durables et intelligents, l'urbanisation croissante et l'évolution des préférences des consommateurs. Les projets qui intègrent des technologies vertes, des solutions intelligentes et des pratiques durables peuvent non seulement attirer plus d'investisseurs, mais aussi bénéficier de subventions gouvernementales et de programmes de financement favorables.

L'innovation dans les modèles de financement, comme l'utilisation de la blockchain pour sécuriser les transactions immobilières ou le crowdfunding immobilier, ouvre de nouvelles avenues pour mobiliser des fonds tout en augmentant la transparence et la confiance des investisseurs. Les promoteurs peuvent également explorer des partenariats stratégiques et des coentreprises pour partager les risques et les ressources, augmentant ainsi les chances de succès.

L'évaluation des risques et des opportunités dans le financement immobilier à travers l'analyse de projet de promotion immobilière exige une approche holistique et intégrée. Les promoteurs doivent non seulement identifier et gérer les divers risques associés à chaque phase du projet, mais aussi capitaliser sur les opportunités offertes par les tendances du marché et les innovations technologiques. Une stratégie de gestion des risques bien élaborée, combinée à une vision claire des opportunités, peut transformer les défis en avantages concurrentiels et conduire à des projets immobiliers réussis et rentables.

Les hypothèses formulées au début de cette analyse ont été validées, confirmant la pertinence des approches adoptées pour évaluer les risques et les opportunités dans le financement des projets de promotion immobilière.

Les bibliographies

Les bibliothèques :

Ouvrage :

- Amiral ABOURA 1 Dr CHAHIDI Mohamed 2, Le système bancaire algérien : Evolution historique, libéralisation du secteur et défis de modernisation, 2017 .
- Bernard, L. Stratégies de détention immobilière. Revue de l'Investissement Immobilier. 2020
- Bertrand AVRIL, Bernard ROTH, La promotion immobilière construire pour autrui, édition Mouflon, Paris,2003
- Bouzid, H. Ouverture du marché immobilier en Algérie : impact et régulation. Revue Algérienne d'Économie et de Gestion. 2022
- DECOUSSERGUES.S. « La banque : structure, marché, gestion » Edition DALLOZ, 1996.
- DENIS BURCKEL. “ Management de l’immobilier” deuxième édition. De VUIBERT : France 2015.
- Didier, Cornuel Adef, Préface d’Alain. Béchade. Postface de Philippe. Pelletier. « Économie immobilière et des politiques du logement » de Boeck Supérieur B-1000. Bruxelles.
- Dupont, J. Analyse du marché immobilier : facteurs et tendances. Revue Économique et Financière. 2021
- Dupont, J. La dynamique de la chaîne immobilière. Revue de l'Immobilier Moderne. 2021.
- Dupuis, M. Le rôle stratégique de l’immobilier dans les grandes entreprises. Revue Internationale de Gestion Immobilière. 2019
- Durand, C. Principes et gestion de la copropriété. Revue de Droit Immobilier. 2022
- JEAN-JACQUES GRANELLE, « économie et urbanisme : de la fonction à l’immobilier 1950-2008 » L’Harmattan, 2009.

Les bibliothèques

- Lafontaine, J. Les différents modes de détention immobilière. Revue Juridique de l'Immobilier. 2021
- Lefèvre, G. Rôle et responsabilités des entreprises de réalisation dans les projets immobiliers. Revue de l'Ingénierie du Bâtiment. 2019.
- Lemoine, A. Rationalisation des coûts immobiliers en entreprise. Journal de la Gestion Financière. 2018.
- Martin, P. Les acteurs clés de la chaîne immobilière. Revue de l'Urbanisme et de l'Architecture. 2019
- Martin, P. L'immobilier d'entreprise et sa stratégie. Gestion des Actifs Immobiliers. 2020
- Michel ROUACH. Et Gérard NOULLEAU. : « Le contrôle de gestion bancaire et financière ». Edition la revue bancaire. 1993.
- Michel, A. Stratégies d'aménagement urbain et développement durable. Revue Internationale d'Urbanisme. 2020
- NATACHA Aveline. Dubach, Modalisation et dynamiques de la production urbaine, ISTE Editions 2024.
- Philippe MALINVAUD, P. JESTAZ, P. JOURDAIN, O. TOURNAFOND.
- Serge BETTINI & Sophie BETTINI, « Technique de l'immobilier », édition, Dunod, Paris, 2015.

Mr KHALED Saïd Mr FNIDES Ali ; Gestion des comptes bancaire : cas de l'agence locale d'exploitation BADR Guelma, 2011

Mémoire :

- IDJAAD. Salim et AGEMOUNE Lahen « Financement bancaire de logement, cas, CNEP-Banque » mémoire de fin de cycle, INSFP, 2008.

Documents et articles :

- Article 07 du décret législatif n° 94-07 du 18 mai 1994, relative aux conditions de la production architecte et à L'exercice de la profession d'architecte.
- BENAMRANE D, « Crise de l'habitat » Ed CREA, Alger, 1980.
- Documents fournis par la banque
- J. O de la république Algérienne, Loi n° 11-04 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, N° 14, 2011.
- L'article 882 de code civil
- L'organisation mondiale de la santé.
- Loi SRU (loi n° 2000-1208 du 13 décembre 2000 relative à la solidarité et renouvellement urbain).
- Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. Politiques et programmes de logement en Algérie. Bulletin Officiel du Ministère de l'Habitat et de l'Urbanisme. 2020
- Mouloud, A. Évolution historique du marché immobilier en Algérie : analyse et perspectives. Revue Algérienne d'Études Économiques et Financières. 2023
- Quotidien national d'information la tribune article de Samir AZOUG du 2 septembre 2010.
- SRH : Société de refinancement hypothécaire.

Sites web :

- Caractéristiques des biens immobiliers - Politique du logement.com
- Tous, L. F. P. (2023, April 3). Dépôts, crédits et création monétaire - La finance pour tous. La Finance Pour Tous. <https://www.lafinancepourtous.com/decryptages/marches-financiers/acteurs-de-la-finance/banque/la-banque-comment-ca-marche/depots-credits-et-creation-monetaire/>
- Site web, <https://www.bank-of-algeria.dz/a-propos/>
- <https://www.CNL.gov.dz>.
- <https://www.FGCMPI.dz>.

Les bibliothèques

- [Https : www.SGCI.dz](https://www.SGCI.dz).
- [Https : www.SRH.dz](https://www.SRH.dz).
- <https://www.anaxago.com/>.
- <http://www.cnrtl.fr/definition/>.
- <https://www.algerie360.com/>.
- <https://www.futura-sciences.com/>.
- <https://www.consortiumimmobilier.fr/guide/achat-vente/4/20/58/>, publié en 2018, consulté le 06 juin 2024.
- [Https://www.uspi-formation.ch/lesmétiers-de-l-immobilier](https://www.uspi-formation.ch/lesmétiers-de-l-immobilier), Consulté le 07 juin 2024.
- Étude de marché promotion immobilière : le guide complet (societefacile.com).

Dictionnaire :

- A. Rey, Dictionnaire, culturel en langue française, le robert ,2005.

Annexes

Annexe N°01

Pièces constitutives du dossier de crédit

CRÉDIT D'INVESTISSEMENT PROMOTEURS IMMOBILIERS (non bonifié)
A) DOCUMENTS ADMINISTRATIFS ET JURIDIQUES :
Demande de crédit signée par une personne habilitée (Elle doit préciser notamment la date de la demande, la nature de financement sollicité, le montant, l'objet du financement, la durée souhaitée , les garanties avec l'estimation,,,,) ;
Copie registre de commerce ;
Copie d'une pièce d'identité en-cours de validité (Pour les personnes physiques) ;
P.V délibération désignant et autorisant le gestionnaire à contracter des emprunts (Pour les Entreprises) ;
Copie des statuts (pour les personnes morales) ;
Copie du BOAL (Bulletin Officiel des Annonces Légales) ;
Titre de propriété du terrain d'assiette.
Liste des réservataires (futurs acquéreurs) éventuellement avec indication du montant des avances versées;
Certificat de non inscription (certificat négatif);
Etude de sol, convention CTC,,,,
B) DOCUMENTS COMPTABLES ET FISCAUX :
Etats financiers fiscaux des trois (03) derniers exercices ou Bilan d'ouverture pour les nouvelles créations ;
Rapport du commissaire aux comptes pour les entreprises concernées ;
Situation comptable provisoire et intermédiaire récente ;
Etats financiers prévisionnels sur la période de financement sollicitée ;
Situations fiscales et parafiscales récentes ou échéanciers éventuels ;
C) DOCUMENTS ÉCONOMIQUES ET FINANCIERS :
Étude technico-économique (Elle doit faire apparaître notamment le mode de calcul du chiffre d'affaires, consommations, les capacités installées, étude de marché ,,,) ;
Fiche signalétique du projet ;
Fiche technique du projet ;
Plan de financement annuel ;
Plan du titre foncier ou un relevé topographique précisant les limites du terrain et sa superficie ;
Plan de situation, des constructions, plan de masse, croquis (maquettes),,,
D) DIVERS:
Permis de construire pour la réalisation du projet ;
Assurance civile professionnelle durant la période de réalisation;
Assurance de responsabilité décennale, courant à partir de la réception définitive du projet ;
Tout document jugé utile par le client pour appuyer sa demande de financement.
Tout document nécessité par la mise en place des dispositifs spécifiques

Annexe N°02

« CONVENTION DE PRET »

Entre les soussignés,

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R), Société par actions, au capital de Trente Trois milliards de dinars (33.000.000.000 DA) ayant son siège social à Alger sis 17, Boulevard Colonel Amirouche – désigné ci-après la banque, représenté par :

d'une part

et,

M (Nom, Prénom ou raison sociale, nature juridique selon le cas) désigné (e) ci – après l'emprunteur

d'autre part.

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

1.1 OBJET DE LA CONVENTION

Par la présente convention, la Banque accorde à l'emprunteur désigné ci-dessus un prêt aux conditions particulières et générales ci-après définies.

I. CONDITIONS PARTICULIERES DU PRET

II. CONDITIONS GENERALES DU PRET

1.1.1 ARTICLE 1 : MONTANT DU PRET

La banque accorde par la présente convention à l'emprunteur un prêt dont le montant figure dans les conditions particulières.

SPECIMEN

Annexe N°03

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

« LETTRE D'ACCEPTATION »

- Agence domiciliaire :
- Numéro du Compte client.....
- Numéro de dossier
- Nom ou Raison sociale de l'emprunteur :
- Adresse du siège social de l'emprunteur : à rajouter.....
- Activité.....

SPECIMEN

Monsieur,

Pour faire suite à votre demande de financement, nous avons le plaisir de vous informer que notre Etablissement est disposé à vous octroyer le crédit suivant :

- Type de prêt :
- Montant :
- Taux :
- Date limite d'utilisation :
- Durée d'amortissement :
- Période de différé (éventuel) :

Cependant, nous attirons votre aimable attention, sur le fait que ce crédit ne pourra connaître un début d'utilisation, que lorsque les réserves bloquantes, citées ci-dessous, auront été levées :

-
-
-
-
-

Dans l'attente, de vous lire, veuillez agréer, Monsieur, nos salutations distinguées.

Annexe N°05

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

« LETTRE DE REFUS »

- Agence domiciliaire :
- Numéro du Compte client.....
- Nom ou Raison sociale de l'emprunteur :
-
-
- Adresse du siège social de l'emprunteur : à rajouter.....
-
- Activité.....

Monsieur,

Pour faire suite à votre demande de financement, nous avons le regret de vous informer que notre Etablissement n'a pas convenance à vous octroyer le crédit demandé pour les motifs ci-après :

-
-
-
-

Pour toute information complémentaire, nous vous prions de bien vouloir vous rapprocher de nos services.

Veuillez agréer, Monsieur, nos salutations distinguées.

S P E C I M E N

Table des matières

Table des matières :

<i>Remerciement</i>	I
<i>Dédicace</i>	II
Liste des abréviations.....	IV
Liste des tableaux :.....	VI
Liste des figures :.....	VI
Introduction générale :	1
Chapitre I : Financement de l’immobilier en Algérie.....	6
Introduction :.....	6
Section 1 : présentation du marché de l’immobilier	7
1. Bien immobilier :.....	7
1.1. Définition de bien immobilier :	8
1.2. Caractéristiques des biens immobiliers :.....	8
1.2.1. Durabilité :.....	8
1.2.2. Immobilité :.....	8
1.2.3. Hétérogénéité :.....	9
1.2.4. Autres caractéristiques :.....	9
1.3. Les acteurs de l’immobilier :.....	9
1.3.1. Les utilisateurs :.....	9
1.3.1.1. Les ménages occupants des logements :	9
1.3.1.2. L’immobilier au service de la stratégie des organisations :.....	10
1.3.1.3. De la détention patrimoniale à la rationalisation de l’immobilier d’exploitation :.....	10
1.3.1.4. Notion de coût global immobilier :	10
1.3.1.5. Sophistication progressive de la gestion de l’immobilier :.....	10
1.3.2. Propriétaires :.....	10
1.3.2.1. Modes de détention :	11
1.3.3. Réalisateurs :.....	12
1.3.3.1. Acteurs de l’aménagement :	12
1.3.3.2. Promoteurs immobiliers :	12
1.3.4. Financeurs :	12
Section 02 : Evolution du marché immobilier :	13
1. Définition de marché immobilier :.....	13
2. Typologies du marché immobilier :.....	13
2.2. Le marché primaire :	13
2.3. Le marché secondaire :	13
3. Les intervenants sur le marché immobilier :	13
3.1. Maître d’ouvrage :.....	14
3.2. Maître d’œuvre :.....	14
3.3. L’entreprise de réalisation :.....	14
3.4. Le promoteur :.....	15
3.4.1. Promoteurs publics :	16
3.4.2. Promoteurs privés :	16
4. L’évolution du marché immobilier en Algérie :.....	16
4.1. 1 ^{ère} étape : de 1967 à 1987 :.....	16
4.2. De 1987 à nous jour :.....	17

5. Les événements bancaires :.....	17
5.1. La période avant l'indépendance :	17
5.2. Les premières années après l'indépendance :.....	18
a. L'année 1966 :.....	18
5.3. Programme quinquennal 2005-2009 :	20
5.4. Les réformes engagées dans le financement du logement :	20
5.4.1. La loi sur la promotion immobilière n° 86-07 du 04 mars 1986 :	20
5.4.2. La loi bancaire 1986 :.....	20
A. Les banques :... ..	21
B. Les établissements de crédits spécialisés :	21
5.4.3. La loi bancaire 1988 :.....	21
5.4.4. La loi sur la monnaie et le crédit (1990-10) :.....	22
5.4.5. La loi relative à l'activité immobilière :.....	22
6. L'évolution du parc du logement en Algérie :.....	23
Section 3 : Le financement de l'immobilier en Algérie :.....	25
1. La Caisse Nationale du Logement (CNL).....	25
1.1. Présentation de la CNL :.....	26
A. Ses missions :.....	26
B. Programme d'intervention de la CNL :	26
C. L'aide à l'accession à la propriété (AAP) :.....	27
2. Le Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière (FGCMPI) :.....	28
2.1. Présentation du FGCMPI :	28
2.2. Les garanties du FGCMPI :	28
A. Si le promoteur est une personne physique :	28
B. Si le promoteur est une personne morale :	28
2.3. Ses missions :.....	29
3. La Société d'Automatisation des Transactions Interbancaire et de la Monétique (SATIM) :.....	29
4. La société de Garantie du Crédit Immobilier (SGCI) :	29
5. La Société de Refinancement Hypothécaires (SRH) :.....	30
5.1. Les actions de la SRH sont réparties sur les neufs détenteurs suivants :.....	30
5.2. Ces ressources proviennent de :	30
Conclusion :.....	31
Chapitre II : Le financement de l'immobilier en Algérie	
Introduction :.....	33
Section 01 : Le promoteur immobilier	34
1. La définition de promoteur immobiliers :.....	34
1.1. Définition étymologique du promoteur immobilier :.....	34
1.2. Définition courant de promoteur immobilier :.....	34
1.3. Définition juridique du promoteur immobilier :.....	34
2. La diversité des profils de promoteurs immobiliers :	35
3. Les conditions pour obtenir un agrément de promoteur immobilier comme suit :... ..	39
3.1. Pour la personne physique :	39
3.2. Pour la personne morale :	40
4. Les exigences de promoteur immobilier comme suite :	41

5. Conseil supérieur de la profession de promoteur immobilier :	40
Section 2 : les règles de l'activité immobilier	41
1. Définition de la promotion immobilières :	42
2. Les activités de la promotion immobilière :	42
3. Les produits immobiliers :	43
4. La résidence principale :	44
5. Marchands de biens immobiliers :	48
6. L'immobilier de loisirs :	48
7. L'immobilier au service des activités économiques :	49
8. Agences immobilières et administrateurs de biens :	51
9. Les produits de diversification :	51
Section 3 : les risques de crédit immobilier	51
1. Définition du risque de crédit :	51
2. Les risques liés aux crédits immobiliers	52
2.1. Les risques économiques :	52
2.1.1. Le risque de contrepartie :	52
2.1.2. Les risques de liquidité :	54
A. Le risque de transformation :	54
B. Le risque de liquidité immédiate :	54
2.1.3. Le risque de solvabilité :	54
2.1.4. Le risque de taux d'intérêt :	55
2.1.5. Le risque de change :	55
2.2. Les risques généraux :	57
A. Les risques opérationnels :	57
B. Les risques techniques :	58
C. Les risques administratifs :	58
D. Les risques juridiques :	58
E. Les garanties liées aux crédits immobiliers (hypothécaires) :	59
3. Les suretés personnelles :	59
3.1.1. Le cautionnement :	60
3.1.1.1. Définition :	60
3.1.1.2. Les formes de cautionnement :	57
A. Cautionnement simple :	60
B. Cautionnement solidaire :	60
3.1.1.3. Les avantages de la caution pour la banque :	61
3.1.1.4. Extinction du cautionnement :	61
3.2. Les suretés réelles :	61
3.2.1. L'hypothèque :	61
3.2.1.1. Définition :	61
3.2.1.2. Les différentes formes de l'hypothèque :	62
A. L'hypothèque légale :	62
B. L'hypothèque conventionnelle :	62
C. L'hypothèque judiciaire conservatoire :	60
3.2.1.3. Les prérogatives du créancier hypothécaire :	60
A. Le droit de suite :	60
B. Le droit de préférence :	60
C. Le nantissement :	60
Conclusion :	62
Chapitre III : Étude de Cas Pratique d'un dossier promotionnel financé par la banque	

BADR (GRE 015)	
Section 1 : Présentation de la BADR-Banque :	65
1. Définitions de la BADR :	67
2. Création et évolution :	67
3. L'organisation de la direction générale :	68
4. L'organigramme de la structure de la « BADR » :	71
5. L'organisation actuelle GRE « 015 » :	71
6. MISSIONS objectifs et rôles DE La BADR :	71
6.1. Les missions de la BADR :	71
6.2. Les objectifs de la BADR :	71
6.3. Le rôle du service crédit :	71
6.4. La BADR comme un appui financier :	72
Section 2 : Le cas pratique « Project WINDSOR, SARL IRYS »	74
1. Constitution du projet « WINDSOR » :	74
2. Les documents exigés par la Badr-Banque suite à une demande d'un crédit promotionnel :	77
A. Documents Administratifs et Juridiques :	77
B. Documents Comptables Et Fiscaux :	77
C. Documents Economiques Et Financiers :	77
D. Divers :	78
Section 3 : La présentation du projet	79
Partie 01 : La présentation du projet	79
1. Identification de la relation	79
1.1.Entreprise IRYS	79
1.2.Référence technique de la gérante de l'entreprise...	79
2. Présentation du projet « windsor »	80
3. Composition du programme	81
3.1.Éléments techniques du programme :	80
3.2.Présentation de l'entreprise de réalisation	81
Partie 02 : Analyse et évaluation financière du projet	81
1. Le Cout Prévisionnel du projet	81
2. Prix de vente des logements des box arrêté par le promoteur	82
3. Les frais financiers relatifs au crédit	82
4. La Balance Financière Prévisionnelle	84
5. Structure de financement du projet	87
Conclusion :	89
Conclusion générale :	91
Table des matières :	94
Résumer :	95

Résumer :

L'évaluation des risques et des opportunités dans le financement immobilier repose sur une analyse approfondie des projets de promotion immobilière. Cette évaluation englobe divers aspects tels que les conditions du marché, la stabilité économique, les réglementations locales, et les performances antérieures. Les risques incluent des retards de construction, des dépassements de coûts, et des fluctuations du marché immobilier. Parallèlement, les opportunités résident dans l'appréciation de la valeur des biens, les incitations fiscales, et la demande accrue de logements. Une analyse rigoureuse permet de maximiser les rendements financiers tout en minimisant les risques associés, assurant ainsi le succès et la viabilité des projets immobiliers.

Mots clés : promotion immobilière, logements, rendements financiers, projets immobiliers, Prêt immobilier

الملخص

يعتمد تقييم المخاطر والفرص في التمويل العقاري على تحليل متعمق لمشاريع التطوير العقاري. ويشمل هذا التقييم جوانب مختلفة مثل ظروف السوق والاستقرار الاقتصادي واللوائح المحلية والأداء السابق. وتشمل المخاطر التأخير في البناء وتجاوز التكاليف والتقلبات في سوق العقارات. وفي الوقت نفسه، تكمن الفرص في ارتفاع قيمة العقارات والحوافز الضريبية وزيادة الطلب على المساكن. يعمل التحليل الدقيق على زيادة العوائد المالية إلى أقصى حد مع تقليل المخاطر المرتبطة بها، مما يضمن نجاح المشاريع العقارية وجدواها.

الكلمات الرئيسية: التطوير العقاري، الإسكان، العوائد المالية، المشاريع العقارية، القرض العقاري

Abstract:

The assessment of risks and opportunities in real estate financing is based on an in-depth analysis of real estate development projects. This assessment encompasses various aspects such as market conditions, economic stability, local regulations, and past performance. Risks include construction delays, cost overruns and fluctuations in the property market. At the same time, opportunities lie in property value appreciation, tax incentives, and increased demand for housing. Rigorous analysis maximises financial returns while minimising the associated risks, ensuring the success and viability of property projects.

Key words: property development, housing, financial returns, real estate projects, Mortgage loan