

**République Algérienne Démocratique et Populaire**  
**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique**  
**Université Abderhmane Mira - Bejaia**



**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion**  
**Département des Sciences de Gestion**

Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion  
Option : Finance d'entreprise

**Thème**

**Financement des investissements immobiliers**

**Cas pratique : 40 logements EL-Kseur**

**Réalisé par :**

Mlle BELAMRI DANIA

Mlle BEDJOU MANEL

**Encadré par :**

Dr.BAAR Abdelhamid

Année universitaire 2020-2021

## REMERCIEMENTS

---

Tout d'abord, on remercie Dieu le tout puissant, de nous avoir  
Donné le courage, la patience et la volonté afin d'aboutir et terminer ce travail.

On exprime notre profonde gratitude à tout le département de science  
de gestion. Et notre encadreur MR BAAR ABDELHAMID pour nous avoir encadré et pour ;  
Ses orientations et ses conseils ; et pour nous avoir assisté tout au long de période de notre  
Travail, malgré ses nombreuses responsabilités.

On tient à exprimer nos sincères remerciements au bureau de comptabilité BELAID  
AHCENE pour son accueil, et d'avoir mis à notre disposition tous les moyens nécessaires et  
les informations importantes, pour diriger ce petit projet. De même pour ceux qui nous ont  
aidés dans notre travail.

Enfin, on tient à remercier tous ceux et celles qui ont participé  
de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

# Dédicace

Je dédie ce modeste travail,

A mes chers et admirables parents, aucun hommage ne pourrait être à la hauteur de l'amour dont ils ne cessent de me combler, de leurs encouragements et de la confiance qu'ils m'ont accordée tout le long de mon parcours scolaire. Que dieu leur procure bonne santé et longue vie.

A mon cher frère *HAMZA* et ma belle-sœur *SONIA*.

A ma bien aimé grand-mère *FATIMA*.

A toute ma famille *BELAMRI* et *CHELFI*.

A mes meilleurs amis *LAMINE* et *SIMOU* qui m'ont soutenu et épaulé tout le long de ce mémoire. Tout particulièrement *Lamine* qui a été présent et de bon conseils à chacune des étapes de mon mémoire.

A mes copines *Yasmine*, *Sirine* et *Alicia*.

A toute la famille *BEDJOU*.

A ma chère binôme *MANEL*, que je considère comme ma sœur pour tous les merveilleux moments passé ensemble, ton soutien, ta patience et ta compréhension tout au long de ce travail. Ce fut un plaisir de travailler avec toi.

A tous les étudiants de la promotion FE.

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

*DANIA*

# Dédicace

## **À mes chers parents**

A mon cher père parti trop tôt, à ma maman qui a pris soin de moi et qui a consenti tous ses efforts dans mon éducation et celle qui a été non seulement une mère mais aussi un père, et à mon cher frère et mon bras droit FARES

## **Aux familles Bedjou et Bahlat**

Mes deux familles maternelle et paternelle, à Zi L3arvi merci d'être présents dans ma vie

A toute la famille BELAMRI

## **A tous mes amis les plus proches et moins proches**

A mes sœurs DILIA et LISSIA, qui ont toujours été là pour moi dans les pires et meilleurs moments. Je vous aime tellement

A mes amies YASMINE et ALICIA

## **A ma chère binôme**

DANIA Sans laquelle ce mémoire serait ennuyant a réalisé. Merci d'être toujours patiente et toujours présente à m'encourager.

## **A tous ceux qui ont participé de près et de loin**

**MANEL**

## **LISTE DES ABREVIATIONS :**

- **CAF** : Capacité d'Autofinancement
- **SARL** : Société à Responsabilité Limité
- **SPA** : Société par Action
- **SICOMI** : Société Immobilière pour le Commerce et l'Industrie
- **TSDI** : Titres subordonnés à durée indéterminés
- **FMA** : Flux monétaire actualisé
- **VAN** : La valeur actuelle nette
- **TRI** : Le taux de rentabilité interne
- **CMPC** : Coût moyen pondéré du capital
- **FT** : Flux de trésorerie
- **IP** : Indice de profitabilité
- **DRCI** : Le délai de récupération
- **TRC** : Le taux de rentabilité comptable.
- **APC** : L'assemblée Populaire Communal
- **CTC** : Contrôle technique de constructions
- **BNA** : Banques National d'Algérie
- **BEA** : Banque Extérieur d'Algérie
- **CPA** : Crédit Populaire d'Algérie
- **BADR** : Banques Agricole et de Développement Rural
- **BDL** : Banque de Développement Local
- **CNEP** : La caisse National d'Epargne et de Prévoyance
- **BAD** : La banque Africaine de Développement
- **CNL** : La Caisse Nationale du Logement
- **SGCI** : Société de Garantie du Crédit Immobilier
- **IRG** : Impôt sur le Revenu Globale
- **OPGI** : Les Offices de Promotion et de Gestion Immobilières
- **DGI** : La direction Générale des Impôts
- **LPL** : Les logements Publics Locatifs
- **TVA** : Taxe sur la valeur ajoutée
- **TCA** : Taxe Spéciale sur le Chiffre d'Affaire
- **IBS** : Impôts sur Bénéfices des Sociétés
- **CPF** : Codes des Procédures Fiscales
- **EPIC** : Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial

- **LPA** : Le logement Promotionnel Aider
- **SNMG** : Le salaire minimum garanti
- **LSP** : Logement Social Participatif
- **SAA** : Société National d'Assurance
- **CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
- **CCR** : Compagnie Centrale de Réassurance
- **CAAT** : Compagnie Algérienne des Assurances
- **AAP** : L'aide à l'accession à la propriété
- **FNOPOS** : Le fond National de Péréquation des Œuvres Sociales
- **EPGS** : Etablissement Public à Gestion Spécifique
- **CNAS** : Caisse Nationale d'Assurance Sociales
- **BNP PARIBAS** : PNB PARIBAS EL Djazair
- **FGCMPI** : Fond de Garantie et de Caution Mutuelle de la Promotion Immobilière
- **ALC** : Arab Leasing Corporation
- **MLA** : Maghreb Leasing Algérie
- **NL** : Société Nationale du Leasing
- **SRH** : Société de Refinancement Hypothécaire
- **TTC** : Toutes taxes comprise
- **HT** : Hors taxe
- **EURIBOR** : Euro Interbank Offered Rate
- **TIBEUR** : Taux InterBancaire Européen
- **COSOB** : La Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse
- **CIP** : Conseillers en Investissement Participatif
- **IOB** : Intermédiaires en Opérations de Bourse
- **SGFI** : Sociétés de Gestion de Fonds d'Investissement
- **EDD** : Etat Descriptif de Division
- **SCP** : Société Civil Professionnel
- **L.E.C** : Laboratoire Etudes et Contrôles
- **SCPA** : Société Civil des Producteurs Associés
- **VRD** : Voirie et réseaux divers
- **RICT** : Rapport initial de contrôle technique
- **ADEX** : Avis après examen des documents d'exécution
- **TAP** : Taxe sur l'activité professionnelle

- **BFR** : Besoin au fond de roulement
- **DIAD** : Décès ou invalidité absolue et définitive
- **SGCI** : Société du Garantie du Crédit Immobilier
- **MRG** : Multirisque Risque Habitation
- **CATNAT** : Catastrophe naturelle
- **DLEP** : Direction de Logement et des Equipements Public

### Liste des schémas et figures :

<b>N°</b>	<b>Nom des schémas</b>	<b>pages</b>
01	Les différentes sources de financement des investissements	<b>8</b>

<b>N°</b>	<b>Noms des figures</b>	<b>page</b>
01	Le financement par emprunt bancaire	<b>11</b>
02	Intervenants sur un crédit-bail	<b>14</b>
03	Actualisation et capitalisation	<b>18</b>
04	Table d'actualisation	<b>19</b>



### LISTE DES TABLEAUX :

<b>N°</b>	<b>Nom des tableaux</b>	<b>Pages</b>
01	Le revenu de l'aide selon les dispositions de l'arrêté interministériel du 09 avril 2002	<b>48</b>
02	Etat récapitulatif du projet	<b>66</b>
03	Résumé surfacique du projet	<b>66</b>
04	Le coût global de réalisation du projet	<b>68</b>
05	Tableau du planning prévisionnel de réalisation des travaux en TTC	<b>69</b>
06	Chiffre d'affaire globale	<b>70</b>
07	Ventilation des ventes par types de logement	<b>71</b>
08	Tableau de matière première	<b>71</b>
09	Tableau des travaux incorpores dans l'ouvrage	<b>71</b>
10	Tableau des services extérieurs	<b>72</b>
11	Tableau du contrôle technique	<b>72</b>
12	Tableau des frais du personnel	<b>73</b>
13	Tableau des impôts et taxes	<b>73</b>
14	Tableau de l'amortissement de l'emprunt	<b>74</b>
15	Tableau du chiffre d'affaires vente	<b>74</b>
16	Tableau de l'avancement des travaux	<b>74</b>
17	Tableau du compte de résultat prévisionnel	<b>75</b>
18	Tableau du plan de financement	<b>76</b>
19	Tableau de la structure financière du projet	<b>77</b>
20	Tableau de la balance financière prévisionnelle	<b>77</b>
21	Tableau du besoin au fond de roulement BFR	<b>78</b>
22	Tableau du calcul de la capacité d'autofinancement (CAF)	<b>79</b>
23	Tableau des cash-flows actualisés :	<b>79</b>

# Sommaire

---

Dédicaces

Remerciements

Liste des abréviations

Liste des schémas et figures

Liste des tableaux

Introduction générale.....	1
Chapitre I : les investissements et leur financement.....	4
Section 1 : Généralités sur l'investissement.....	4
Section 2 : le financement des investissements.....	7
Section 3 : l'environnement du financement immobilier en Algérie.....	25
Conclusion.....	31
Chapitre II : Le financement des investissements immobiliers.....	32
Section 1 : Généralités sur l'activité de promotion immobilière .....	32
Section 2 : Soutiens financiers aux ménages et aux promoteurs immobiliers pour l'acquisition et la construction d'un logement.....	44
Section 3 : Le financement d'un investissement immobilier et son évolution en Algérie.....	53
Conclusion.....	63
Chapitre III : Financement et rentabilité du projet 40 logements EI-KSEUR.....	64
Section 1 : Présentation de la société SARL DANIBEL-PROMO .....	64
Section 2 : Présentation et Localisation du Projet :.....	64
Section 3 : Etude technico-économique et évaluation du projet.....	68
Conclusion.....	80
Conclusion générale.....	82
Bibliographie	
Liste des annexes	
Annexes	
Résumé	

# *Introduction générale*

## INTRODUCTION GENERALE

---

Lors de la création ou du développement d'une entreprise, il est généralement nécessaire de passer par un cadre d'investissement. Heureusement afin de financer ses investissements, une entreprise peut utiliser un certain nombre de sources de financement interne et externe, proposé par des banques et d'autres institutions financières.

Le logement, étant la forme la plus élémentaire d'investissement, il constitue un élément d'intégration et de reconnaissance social, et est incontestablement le besoin social le plus sensible et le plus porteur.

Le secteur de l'immobilier a toujours été un secteur apprécié par les investisseurs, mais stratégique pour les Etats et les gouvernements, car l'insatiabilité de ce besoins peut conduire à une explosion social, en revanche sa satisfaction peut être très bonne pour la croissance économique et l'amélioration des conditions de vie des populations.

Par ailleurs, ce secteur qui suscite un très grand intérêt en vue de sa triple dimension, économique, financière et sociale, occupe une place importante dans les programmes des Etas.

L'Algérie connaît depuis son indépendance un déficit dans le secteur immobilier. Pour faire face à ce déficit, plusieurs plans de développement ont déjà tenté de prendre en charge, un tant soit peu, la réalisation de programmes de logement, en vue de répondre à une demande en croissance exponentielle. Ces logements ont été destinés pour les différentes catégories sociales.

Le financement de ces programmes de réalisation a été essentiellement sur des fonds budgétaires et à concours définitifs. Le financement bancaire via la Caisse d'épargne et de prévoyance (CNEP) a été réservé au financement de la réalisation ainsi que l'accession des ménages, qui ont consenties des efforts d'épargne.

C'est à partir des années 1990-2000 que le financement bancaire, qui a vu la participation de toutes les banques, a été introduit dans la réalisation des programmes des logements publics. Et c'est à partir des années 2000 que l'Etat a été totalement impliqué dans la réalisation à travers de nouvelles formules de logements (LSP, LPA, LPP) destinés aux différentes catégories sociales.

Toutes les banques ont été sollicitées à participer au financement de la réalisation de ces formules de logements. Les banques accompagnent également les acquéreurs par des crédits bancaires pour l'accession à la propriété. La nouveauté est que l'Etat prend en charge une partie des intérêts à travers le dispositif de bonification des taux d'intérêts.

Quant à la promotion immobilière libre, celle-ci constitue une activité récente en Algérie, elle est prévue par les dispositions par un décret législatif, datant de 1993.

Ce cadre légal prévoit des obligations à destination des promoteurs immobiliers. De plus, cette formule bénéficie d'un certain nombre d'avantages fiscaux en faveur des acquéreurs et des promoteurs et des abattements pour l'achat des terrains constructibles.

## **INTRODUCTION GENERALE**

---

Le financement de cette activité, intervient, soit via des crédits immobiliers ou crédit-bail immobilier pour les promoteurs, soit via les apports des acquéreurs. Une originalité de taille a été apportée par ce décret législatif, il s'agit d'un dispositif de garantie des apports des acquéreurs et ce à travers la création du fonds de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière.

Tel qu'assumé par le promoteur immobilier, un nouveau projet immobilier correspond à un nouveau bâtiment. Avant de le fournir aux clients, le promoteur doit définir plusieurs paramètres : le logement individuel ou collectif, le nombre de logements, la thématique du logement, le niveau de qualité, ou encore le financement. Cette programmation constitue le point de départ du projet, et le résultat sera un projet immobilier. Pour le financement de projets immobiliers, les promoteurs immobiliers doivent choisir entre différents modes de financement et mener des recherches sur chaque mode de financement ; qu'il s'agisse de crédit bancaire, d'autofinancement, ou encore de participation à la mise en place de formules de promotion participative, Capables de déterminer le plan le plus adapté à la nature de son projet immobilier (coût, fonds propres).

Afin d'avoir une vision plus pratique et de bien appréhender nos recherches, nous avons eu la chance d'effectuer un stage au sein du « Bureau de Comptabilité et Commissariat aux Comptes BELAID AHCEN », qui gère les finances de la promotion immobilière DANIBEL-PROMO. Notre objectif à travers ce travail est de mener des recherches scientifique et empirique sur les différentes sources de financement d'un investissement immobilier, ainsi que les demandes de financement par crédit bancaire. Plus succinctement, la question qui nous occupe la tête dans le cadre de ce document est de savoir :

### **Comment les investissements immobiliers sont t'ils financés ?**

Pour ce faire, nous avons jugé nécessaire pour répondre aux questions suivantes :

- Les reformes institutionnels engagé dans le système du financement du logement sont t'-elles suffisantes pour promouvoir le marché de l'immobilier en Algérie ?
- Quels sont les sources de financement dont peut bénéficier une promotion immobilière ?
- Le promoteur immobilier est-il soumis à une obligation de garantie pour l'accès au financement ?

Afin de répondre aux questions posées précédemment, nous avons formulé trois hypothèses :

- Les reformes institutionnels engagé dans le système du financement du logement sont insuffisantes pour promouvoir le marché de l'immobilier en Algérie.
- les sources de financement dont peut bénéficier une promotion immobilière sont le crédit immobilier, le crédit-bail immobilier et le financement participatif.

## INTRODUCTION GENERALE

---

- Le promoteur immobilier doit être soumis à une obligation de garantie pour l'accès au financement.

Notre travail s'appuie principalement sur le financement de l'investissement d'une promotion immobilière, pour lequel nous avons choisi une approche méthodologique hypothétique et déductive. Notre plan de travail est divisé en trois chapitres, le premier chapitre est introductif, introduisant quelques concepts d'investissement et généralités. Le chapitre 2 portera sur le financement de l'investissement immobilier

Le deuxième parti de notre recherche s'appuie sur un cas pratique mené au sein du bureau de comptabilité et commissariat aux comptes BELAID AHCEN sur une demande de financement par crédit bancaire pour la promotion immobilière DANIBEL-PROMO.

Enfin, nous concluons notre travail par une conclusion générale.

*Chapitre I*  
*Les investissements et leur*  
*financement*

**Introduction**

La création et le développement d'une entreprise nécessitent des moyens financiers importants appelés investissements. Aussi, chaque augmentation du capital de production de l'entreprise est dénommée aussi investissement. D'un point de vue financier, l'investissement comprend le capital fixe, c'est-à-dire que des dépenses directes sont générées, dans le but d'obtenir des revenus sur plusieurs périodes consécutives. Ce chapitre présente spécifiquement les concepts de base de l'investissement. Il est divisé en trois sections : la première section concerne l'investissement en général, la deuxième section concerne les modes de financement de l'investissement et la troisième section concerne l'environnement du financement immobilier en Algérie.

**Section 01 : Généralités sur l'investissement**

L'investissement est supposé être le principal acteur dans le secteur économique, dans cette section nous reprendrons la définition de l'investissement et ses différentes visions en premier lieu. Dans un second lieu, nous allons établir la typologie et les caractéristiques d'un investissement et enfin nous montrerons les objectifs et les différentes formes de financement.

**1-1-Définition d'un investissement**

Le moteur d'un investissement est la perspective d'en tirer profit. Un investissement est une dépense immédiate destinée à augmenter, à long terme, la richesse de celui qui l'engage. La définition d'un investissement varie selon la vision que l'on lui donne : comptable, économique ou financière.

**1-1-1 La vision comptable**

Selon NATHALIE TAVERDET-POPIOLEK « pour le comptable, un investissement est un flux de capital qui modifie le niveau des actifs immobilisés dans l'entreprise. Il devient alors une immobilisation »<sup>1</sup>. De ce point de vue, un investissement constitue donc tous biens meubles ou immeubles ; corporels ou incorporels acquis ou créés par l'entreprise.

**1-1-2 La vision économique**

Pour l'économiste comme pour le gestionnaire d'une entreprise « un investissement a une définition plus large qui englobe les investissements au sens comptable auxquels s'ajoutent les besoins de fond de roulement d'exploitation, certaines charges d'exploitations et des titres financiers à court terme »<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Nathalie TAVERDET-POPIOLEK, Guide du choix d'investissement, P2, Éditions d'Organisation Groupe Eyrolles 61, bd Saint-Germain, 75240 Paris Cedex 05.

<sup>2</sup> Idem



**1-1-3 La vision financière**

Dans la vision financière, « Il s'agit d'une opération ou d'un acte permettant d'affecter des ressources financières sur un actif financier dans le but d'en accroître sa valeur sur une période donnée. Autrement dit, c'est une somme d'argent investie dans l'espoir d'un retour sur investissement satisfaisant<sup>3</sup>».

**1-2-Typologie et caractéristiques d'un investissement****1-2-1- caractéristiques d'un investissement**

Un investissement possède trois caractéristiques essentielles :

- La notion de durée résultant de la différence de temps entre l'investissement et les résultats attendus.
- Concepts de profit et d'efficacité liés aux objectifs poursuivis par les investisseurs.
- Concepts de risques liés à l'avenir.

**a- Durée :**

Un investissement se divise principalement en trois périodes : la période de préparation de l'investissement, la période d'investissement et la période d'exploitation.

- **Période de préparation de l'investissement** : Il est maintenant temps de considérer l'opportunité de l'investissement. Il a un grand coût.
- **Période d'investissement** : C'est la période de mise en place de l'investissement (par exemple, la construction d'une promotion immobilière). Il correspond à la sortie de fonds.
- **Période d'exploitation** : Pour les économistes, investir, c'est sacrifier les ressources d'aujourd'hui afin d'obtenir des rendements dans le temps. Cette période correspond au cycle de vie économique de l'investissement.

**b- Rendement et efficacité :**

Pendant la période d'investissement, il y a une sortie de fonds, puis pendant la période d'exploitation, on espère qu'un flux de capitaux (bénéfice) positif pourra être observé chaque année. Le retour sur investissement est mesuré sur la base de la compensation entre la sortie de trésorerie et le flux de trésorerie positif attendu. On parle de rendement ou de rentabilité économique. Si l'entrée de trésorerie est supérieure à la sortie de trésorerie, l'investissement est rentable.

---

<sup>3</sup> Rachatducredit.com, investissement financier ; consulté le 13 Avril 2021.

**c- Notion de risque :**

Investir, c'est atteindre des objectifs dans un (plus ou moins) futur. Il y a un certain montant de sorties de fonds (bien que le montant spécifique soit inconnu), mais il existe un risque que l'objectif attendu ne puisse pas être pleinement atteint. Le résultat attendu est une variable aléatoire, dépendant des variables internes et externes du projet. Les variables externes constituent le contexte ou l'environnement du projet.

**1-2-2- Typologie d'un investissement**

Il existe trois types d'investissement dans les entreprises :

- Investissement matériel : il s'agit de tous les actifs détenus par l'entreprise, tels que les voitures de société, les bâtiments, les machines, les voitures, ...etc.
- Investissements immatériels : Ce sont des fonds utilisés pour améliorer la production.
- Investissements financiers : Il s'agit d'investissements dans les actifs et actions de la société.

De plus, il est possible de répartir l'investissement de l'entreprise dans ses propres activités :

- Mise à jour ou remplacement : maintenir les capacités commerciales. Ce type d'investissement intervient pendant la période principale d'investissement et d'exploitation.
- Productivité : réduire les coûts de production dans le cadre d'une production continue. Cet objectif est atteint grâce à des équipements modernes ou à une technologie améliorée.
- de croissance, de capacité ou d'expansion : pour améliorer le potentiel productif de l'entreprise. Il s'agit de trouver des sources supplémentaires.
- de diversification ou d'innovation : pour accéder à de nouveaux marchés grâce à la recherche et le lancement de produits nouveaux.
- Obligatoires : le respect de la législation sur l'assainissement, la sécurité ou la conservation de l'environnement dépend de l'espace et du temps car il varie d'un pays à l'autre et évolue dans le temps.
- d'image : pour obtenir de nouveaux clients (publicité, notoriété).
- sociaux : pour améliorer le climat social et ce en créant des conditions de travail favorables pour les salariés (ex : restaurant d'entreprise, crèche et centre de loisir pour les enfants du personnel).
- stratégiques : pour garantir l'avenir de l'entreprise. Celle-ci, après avoir analysé ses forces et ses faiblesses par rapport à ses concurrents, établit des feuilles de route et les

moyens à prendre pour y parvenir. De tels investissements à long terme sont considérés comme étant stratégique, offensive et défensive. Par exemple, un investissement de croissance est considéré comme un investissement stratégique et offensif par rapport à la concurrence.

### **1-3-Objectifs d'un investissement**

Les objectifs d'un investissement peuvent se distinguer en deux catégories principales :

#### **1-3-1- Les objectifs opérationnels**

Ces objectifs sont purement techniques. Ils témoignent d'une forte opposition et peuvent parfois se révéler être exécutifs. Dans le but de mieux comprendre on les illustre par Les éléments cités ci-dessous :

##### **a- objectifs de coût :**

La politique des coûts est l'objectif principal d'un bon nombre de projet d'investissement, car les prix sont influencés en grande partie par les coûts et parce que c'est un élément qui permet de maîtriser un instrument stratégique qui est la politique des coûts. Ces objectifs permettent aussi de minimiser les prix de revient.

##### **b- objectifs de délai :**

La satisfaction dans les meilleurs délais d'une demande se doit d'être l'objectif principal de tout projet et ce dans le but d'acquérir un avantage concurrentiel. Effectivement, dans un marché à forte et vive concurrence ; les parts reviennent aux plus réactives.

##### **c- objectifs de qualité :**

Dans un environnement concurrentiel redoutable, les responsables doivent tenir compte de cet environnement externe afin de garantir un certain niveau de qualité répondant à la demande de ses clients.

#### **1-3-2- Les objectifs stratégiques :**

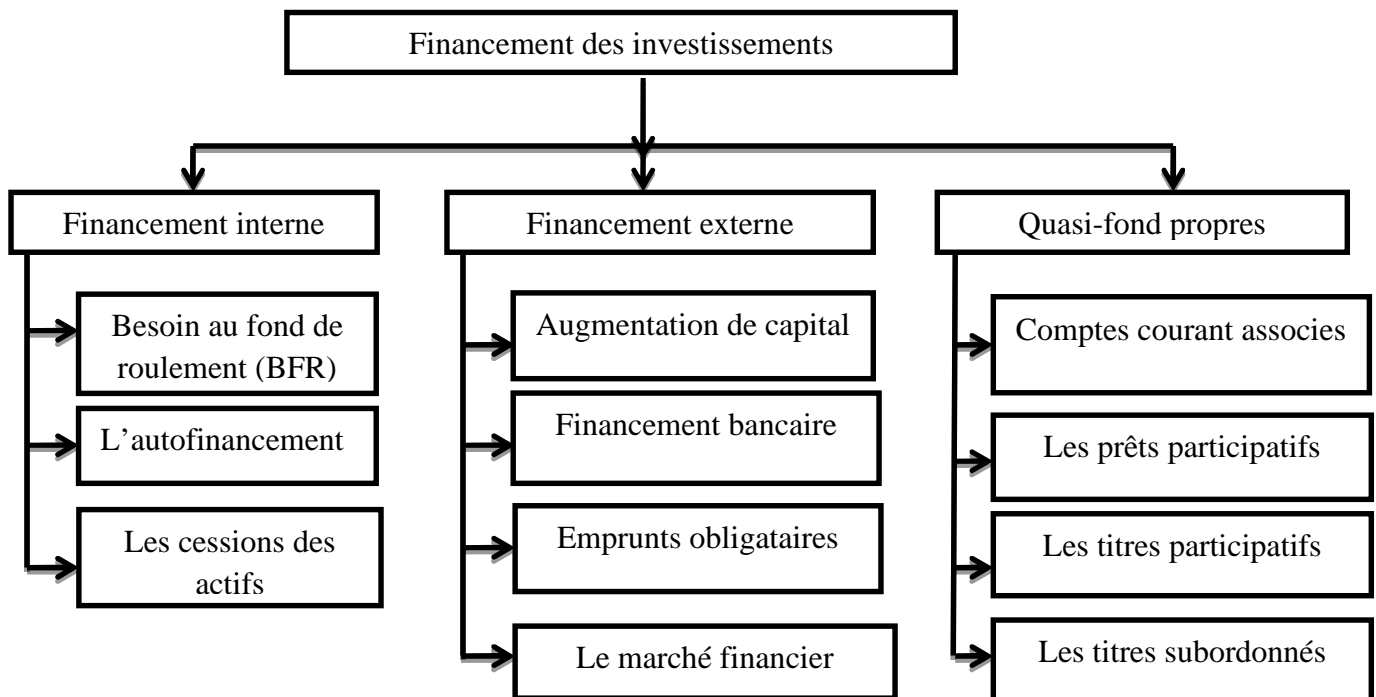
Il peut s'agir d'objectifs d'expansion, de modernisation, d'indépendance...etc. La direction générale de l'entreprise se doit de prendre en compte l'ensemble de ses objectifs. Leurs hiérarchisations et leurs coordinations permettront la mise en place d'une stratégie adéquate à l'investissement.

### **Section 02 : Le financement des investissements**

Le financement correspond à l'ensemble des ressources internes ou externes qui sont mises à la disposition d'une société, pour réaliser ses activités courantes ou des investissements exceptionnels. Pour financer ses activités, l'entreprise peut faire appel aux différentes sources de financement, et avant d'entamer toute études ou évaluation l'entreprise se doit de passer par une analyse financière que nous allons évoquer dans cette section.

**2-1- les différents modes de financement**

**Schéma n°1 : les différentes sources de financement des investissements**



Source : JEAN BARREAU et autres, Gestion financière, édition DUNOD 13ème édition,2004.

**2-2- le financement des investissements par fonds propres**

Ce type de financement rassemble trois moyens de financement de fonds propres :

**a- L'autofinancement :**

C'est le mode de financement le plus privilégié, et le plus facile à faire car il ne nécessite pas le consentement des personnes extérieures à l'entreprise et il n'entraîne pas de frais. Il est utilisé par toutes les entreprises même les plus grandes. L'autofinancement est le financement des investissements par les fonds propres de l'entreprise, c'est la ressource qui provient de l'activité de l'entreprise et conservée par celle-ci. L'avantage de l'autofinancement est donc d'assurer à l'entreprise son indépendance.

$$\text{Autofinancement} = \text{Capacité d'autofinancement (CAF)} - \text{Dividendes}$$

Ressource interne disponible après rémunération des associés.

**b- L'augmentation du capital :**

Ce mode de financement est plus rare car il est plus difficile de trouver de nouveaux bailleurs de fonds que d'utiliser ses propres ressources. Cette opération peut être définie comme étant l'opération visant à augmenter la valeur du capital pour qu'elle soit supérieure à la valeur apparue plus tôt dans les statuts. L'augmentation du capital s'effectue par l'émission d'actions en numéraires ou par incorporation de réserves. Compte tenu de l'impact financier d'une telle opération, les actionnaires de la société sont les premiers concernés. Un associé ne peut décider seul de l'augmentation du capital d'une entreprise. Il s'agit d'une décision qui nécessite la convocation d'une assemblée générale des associés. Une entreprise en difficultés financière peut songer à une augmentation de capital lorsqu'elle a besoin de liquidités. Cette opération permet l'entrée de nouveaux actionnaires et permet également de consolider les pertes constatées. Il peut s'agir de consolider son autofinancement pour parvenir à une société prospère. Cela lui permettra ainsi d'éviter d'emprunter, qui reste relativement cher en raison des taux d'intérêts.

**Types d'augmentation du capital :**

- **Incorporation des bénéfices ou des réserves :** Une augmentation de capital par incorporation de réserves ou de bénéfices permet à une société d'augmenter son capital social sans apport de fonds. Cette opération consiste à incorporer les réserves (qui font parties des fonds propres de la société) dans le capital social de la société (les notions de capital social d'une entreprise et de capitaux propres sont différentes, et ne sont pas à confondre). Une simple écriture comptable suffit pour virer le montant en capital. Cela se fait en transférant le compte « réserves » et/ ou « bénéfices » sur le compte « capital social ». Dans ce cas, les actionnaires doivent renoncer partiellement à leur droit sur les actifs de la société, en échange d'une augmentation de la valeur de leurs actions sans générer d'actions nouvelles. Ils peuvent également attribuer des actions gratuites proportionnellement aux droits sur ces sommes.
- **Apport en nature :** L'apport en nature fait référence à l'apport de tout autre chose que de l'argent. Il peut s'agir de machines, de brevets, de licences d'exploitation, de logiciels. Intégrez ensuite l'actif dans les actifs de l'entreprise. La valeur des biens investis est transférée au capital de l'entreprise. Si l'apport en capital dépasse la moitié du capital existant de la société, le commissaire aux apports doit être sollicité. En cas d'augmentation de capital avec apport en nature, le capital social n'a pas à être intégralement libéré.

- **Conversion d'obligations :** En convertissant les obligations en capital, les créanciers de la société deviennent actionnaires de la société au lieu d'être détenteurs de la dette de la société. Ce type d'augmentation de capital se fait notamment lorsque les fonds sont convertis en compte courant de l'associé au capital de la société.
  - **Fusion avec une autre entreprise :** Dans ce cas de fusion, la société absorbante augmente son capital pour rémunérer la participation de la société absorbée. Ainsi, les titres apportés par la société absorbée s'ajoutent au capital de la société absorbante.
  - **Apport en numéraire :** L'augmentation de capital avec apport en numéraire comprend l'augmentation des fonds propres de la société avec de nouvelles liquidités. Dans ce cas, le capital investi n'appartient pas à l'entreprise. Ils appartiennent à des associés ou à des tiers de l'entreprise (notamment futurs associés). Avant d'émettre de nouvelles actions, le capital social doit être entièrement libéré s'il est invalide. Qu'il s'agisse d'une société à responsabilité limitée (SARL), d'une société par actions simplifiée (SPA) ou d'une société civile, l'augmentation de capital sera soit :
    - Par les actionnaires de la société : Ici, la société émet de nouvelles actions, qui sont acquises au prorata par les actionnaires existants. Par conséquent, la structure de la société n'a pas changé et les actionnaires conservent les mêmes pouvoirs.
    - Par de nouveaux actionnaires : La société émet des actions nouvelles qui peuvent être acquises par des tiers. Cela peut modifier la répartition du capital entre les actionnaires anciens qui ont vu leurs actions réduites ou diluées.
- c- Les cessions d'éléments d'actifs :** Ils peuvent provenir du renouvellement normal des immobilisations, de la nécessité de recourir à ce processus pour obtenir du capital, ou de la mise en œuvre d'une stratégie de recentrage (cession de holding ou de filiales marginales liées à l'activité dominante dans laquelle elle exerce).

### **2-3- Le financement des investissements par ressources étrangères**

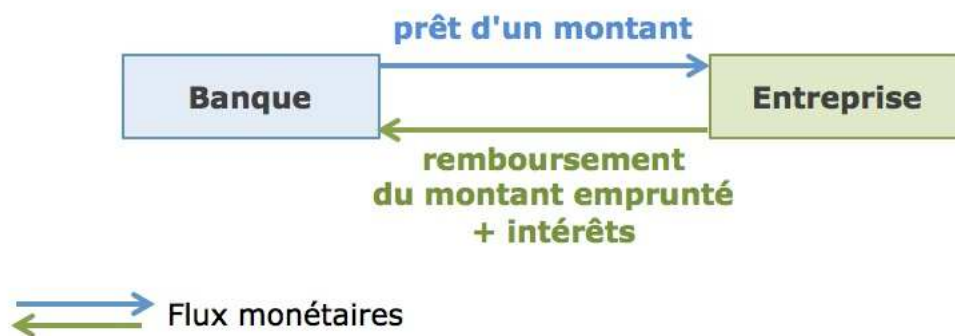
Les fonds propres sont le plus souvent, insuffisants pour financer la totalité des investissements. L'entreprise doit donc recourir à des sources de financement externes.

#### **a- Les emprunts à long ou moyen terme :**

L'emprunt à long et moyen terme est la principale source de financement externe des entreprises. Le recours à ce mode de financement augmente son endettement et réduit sa capacité.

- **L'emprunt bancaire (Emprunt indivis):** L'emprunt bancaire correspond au montant fourni par l'institution financière à l'entreprise et est tenu de le rembourser selon un échéancier prédéterminé. En contrepartie du financement, le prêteur facture des intérêts pour compenser l'apport de fonds et le risque pris. Les prêts indivisibles peuvent avoir des taux d'intérêt fixes ou variables, des échéances différentes, etc. De manière générale, les banques adoptent des garanties : hypothèques, cautions, etc. Les intérêts payés sont une dépense payable qui réduit les bénéfices imposables et les impôts à payer.

Figure n°1 : le financement par emprunt bancaire



Source : le financement par emprunt bancaire, maxicours.com ; consulté le 23 Mai 2021.

Il existe plusieurs façons de rembourser le prêt. Les deux principaux modes de remboursement sont :

- Prêt à rente fixe ;
- Prêt à amortissement fixe.

Les prêts à annuité fixe sont les plus courants. Il comprend le remboursement du même montant à chaque période. Prêt à amortissement fixe avec remboursement décroissant à chaque période.

Caractéristiques de l'emprunt :

- Intérêts d'une période = somme restant due en début de période  $\times$  taux d'intérêt
- Amortissement d'une période = montant emprunté / durée
- Annuité = intérêts de la période + amortissement de la période
- Somme restant due en début de période = Somme restant due en début de période précédente – amortissement de la période

L'annuité est le montant effectivement versé par l'emprunteur à chaque période. Il est à noter que l'amortissement d'une immobilisation n'est pas la même chose que l'amortissement d'un emprunt.

- **Emprunt obligataire :** L'emprunt obligataire est un mode de financement peu connu par les petites entreprises. Contrairement à ce que l'on croit, l'emprunt obligataire n'est pas un domaine exclusif pour les grandes entreprises, en effet les petites structures peuvent aussi y recourir. Un emprunt obligataire est un instrument financier émis par une personne morale (Etat, collectivité publique, entreprise publique ou privée) qui reçoit en prêt une certaine somme d'argent de la part des souscripteurs des titres. Il se manifeste lorsqu'il y a un besoin de financement, le montant de la dette est tellement colossale qu'un seul bailleur de fond ne peut faire face aux risques engendrés par celle-ci. En cet effet l'émetteur fractionne (divise) le montant de la dette en un ensemble d'obligation. La décision d'émission d'un emprunt obligataire doit être argumentée par un taux d'intérêt nominal. L'emprunt obligataire s'inscrit dans la dimension temps : il a une durée de vie.

**Types d'emprunt obligataire :**

- Des emprunts d'Etat qui financent leurs dépenses par l'émission de titres. Les taux d'intérêt sur ces obligations sont assez bas car ils sont garantis par l'État et sont donc considérés comme sûrs (sauf pour les États fragiles, qui peuvent faire défaut).
- Les prêts aux entreprises, c'est-à-dire les prêts d'entreprises privées. La rémunération est directement proportionnelle à la qualité de la signature de l'entreprise. Plus ils sont considérés comme fiables, moins l'intérêt procuré est important (en raison du risque moindre).
- Les prêts émis par des entreprises affiliées à des services publics, des établissements publics ou des collectivités locales. La rémunération de ces émissions est plus élevée que celle des bons du Trésor en raison de leurs signatures de moindre qualité.



**Caractéristique d'un emprunt obligataire :** Les caractéristiques de l'émission obligataire sont : son prix d'émission, sa durée de remboursement, sa durée et son taux d'intérêt fixé au moment de l'émission. Cela détermine sa rentabilité. Plusieurs cas de figure sont possibles :

- Le taux d'intérêt est fixe : il ne varie pas tout le long de la durée de vie de l'obligation. Les coupons sont payés généralement annuellement ou jusqu'à l'échéance de l'obligation.
- Le taux est variable, indexé sur des taux généralement à court terme. Ces émissions sont destinées aux investisseurs cherchant à se couvrir contre des événements imprévus des marchés financiers.
- Le taux est indexé sur l'inflation : cela permet aux investisseurs de se préserver de la hausse des prix. En raison de la sécurité qu'elles offrent, ces émissions ont un taux d'intérêt inférieur à celui des émissions fixes.
- Le taux est différé : avec les émissions dites à "coupon zéro", aucun intérêt n'est payable pendant la durée de vie de l'emprunt. Capitalisés, les coupons sont versés dès le remboursement de l'obligation.

**La différence entre l'Emprunt indivis et l'Emprunt obligataire :**

- Nombre de prêteurs : L'emprunt indivis met en relation l'entreprise avec un seul prêteur (un établissement financier) tandis que l'emprunt obligataire met en relation l'entreprise avec un ensemble d'investisseurs (établissements financiers, autres entreprises et le public).
- Lien avec l'investissement : L'emprunt indivis est généralement objectif, son utilisation est liée à un usage particulier et s'accompagne d'une garantie du prêteur alors que l'emprunt obligataire n'est pas objectif, l'usage des fonds n'est pas précisément défini.
- Nature des emprunteurs : toutes les entreprises peuvent faire usage de l'emprunt indivis tandis que l'emprunt obligataire est réservé aux sociétés cotées de sorte que l'émission d'obligations se fait quasi exclusivement par appel public à l'épargne<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> COURS GESTION FINANCIERE, SEANCE 9 CREDITS BANCAIRES ET EMPRUNTS OBLIGATAIRES  
LE MARCHE OBLIGATAIRE LE RISQUE DE TAUX, François LONGIN.

**b- Le crédit-bail :**

Le crédit-bail est un prêt spécifique, différent d'un prêt classique. Il peut être lié à une promesse de vente en fin de contrat. Contrat de location dans lequel la société de leasing conserve le matériel jusqu'à la fin du contrat pour une valeur résiduelle. Il permet en effet de mettre à la disposition de l'emprunteur de l'argent pour acquérir un bien. Le crédit-bail mobilier est donc une solution financière qui met en relation un professionnel avec un client. Le client crédit-entrepreneur et le professionnel est appelé crédit bailleur.

Le crédit-bail est une source de financement des investissements. C'est une location avec option d'achat. Dans ce sens, les biens loués sont considérés comme des immobilisations. En cas d'achat vous continuez à utiliser l'actif pour votre entreprise. En conséquent, votre société peut utiliser le bien à usage professionnel. Dans un crédit-bail immobilier, c'est l'organisme de crédit désigné qui achète pour votre compte le bien immobilier nécessaire à votre activité professionnelle. C'est cet organisme qui le loue durant toute la durée du contrat, durée comprise généralement entre 8 et 15 ans.

Le crédit-bail est donc une forme de sous-traitance de crédit consacré à la location.

L'organisme qui peut vous accorder un crédit-bail peut être :

- une banque ;
- une collectivité locale ;
- une société financière (agrée par l'Association des sociétés financières) ;
- une société Immobilière pour le commerce et l'industrie (SICOMI).

**Figure n°2 : intervenants sur un crédit-bail**



Source : [www.bnpparibas.dz](http://www.bnpparibas.dz) ; consulté le 23 mai 2021.

**2-4- le financement par quasi-fond propres**

Les quasi-fonds propres sont des apports de fonds effectifs, il s'agit de moyens de financement hybrides entre capitaux propres et dettes. En d'autres termes les quasi-fonds propres ; rassemblent des titres qui présentent à la fois les caractéristiques d'une action et d'une créance.

- a- Les comptes courants associés :** Ce sont des sommes versées par des associés dans la trésorerie de leurs entreprise. Ils sont donc destinés à être retirés à plus ou moins long terme. Il faut savoir que les comptes courants d'associés peuvent faire l'objet d'un engagement de blocage sur un certain temps et pour un certain montant ; on appelle ça les comptes courants bloqués<sup>5</sup>,
- b- Les prêts participatifs :** « Le prêt participatif est en effet un emprunt du haut du bilan, inscrit comptablement comme tel, assimilé à des quasi-fonds propres, non à un endettement »<sup>6</sup>. Les prêts participatifs sont souvent assimilés à des fonds propres, qui ont les caractéristiques suivantes<sup>7</sup> :
- Ce sont des emprunts à long terme, leur échéance de remboursement vient dans le dernier rang des exigibilités ;
  - Ils ne sont remboursés qu'après remboursement de toutes les autres dettes de l'entreprise et avant la restitution des fonds propres à leurs propriétaire ;
  - Ils comportent une partie fixe et une autre partie variable indexée sur le résultat de l'entreprise.
- c- Les titres participatifs :** Le titre participatif est «un titre à mi-chemin entre l'action et l'obligation dans la mesure où sa rémunération comporte une partie fixe et une partie variable calculée par référence à des éléments relatifs à l'exploitation (référence à l'activité ou aux résultats de la société)»<sup>8</sup>. Un titre participatif « est un titre de créance négociable, émis par une société par actions dont la rétribution comporte deux types de rémunération:
- Une partie fixe mentionnée dans le contrat d'émission;
  - Une partie variable indexée sur les résultats de la société»<sup>9</sup>.

La particularité des titres participatifs tient à leur remboursement. Ce dernier n'est effectué que si la société :

<sup>5</sup> PIERRE CLÉON, Les échos, guides de la création ,les différents modes de financement

<sup>6</sup> Creditprofessionnel.com, prêt participatif.

<sup>7</sup> VIZZAVONA (P), Gestion financière, Edition Berti, 9ème édition, Alger, 1991, P. 395.

<sup>8</sup> TEULIE(J), TOPSACALIAN P, Finance, Edition Vuibert, 4ème édition, Paris, 2005. P.280

<sup>9</sup> ALA OMAR, Bourse et marché des capitaux, édité par COSOB P.7

- Est en phase de liquidation;
- Décide de le faire, après expiration d'un délai de cinq années après leur émission»<sup>10</sup>.

**d- Titres subordonnés :** « Le titre subordonné remboursable est un titre de créance qui se distingue de l'obligation de par son rang de créance contractuel déterminé par la clause de subordination »<sup>11</sup>. L'échéance de remboursement des titres subordonnés peut être déterminée ou indéterminée.

On dispose de deux catégories de titres subordonnés :

- **Titres subordonnés à durée indéterminés (TSDI) :** Il s'agit d'émissions subordonnées dont la durée est infinie, remboursé uniquement au moment de la liquidation de l'entreprise, déduit tous les créanciers. Le paiement des intérêts de ses titres dépend également de la société. Les dividendes ont été distribués et l'assemblée a approuvé le paiement.
- **Titres subordonnés remboursables :** Ces titres ont une échéance connue. Généralement l'échéance est de 10 ans et les paiements d'intérêts ne sont pas subordonnés

### **2-5- Analyse financière d'un projet d'investissement**

L'analyse des projets d'investissement peut paraître comme une tâche complexe et difficile à accomplir : les coûts d'investissements sont effectués aujourd'hui alors que les profits seront réalisés dans le futur. Il est en effet très dur voire impossible d'étudier la structure financière d'un projet si l'on ne lui adopte pas la méthode adéquate. Une bonne méthode permettrait donc d'analyser plus rapidement et de manière efficace les projets les plus complexes et de ce fait générer des économies substantielles. Le but d'une analyse financière est de répondre aux questions relatives à l'entreprise pour prendre des décisions. Elle met à la disposition du conseil d'administration les bonnes informations afin qu'elle puisse prendre la bonne décision.

Le choix entre deux ou plusieurs projet, leurs rentabilités ou encore la détermination du projet le plus rentable sont les questions qu'un dirigeant d'entreprise se pose et auxquels une analyse financière réponds.

---

<sup>10</sup> Idem

<sup>11</sup> Banque de l'habitat ,1002-Tunis, Note d'opération "Emprunt Subordonné BH 2007"

**2-5-1- Les raisons d'analyser les projets d'investissement**

Il est important d'énumérer les raisons pour lesquels une analyse des projets d'investissement est faite :

- La rentabilité d'un investissement mesure le succès et la pérennité d'une entreprise. Une entreprise dont le retour sur investissement est faible ne pourra pas influencer les bailleurs de fonds à investir dans l'entreprise.
- une fois lancé, l'investissement ne peut être arrêté à moins qu'il engendre un coût.
- Une mauvaise décision d'investissement est supportée durant toute la vie de l'investissement. C'est pourquoi, une méthode adéquate d'analyse est essentielle.

**2-5-2- Les méthodes d'analyse des projets d'investissement**

Il y a plusieurs méthodes d'analyse des investissements. Les plus courantes sont les suivantes :

- La période de recouvrement.
- Le retour sur investissement.
- La méthode d'actualisation du flux de monétaire (cash-flow) (entrées et sorties d'argent).

**a- La période de recouvrement :** Cette méthode évalue le temps qui s'écoule avant que les économies provenant d'un projet d'investissement ne soient égales aux coûts de ce projet en d'autre terme elle exprime la période requise pour récupérer la mise de fond initial. Bien qu'étant un guide utile pour juger de la protection du capital investi cette méthode présente des limites :

- Une entreprise investi afin d'avoir un retour sur investissement supérieur a sa mise de fonds initial;
- Elle ne considère pas les bénéfices au-delà de la période de recouvrement ;
- Elle ne permet pas de faire de relation avec le coût du capital.

**b- Le retour sur investissement :** La méthode du retour sur investissement est un indicateur qui permet d'évaluer le rendement d'une somme investi, c'est-à-dire le pourcentage de gain à attendre d'un investissement par rapport à la mise de départ. La formule générale du retour sur investissement est :

$$\frac{\text{(Gains - coût de l'investissement)}}{\text{Coût de l'investissement}}$$

Cette méthode, quoiqu'étant un guide utile pour juger de la rentabilité d'un projet d'investissement, présente certaines limites :

- la méthode ne tient pas compte des bénéfices dans le temps;

- le taux de rendement n'est pas comparable au coût du capital étant donné que la base est différente;
- les taux de rendement pour des projets dont la durée économique est différente ne sont pas directement comparables.

**c- méthode d'actualisation des flux monétaires (cash-flow) :** Flux monétaires actualisés (FMA) est une technique d'évaluation des investissements qui, à la différence des autres méthodes, ramène toutes les données des projets d'investissement sur une base comparable et qui tient compte de la valeur de l'argent dans le temps. Le principe de base est que 20000 DA aujourd'hui n'a pas la même valeur (en termes de ce qu'on peut acheter avec) qu'il aura l'an prochain. Cette méthode permet de :

- classer les projets par ordre de priorité ;
- déterminer le projet qui a la valeur actuelle nette la plus élevée (VAN) ;
- définir le taux de rendement de chaque projet ;
- déterminer le taux de rentabilité interne de chaque projet (TRI) ;
- finalement, déterminer le seuil de rentabilité de chaque projet.

Pour bien comprendre la notion d'actualisation, il faut d'abord comprendre la notion de capitalisation car l'une représente l'inverse de l'autre. Afin de calculer la valeur future d'une somme, on opère ce que l'on appelle capitalisation, et inversement si on veut calculer la valeur actuelle d'une somme à percevoir, on effectue l'opération d'actualisation<sup>12</sup>.

**Figure n°3 : actualisation et capitalisation**



Source : [sicavoline.fr](http://sicavoline.fr) actualisation et capitalisation ; consulté le 30 mai 2021.

En conséquence, il est essentiel de définir certaines notions fondamentales tels que : le taux d'actualisation, la valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne, l'indice de profitabilité, le délai de récupération, le taux d'intérêt, taux de rentabilité comptable, le taux de risque, la durée de l'investissement.

- **Le taux d'actualisation :** Le taux d'actualisation exprime le rendement attendu par les investisseurs en fonction du risque spécifique du projet. Il permet d'actualiser les

<sup>12</sup> Baromètre de gestion stratégique, analyse des investissements, Robert Kaplan et David Norton.

flux futurs de trésorerie générer par un projet d'investissement afin d'évaluer sa rentabilité et cela en tenant compte de la valeur de l'argent dans le temps. Il permet également d'aider le dirigeant de l'entreprise à faire un choix entre les différents projets d'investissement potentiels. Le taux d'actualisation permet le calcul de la valeur actuelle nette et le taux de rentabilité interne. Il est aussi appelé le taux de rendement minimum. Ce taux doit tenir compte des conditions particulières d'une entreprise et doit être révisité régulièrement. Ainsi lorsqu'il s'agit d'une actualisation d'une suite de flux futurs, le taux d'actualisation sera égal au coût des capitaux propres pour des flux revenant aux actionnaires, au coût de la dette pour des flux revenant aux bailleurs de fonds et au coût moyen pondéré du capital pour des flux revenant aux actionnaires et aux bailleurs de fonds.

$$\text{Coût moyen pondéré du capital (CMPC)} = [(K_{cp} \times (V_{cp} / V_{cp} + V_d)] + [(K_d \times (1 - i) \times (V_d / V_{cp} + V_d)]$$

Avec :

$K_{cp}$  : correspond au taux de retour sur investissement attendu par les actionnaires de l'entreprise.

$V_{cp}$  : valeur du marché des capitaux propres (entreprise cotée).

$K_d$ : coût de la dette.  $V_d$  : valeur des dettes financières nettes (entreprise endettée).  $i$  : taux d'IS.

**Figure n°4 : Table d'actualisation**

Table d'actualisation

	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	14%	15%
1	0,9524	0,9434	0,9346	0,9259	0,9174	0,9091	0,9009	0,8929	0,8850	0,8772	0,8696
2	0,9070	0,8900	0,8734	0,8573	0,8417	0,8264	0,8116	0,7972	0,7831	0,7695	0,7561
3	0,8638	0,8396	0,8163	0,7938	0,7722	0,7513	0,7312	0,7118	0,6931	0,6750	0,6575
4	0,8227	0,7921	0,7629	0,7350	0,7084	0,6830	0,6587	0,6355	0,6133	0,5921	0,5718
5	0,7835	0,7473	0,7130	0,6806	0,6499	0,6209	0,5935	0,5674	0,5428	0,5194	0,4972
6	0,7462	0,7050	0,6663	0,6302	0,5963	0,5645	0,5346	0,5066	0,4803	0,4556	0,4323
7	0,7107	0,6651	0,6227	0,5835	0,5470	0,5132	0,4817	0,4523	0,4251	0,3996	0,3759
8	0,6768	0,6274	0,5820	0,5403	0,5019	0,4665	0,4339	0,4039	0,3762	0,3506	0,3269
9	0,6446	0,5919	0,5439	0,5002	0,4604	0,4241	0,3909	0,3606	0,3329	0,3075	0,2843
10	0,6139	0,5584	0,5083	0,4632	0,4224	0,3855	0,3522	0,3220	0,2946	0,2697	0,2472
11	0,5847	0,5268	0,4751	0,4289	0,3875	0,3505	0,3173	0,2875	0,2607	0,2366	0,2149
12	0,5568	0,4970	0,4440	0,3971	0,3555	0,3186	0,2858	0,2567	0,2307	0,2076	0,1869
13	0,5303	0,4688	0,4150	0,3677	0,3262	0,2897	0,2575	0,2292	0,2042	0,1821	0,1625
14	0,5051	0,4423	0,3878	0,3405	0,2992	0,2633	0,2320	0,2046	0,1807	0,1597	0,1413
15	0,4810	0,4173	0,3624	0,3152	0,2745	0,2394	0,2090	0,1827	0,1599	0,1401	0,1229

Source : Baromètre de la gestion stratégique –analyse des investissement- Robert Kaplan et David Norton.

- **La valeur actuelle nette** : Lorsqu'un dirigeant d'entreprise prend la décision d'investir ; son objectif principal est de générer des bénéfices. C'est pour cela que la pertinence et la rentabilité sont des critères essentiels à la mise en place d'un investissement. Cela implique que les flux attendus par ce dernier doivent non seulement couvrir le coût de l'investissement mais aussi générer une valeur positive. La valeur actuelle nette est une mesure de rentabilité d'un investissement. On peut envisager qu'il y'ait création de valeur, que lorsque la VAN est positif. Concrètement, la VAN désigne un flux de trésorerie actualisé qui représente un accroissement des bénéfices d'un investissement par rapport à ce qui avait été exigé par les investisseurs comme étant le minimum à réaliser. Ces flux comprennent notamment les flux d'exploitation, les flux d'investissements et les flux opérationnels.

La valeur actuelle nette permet donc de définir si un investissement va se révéler être rentable et plus particulièrement s'il va pouvoir répondre aux attentes de rendement par les investisseurs. Ainsi entre plusieurs projets, on privilégie celui qui possède la VAN la plus importante. La valeur actuelle nette reste cependant un outil d'évaluation qui s'appuie sur des informations comptables difficilement prévisibles et qui exige donc d'avoir des capacités d'anticipation, en particulier de prévision du taux d'actualisation. En effet, l'entreprise doit être capable de prévoir les ventes et les charges liées au projet. Le calcul de la VAN se fait à travers les formules suivantes :<sup>13</sup>

En cas de trésorerie constante :

$$VAN = - I_0 + FT \left\{ \frac{1 - (1+i)^{-n}}{i} \right\}$$

En cas de trésorerie différente :

$$VAN = - I_0 + \frac{FT_1}{(1+i)^1} + \frac{FT_2}{(1+i)^2} + \frac{FT_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FT_n}{(1+i)^n}$$

Avec :

$I_0$  : Le coût de l'Investissement ;

$FT (1 + i)$  : flux de trésorerie actualisés ;

$i$  : taux d'actualisation des flux;

$n$  : période estimée pour laquelle l'investissement générera des flux de trésorerie.

- Le coût de l'investissement: le coût de l'investissement représente le montant financier total nécessaire pour mettre en œuvre un projet.

<sup>13</sup> Compta-online ; consulté le 1 juin 2021.



- Le taux d'actualisation : Le taux d'actualisation représente le taux de rentabilité souhaité par l'entreprise.
- **Le taux de rentabilité interne (TRI) :** Un dirigeant d'entreprise a besoin de s'assurer de la pertinence de son investissement et de sa capacité à récupérer son coût initial avant de faire le choix de l'entreprendre.

Le Taux de rentabilité interne est un indicateur qui permet de mesurer la pertinence d'un projet. Le TRI est donc le critère le plus proche de la valeur nette actuelle, on peut aussi envisager qu'il y'ai création de valeur, lorsque le TRI est supérieur au coût des capitaux investis. Il concède à égaliser la valeur actuelle nette (VAN) de tous les flux de trésorerie lié à un projet d'investissement et la valeur de l'investissement initial. Ainsi, Le taux de rentabilité interne est un indicateur financier, il exprime le taux de rentabilité minimum que doit avoir un projet d'investissement afin qu'il ait une homologie entre son coût initial et ses flux de trésorerie future, autrement dit, c'est le taux pour lequel la VAN est nulle.

Le taux de rentabilité interne (TRI) peut se calculer à travers la formule suivante :

$$I0 = \sum (FT / (1 + i) ^ n)$$

Avec :

I0 : Le coût de l'Investissement ;

$\sum FT (1 + i)$  : Sommes actualisées des flux de trésorerie à générer par l'investissement ;

I : le taux de rentabilité interne (à trouver) ;

n : période estimée pour laquelle l'investissement générera des flux de trésorerie.

Le TRI, peut être calculé par résolution mathématique simple, par une interpolation linéaire, ou tout simplement à l'aide du tableur Excel (fonction TRI).

- **Indice de profitabilité (IP) :** La rentabilité d'un investissement est un critère primordial en matière de choix d'investissement. Il existe des limites à chaque méthode mais, des mesures complémentaires à celles-ci telles que l'indice de profitabilité peuvent aider à juger du bien-fondé d'un investissement. L'indice de profitabilité est un indicateur de rentabilité qui permet de faire une comparaison entre la valeur actuelle des flux de trésorerie secrétés par un projet d'investissement au montant investi. Un indice de profitabilité supérieur à 1 est l'équivalent d'une valeur actuelle nette positive. Autrement dit le IP mesure la valeur crée par chaque dinar dépensé dans l'investissement. L'indice de profitabilité peut être calculé de deux manières :

$$\text{Indice de profitabilité} = \text{Somme des flux actualisés} / \text{coût investissement initial}$$

$$\text{Indice de profitabilité} = (\text{VAN} / \text{coût d'investissement initial}) + 1$$

Il faut que l'indice de profitabilité d'un projet d'investissement soit supérieur à 1 pour qu'il puisse créer de la valeur. Tout investissement ayant un indice de profitabilité inférieur à 1, doit être rejeté. Ainsi lorsqu'il y a un choix à faire entre plusieurs investissements il faut retenir le projet qui possède l'indice de profitabilité le plus important.

- **Délai de récupération (DRCI) :** Parmi les questions que se posent un dirigeant d'entreprise par rapport à un investissement, il y'a celle relative au temps requis pour la récupération totale des fonds dépensés pour sa réalisation. Le délai de récupération est souvent estimé comme étant un indicateur de risque, il permet la mesure du temps nécessaire afin que la somme actualisée des flux de trésorerie prévisionnels récupère les coûts subi par l'investissement. Ce n'est qu'à compter de ce moment que l'investissement commence à créer de la valeur (les flux nets de trésorerie ont atteint le montant du capital investi).

Les flux de trésorerie espérés sont cumulés sur une longue période. L'entreprise estime donc la durée incompressible avant d'acquiescer un retour sur investissement. Le DRCI par rapport aux autres méthodes de mesure de rentabilité ; présente l'avantage d'être un indicateur de risque, il permet de se fait de déterminer l'investissement dont le « pay-back period » sera le plus rapide, entendez que moins se délai est long moins le risque encouru par l'entreprise l'est. Cependant, le critère du délai de récupération ne tient pas compte de tous les flux attendus du projet et peut conduire à de mauvais choix, surtout lorsque la valeur actuelle nette est négative.

Le calcul de délais de récupération se fait par la détermination de la date à laquelle le coût de l'investissement sera égal au flux de trésorerie prévisionnels, les flux de trésorerie (cash-flow) sont actualisés au taux de rentabilité minime que requiert la stratégie de l'entreprise. La manière de le calculer est la suivante :

$$\text{DRCI} = (\text{Coût d'investissement} - \text{Cumul inférieur des flux actualisés} / \text{Cumul supérieur des flux actualisés} - \text{Cumul inférieur des flux actualisés}) + \text{Année du cumul inférieur des flux actualisés}$$

Lorsqu'il n'y a pas d'arbitrage, le choix est alors simple. Si le DRCI est supérieur au délai que s'est fixée l'entreprise (besoin rapide de liquidité), l'investissement doit être rejeté. Dans le cas inverse, il faut privilégier le projet d'investissement qui possède le DRCI le plus court.

- **Le taux de rentabilité comptable (TRC):** Avant de réaliser un investissement important le dirigeant de l'entreprise doit évaluer la rentabilité de celui-ci. Outre les critères cités ci-dessus, de nombreux autres critères de valorisation existent avant de considérer le bien-fondé d'un investissement. Tels que le taux de rentabilité comptable. Le TRC fournit la rentabilité comptable d'une entreprise. Il s'agit du rapport entre l'accroissement de richesse (profit) et les capitaux investis. Cet indicateur est suivi par les actionnaires et les investisseurs, car il permet de savoir si l'entreprise dégage une rentabilité plus au moins égale à celle qui pourrait être acquise si les fonds investis dans ses caisses étaient placés sur un autre actif, éventuellement moins risqué. Le taux de rentabilité comptable est souvent calculé en parallèle avec le délai de récupération du capital investi (DRCI), qui a pour objectif d'estimer le délai au terme duquel le cumul des recettes nettes d'exploitation ou flux nets de trésorerie sera équivalent au montant des capitaux investis.

Même si de nombreuses formules subsistent pour mesurer le taux de rentabilité comptable d'un investissement, le principe est toujours le même, à savoir calculer le rapport entre le profit moyen dégagé par un investissement et sa valeur comptable moyenne :

$$\text{Taux de rentabilité comptable TRC} = \text{Bénéfice net moyen} / \text{Valeur comptable moyenne}$$

Le bénéfice net moyen et la valeur comptable moyenne sont communément calculés comme des moyennes arithmétiques sur un laps de temps donné. Cette période est généralement basée sur la durée de vie de l'investissement. La simplicité du taux de rendement comptable en fait un outil fréquemment utilisé pour évaluer un projet, mais il n'en reste pas moins rudimentaire et néglige des aspects importants. Il ne tient pas compte du concept de valeur de l'argent dans le temps, selon laquelle la valeur d'un dinar est plus grande aujourd'hui que dans cinq ans (puisque en investissant aujourd'hui, vous obtenez un rendement). Cette méthode ne tient pas compte non plus des liquidités, un aspect pourtant crucial de tout projet d'investissement.

- **Le taux d'intérêt :** C'est un nombre exprimé en pourcentage qui est versé par une personne ou une entreprise, à l'organisme qui lui a prêté cet argent. C'est-à-dire la compensation qui est demandée par une institution financière lorsqu'une entreprise

désire emprunter de l'argent pour financer un projet d'investissement. Quant au taux d'inflation, il est déjà inclus dans le taux d'intérêt.

- **Le taux de risque :** Le taux de risque est le pourcentage qu'un projet en particulier représente. Plus le risque qu'un projet ne se termine pas comme prévu est grand, plus le ratio de risque est élevé. Le taux de risque s'ajoute au taux d'intérêt pour établir le taux d'actualisation.
- **Durée de l'investissement :** Les revenus, les dépenses d'exploitation et les rendements d'un investissement peuvent durer plusieurs années. Le nombre d'années de chaque projet doit être précisé; il est d'une grande importance pour la valeur actuelle de ces données. L'effet de la durée est particulièrement important lorsque le terme est de dix ans et moins, mais moins important lorsque le terme est plus de quinze ans (à cause de la valeur de l'argent dans le temps). Il est donc essentiel d'apporter une attention particulière aux projets de courte durée.

Enfin, la méthode d'actualisation des flux monétaire permet de hiérarchiser les projets d'investissement et de choisir le plus rentable. Elle permet de ramener toutes les données sur une base équivalente sinon il serait impossible de prendre une décision. On peut choisir de ramener toutes les données sur la base annuelle ou sur la base actuelle. Les deux méthodes sont équivalentes. Nous pouvons utilisées les deux à des fins de compréhension. Cela dépend des données et de l'objectif poursuivi. Ainsi, la méthode des flux de trésorerie actualisés facilite l'analyse des projets d'investissement. Il est surtout capital, qu'avant tout, les coûts et les bénéfices soient bien quantifiés<sup>14</sup>.

D'autre part, lorsque le dirigeant de l'entreprise a fait le choix de l'investissement qu'il allait lancer, l'étude technico-économique est la première démarche dans la réalisation d'un projet. L'entreprise la rédige dans le but d'acquérir un terrain ou des prêts d'investissement et d'exploitation auprès d'établissement de crédit.

L'étude technico-économique comprend :

- Présentation de l'investisseur ;
- Présentation de l'investissement ;
- Etude de marché du projet : \*études technique des capacités d'équipement et industriel ; \*structure de l'investissement ; \*structure de financement ; \*le chiffre d'affaire sur cinq ans ; \*les frais d'exploitation sur cinq ans.

---

<sup>14</sup> Baromètre de la gestion stratégique, analyse des investissements, Robert Kaplan et David Norton.

- Le plan de communication sur cinq ans : \*les bilans prévisionnel ; \*les tableaux de compte de résultats ; \*le plan de financement.

### **Section 03 : l'environnement du financement immobilier en Algérie**

Nous allons à travers cette section donner un éclaircissement sur le marché de l'immobilier en Algérie ainsi que l'offre et la demande de ce dernier. Mais aussi élaborer un historique englobant les reformes et transformation qu'a connu l'environnement du financement de l'immobilier en Algérie afin de lutter contre la crise du logement qui avait pris des dimensions incontrôlable depuis l'indépendance.

#### **3-1- Notions générales sur le marché de l'immobilier**

Afin de mieux comprendre ce concept, il est essentiel de présenter les éléments suivants : la définition du marché immobilier, l'étude de l'offre et de la demande et la segmentation du marché.

**3-1-1- Définition du marché immobilier :** C'est un lieu de confrontation de l'offre et la demande de biens immobiliers. Le marché immobilier traite toutes les transactions immobilières, telles que la vente, l'achat et la location. Le marché immobilier implique des opérations de ventes ou d'achats d'immeubles entre vendeurs et acquéreurs. C'est le même principe pour les opérations de locations, tout se passe entre les propriétaires et les locataires. C'est le marché de gré à gré. Toutefois, en ce qui concerne les ventes, elles peuvent s'opérer à l'aide d'intermédiaires.

#### **3-1-2- Etude de l'offre et la demande**

- a- Les déterminants de la demande :** La détermination de la demande repose essentiellement sur la répartition démographique de la population, le taux en vigueur appliqué par les banques, le niveau des revenus et les incitations fiscales.
- b- Les déterminants de l'offre :** L'offre évolue en fonction de certains déterminants : coefficient d'occupation du sol et de la disponibilité du foncier car les constructions sont soumises à des limitations en matière de proximité et de la hauteur des bâtiments, les moyens financiers et la capacité de remboursement des entreprises de constructions.

#### **3-1-3- La segmentation du marché immobilier**

- a- Le marché primaire :** Le marché primaire est le lieu de rencontre, des acheteurs et des vendeurs qui se retrouve soit directement, soit par le biais d'un intermédiaire, lors

des émissions d'actifs financiers. C'est le marché sur lequel sont proposés à la cession ou à la location des biens immeubles neufs.

- b- **Le marché secondaire :** Le marché secondaire est considéré comme le marché de l'occasion. C'est en son sein que les opérations d'achats, reventes ou de locations s'articulent autour d'immeubles déjà utilisés dans le marché primaire.

### **3-1-4- Les intervenants dans le marché de l'immobilier**

- a- **L'assemblée populaire communal (APC) :** Le rôle de cet intervenant réside dans l'émission des permis de construction, certificats de conformité et des certificats d'urbanisme...etc. Elle a pour responsabilité de vérifier la conformité aux règlements des normes de construction.
- b- **Le bureau de conservation foncière :** Son rôle principal est de déterminer et de faire connaître par les moyens de publicité foncière, les droits de propriété et autres droits réels existants sur l'immobilier.
- c- **L'arpenteur géomètre :** L'intervention du géomètre consiste à préparer un document officiel fournissant les coordonnées exactes du terrain.
- d- **L'expert immobilier :** Le rôle de cet intervenant consiste en l'élaboration d'un rapport établissant une juste valeur marchande pour fin de financement. Il est tenu d'informer le prêteur de toutes anomalies, désuétudes, etc. pouvant affecter la valeur de la garantie.
- e- **Le notaire :** Le notaire est considéré comme l'un des auxiliaires de la justice, il a pour rôle de:
- Ecrire la promesse de vente, l'acte de vente et l'acte d'hypothèque ;
  - Examiner les titres ;
  - Faire signer les parties contractantes ;
  - Enregistrer la garantie, conformément aux conditions exigées par le prêteur.
  - Fournir un rapport final témoignant d'une bonne et valable hypothèque du rang exigée.
- f- **Le maître d'ouvrage :** Le maître de l'ouvrage est : « toute personne physique ou morale qui prend la responsabilité pour elle-même de réaliser ou transformer une construction sur un terrain dont elle est propriétaire ou dont elle a acquis les droits à construire»<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Article 07 du décret législatif n°94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte 3 Loi n° 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, journal officiel de la république algérienne n° 14 du 06 mars 2011.

- g- Le maître d'œuvre :** Toute personne physique ou morale avec les qualifications et les compétences nécessaires, désigné par le maître d'ouvrage pour avoir la responsabilité de la conception et du contrôle de l'exécution d'un ouvrage ou de travaux immobiliers ; il peut être un architecte ou un bureau d'études.
- h- L'entreprise de réalisation :** C'est une personne physique ou morale qui a pour mission la réalisation matérielle et la finalisation du projet conformément aux plans préalables établis et aux conditions du contrat.
- i- Les organismes de contrôle :** L'Etat a mis en place des organismes de contrôle, leurs missions principales est de vérifier la conformité des travaux avec la législation en vigueur et les normes de l'urbanisme, le principal organisme de contrôle est le CTC (contrôle technique de constructions) qui est un établissement public à caractère industriel et commercial créé par l'ordonnance n° 71-85 bis du 29 Décembre 1971. La mission principale des organismes de contrôle technique est la normalisation des risques par la réduction de la fréquence des sinistres garantis par l'assurance au titre de la responsabilité décennale, de telle sorte que, sur l'ensemble des chantiers contrôlés, la garantie reste économiquement satisfaisante pour l'assureur, tout en procurant au maître d'ouvrage et à l'exploitant une sécurité suffisante.

### **3-2- L'évolution du financement de l'immobilier en Algérie**

Le financement de l'immobilier en Algérie a été marqué par deux périodes.

#### **3-2-1- De 1967 à 1986 : monopole de l'Etat sur le marché immobilier**

Le secteur de l'habitat a souffert du monopole étatique, après l'indépendance. La participation de l'Etat était donc très présente dans tous les niveaux : la gestion, le financement, la production, l'attribution...etc. Toutefois, malgré les sommes colossales engagées par l'Etat, le déficit reste néanmoins important. Ainsi, durant cette période, le secteur bancaire était constitué de trois catégories :

- Le trésor public ;
- Les institutions financières bancaires : composé de la banque d'Algérie et autres cinq (05) banques primaires qui avaient le statut de banques d'Algérie : Banque nationale d'Algérie (BNA), Banque extérieure d'Algérie (BEA), Crédit populaire d'Algérie (CPA), Banques agricole et de développement rural (BADR), Banque de développement local (BDL) ;
- Les institutions financières non bancaires : ce sont des établissements financiers qui ne reçoivent pas de dépôts du public et n'octroient pas directement de crédit : La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP), La banque africaine de développement

(BAD), les compagnies d'assurance. D'autre part en 1971, la CNEP s'est vue attribuer la mission de financement de logements sociaux, en plus de la collecte de l'épargne. Ce qui a encouragé les ménages à épargner afin d'acquiescer un logement auprès de cette institution, si bien qu'entre 1973 et 1979, le financement de l'habitat était assuré à 75% par le trésor public et à 25% par la CNEP.

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

- Le financement des particuliers pour la construction de logement.
- Le financement de l'habitat promotionnel sur fonds d'épargne au profit exclusif des épargnants<sup>16</sup>.

### **3-2-2- De 1986 à nos jours**

C'est au cours de cette période que le marché de l'immobilier s'est ouvert au secteur privé et aux banques avec l'intervention limitée de l'Etat afin d'aider les ménages à faible revenu.

- **La loi sur la promotion immobilière 86/07 :** La loi 86-07 sur la promotion immobilière du 04 Mars 1986 visait à agrandir le champ d'intervention en matière de logements aux différentes institutions dans le but d'alléger le poids qui pesait sur l'Etat. Elle consiste en la construction d'immeubles à usage principal d'habitation. Cette loi avait pour objectif :
  - Inciter le citoyen à participer dans le financement de son logement par la mobilisation de son épargne (apport personnel) ;
  - Encourager les promoteurs publics et privés à développer la construction des logements promotionnels afin de répondre à une demande qui ne cesse de croître ;
  - Insérer le logement dans le financement bancaire de l'économie.

Cette loi n'a pas tout à fait eu le succès escompté, en effet certaines opérations ont été une vraie réussite avec l'intervention des banques qui ont financé un bon nombre de projets immobiliers, tandis que d'autres ont rencontré plusieurs obstacles en raison du manque d'expérience des promoteurs immobiliers surtout en matière de gestion des projets. Et ce à cause des limites suivantes :

- L'absence des actes de propriété chez les promoteurs, a poussé les banques à accorder des crédits risqués non couverts par des garanties réelles ;

---

<sup>16</sup> Décret n°80-213 du 13-09-1980



- Les crédits à moyen terme qui se convertisse en crédit à long terme, pour cause des plannings de réalisation qui avait de longue durée de remboursement ;
- L'accès au foncier doit passer par l'APC ;
- Les modalités de financement contraignantes, la limitation du crédit à 50% du coût de l'investissement et l'interdiction de l'utilisation des apports des réservataires, fait de la consécration de la formule de vente par acte de réservation avec contribution de dépôts de garantie inaliénable ;
- Le promoteur est assimilé à un simple souscripteur régi par le code civil;
- les prix étaient trop élevés et outrepassaient les prix prévisionnels ce qui menait les banques à octroyer des crédits additionnels. Aussi les prix élevés causaient l'insuffisance des ventes des logements
- L'objet de la promotion immobilière à la vente.

Ces limites ont conduit à l'échec de cette loi, c'est pourquoi les pouvoirs publics ont quelques années plus tard modifié ce texte.

- **La loi bancaire de 1986 :** Les politiques menées par l'Etat ont fait l'objet d'un échec total suite à la défaillance budgétaire, d'où la naissance d'une nouvelle politique. La loi du 19 Août 1986 est le texte le plus important dans le domaine bancaire car il définit les grands principes qui régissent tout le système bancaire algérien. Cette loi a défini les banques et les établissements financiers comme étant des personnes morales habilitées à effectuer à titre professionnel et habituel des opérations de banques. De ce fait, elle est venue lever la spécialisation des banques à fin de permettre l'épanouissement et le développement du secteur bancaire, elle classe les établissements de crédits en deux catégories :
  - Les établissements de crédits à vocation universelle qui ont pour mission principale la réception de tout type de dépôts du public et d'accorder tout type de crédit, et ce à n'importe quelle durée.
  - Les établissements de crédits spécialisés qui ne recueillent que certaines ressources et ne consentent que les catégories spécifiques de crédit.

En dépit de la promulgation de cette loi, les banques sont toujours restées réticentes à l'égard de la diversification de leurs activités. La loi bancaire de 1986 a permis de concevoir un nouveau dispositif de financement du logement qui ne cesse de se concrétiser avec l'instauration de nouvelles institutions.

- **La loi 90-10 sur la monnaie et de crédit du 14 Avril 1990 :** La loi 90-10 sur la monnaie et le crédit du 14 avril 1990 a profondément modifié le fonctionnement du système bancaire algérien. Cette loi a permis la levée des spécialisations des banques et des établissements financiers. Ainsi, en vertu de cette loi, leurs activités ont été clairement définies, il en est de même pour la codification des opérations de banque et de crédit (article 110 à 113). L'Etat s'est intégralement désengagé du financement du logement, c'est alors la CNEP qui a pris en charge provisoirement pendant une année, cependant l'Etat se devait d'aider les catégories sociales les plus dévalorisées ; c'est ainsi qu'en 1991 la Caisse Nationale du Logement (CNL) fut créée.

Par ailleurs, les banques ont essayé de diversifier leurs activités, seulement elles ont négligé et mis à l'écart le secteur de l'habitat. Cette situation est le fait de l'état critique de ce secteur ainsi que la nature très risquée des crédits hypothécaires (leurs durées, les risques, le refinancement...).

Afin de remédier à cette situation, les autorités ont introduit des réformes qui visaient à impliquer d'avantage le système bancaire dans le financement du logement par la mise en place des crédits immobiliers aux particuliers mais aussi à créer des institutions financières destinées au financement du logement et leurs garanties (SGCI<sup>17</sup>). Que nous allons détailler dans le chapitre suivant.

- **La loi 93-03 relative à l'activité immobilière :** Après l'échec qu'a connu la loi 86/07 du 04 mars 1986, une nouvelle loi a été promulguée le 1 mars 1993. Cette nouvelle loi sur la promotion immobilière vise à alléger la charge de l'Etat et permettre l'émergence d'un marché de l'immobilier neuf.

L'activité de promotion immobilière est définie dans l'article 02 de cette loi comme étant «...l'ensemble des actions concourant à la réalisation ou à la rénovation des biens immobiliers destinés à la vente, la location. Les biens immobiliers concernés peuvent être des locaux à usage d'habitation ou des locaux destinés à abriter une activité professionnelle, industrielle ou commerciale ». Dans son article 03, la loi 93/03 du 1er mars 1993 a qualifié la promotion immobilière de « activité économique » régie par le code de commerce et est ouverte à toute personne physique ou morale ayant le statut de commerçant. Donc, cette loi a consacré l'activité de promotion immobilière aux agents économiques. Malgré l'effort de l'Etat pour développer le marché de

---

<sup>17</sup> Société de garantie du crédit immobilier.

l'immobilier et satisfaire la demande du logement, cette loi n'a pas eu l'écho attendu et le développement de l'activité de promotion immobilière n'a pas été au niveau des espérances tant attendues. C'est pourquoi, depuis 1997, les pouvoirs publics ont mis en place un nouveau schéma de financement de l'activité immobilière à travers l'apparition de nouvelles institutions spécialisées dans le soutien aux intervenants du marché immobilier.

**Conclusion**

Dans ce chapitre, nous avons introduit les concepts généraux et fondamentaux de l'investissement. Par conséquent, nous avons essayé d'expliquer les différentes formes de financement et de clarifier ses objectifs. En fait, l'entreprise dispose d'une variété d'options d'investissement et de financement, mais elle doit être prudente dans le choix de son mode de financement. Enfin, nous avons au cours de la dernière section éclaircie l'environnement du financement de l'investissement immobilier en Algérie, ainsi que son évolution.

*Chapitre II*

*Le financement des  
investissements immobiliers*

**Introduction**

Un investissement immobilier concerne toutes opérations d'acquisition et/ou de production de biens immobiliers destinés à être vendus à des acquéreurs. C'est dans ce sens que l'activité de promotion immobilière a vu le jour. La particularité de cette activité est liée aux caractéristiques de l'acte de promotion immobilière. En effet l'acte de promotion immobilière regroupe l'ensemble des actions et moyens mis en œuvre pour élaborer un immeuble sur un terrain préalablement maîtrisé et pour faire accéder un acquéreur à sa propriété. Lorsque nous parlons de promotion immobilière nous faisons allusion à une branche économique qui rassemble toutes les personnes physiques ou morales dont les activités tournent essentiellement autour de la mise en place d'opérations immobilières.

La promotion immobilière exige d'importants moyens financiers. Afin de maintenir le système de la promotion immobilière en place, il faut donc d'importants capitaux. Ainsi de multiples sources de financement existent dans le cas d'une telle activité. La promotion immobilière est une activité relativement rare, si bien qu'elle ne s'est réellement développée qu'à partir de 1997 ; à travers un nouveau schéma de financement et la décision de l'Etat d'instaurer de nouvelles institutions spécialisées pour le soutien aux intervenants de cette activité. C'est à cet effet, que nous allons au cours de ce chapitre définir les concepts de l'activité de promotion immobilière, les institutions financière de soutien ainsi que le financement des investissements immobilier en Algérie.

**Section 01 : Généralités sur l'activité de promotion immobilière**

L'activité de promotion immobilière est une branche qui regroupe toutes les entreprises dont l'activité principale est la réalisation de biens immobiliers dans le but de les vendre. Cette activité est régie par un ensemble de lois, règles et mesures fiscales qui lui sont propre. Le secteur de la promotion immobilière comprend un certain nombre d'acteurs dont, le promoteur immobilier, considéré comme étant le principal acteur. Il est soumis à des obligations et des garanties sous peine de sanctions.

**1-1- Définition et acteurs entrant dans l'activité de promotion immobilière****1-1-1- Définition de l'activité de promotion immobilière**

Le droit de la promotion immobilière peut être défini comme l'ensemble des actions et moyens mis en œuvre pour construire un immeuble et permettre à l'acquéreur d'en devenir propriétaire. La vente d'immeubles par des personnes qui prennent l'initiative de la construction, est en effet un objet général de la loi sur la promotion immobilière. Les activités de promotion immobilière comprennent tous les projets immobiliers (correspondant généralement à des immeubles neufs, mais pouvant également être liés à la rénovation, ou la réorganisation d'immeubles existants),

qui sont activement menés par des professionnels en vue de la vente à des clients (utilisateurs ou investisseurs). Ainsi, la promotion immobilière correspond à la production de divers types et usages de biens immobiliers (logement, immobilier de loisirs ou immobilier commercial). L'objet de la promotion immobilière et la fonction du promoteur immobilier peuvent se résumer par la « construction pour autrui » et le plus généralement dans le cadre d'une vente<sup>18</sup>. De ce fait, l'article 14 du Journal officiel de la République Algérienne n° 14 du 6 mars 2011 stipule que : « L'activité de promotion immobilière regroupe l'ensemble des opérations concourant à la réalisation de projets immobiliers destinés à la vente, la location ou la satisfaction des besoins propres ». Les projets immobiliers peuvent être aussi concernés par des locaux à usage d'habitation ou professionnel et accessoirement des locaux à usage artisanal ou commercial. Dans ce sens l'article 15 du Journal Officiel de République Algérienne n° 14 énonce les opérations qui relèvent de l'activité de promotion immobilière ; « Le domaine de l'activité de promotion immobilière couvre les opérations suivantes :

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

Toutes personnes physique ou moral exerçant l'activité de promotion immobilière est tenue de faire appel à un entrepreneur pour tous ses travaux, la relation entre les deux parties est établie par un contrat. Ainsi, déclaré par l'article 16 du Journal officiel de la République Algérienne n° 14 du 6 mars 2011, « Toute personne physique ou morale initiant un projet immobilier conçu pour la vente ou la location est tenue de recourir aux services d'un entrepreneur dûment qualifié selon l'importance du projet immobilier. La relation entre les deux parties est établie par contrat d'entreprise conclu après l'obtention des actes d'urbanisme requis».

### **1-1-2- Les acteurs entrant dans l'activité de promotion immobilière**

Il existe essentiellement six acteurs qui interviennent dans le secteur de la promotion immobilière. Il s'agit du promoteur immobilier ; de l'aménageur foncier, le marchand de biens, les entrepreneurs, les financiers et l'agent immobilier.

- **Promoteur immobilier :** Le promoteur immobilier est l'acteur principal de l'activité de promotion immobilière. Il constitue toutes personnes physiques ou morales qui exercent l'activité de promotion immobilière. Il est réputé commerçant, à l'exclusion des opérations qu'il réalise pour la satisfaction de ses propres besoins ou ceux de ses adhérents. Son rôle consiste en la

<sup>18</sup> Livre « la promotion immobilière : construire pour autrui » Bertrand Avril, Bernard Roth Edition presses de l'école national des ponts chaussées.

direction d'opérations de construction, restauration, rénovation et la restructuration. Selon l'article 17 du Journal de la République Algérienne n<sup>o</sup>14 du 6 mars 2011 « Le promoteur immobilier assure la responsabilité de la coordination de l'ensemble des opérations se rapportant aux études, à la recherche et la mobilisation de financements ainsi que l'exécution des travaux de réalisation du projet immobilier». Aussi, l'article 18 déclare que : « Est considéré promoteur immobilier dans l'ensemble des droits et obligations, le promoteur d'assiettes foncières destinés à la construction et/ou à la rénovation urbanistique en vue de leur vente».

- **L'aménageur foncier** : Il est souvent confondu au promoteur immobilier. Leurs rôles sont pourtant distincts. Son rôle est de traquer des terrains, les acheter puis de les aménager afin de les vendre soit à des promoteurs immobiliers soit à des particuliers.
- **Le marchand de biens** : Le marchand de biens est un professionnel ou un particulier qui acquiert de manière habituelle, répétitive et en son nom des biens immobiliers (généralement achevé) pour les revendre. Selon le code de commerce algérien, l'activité de marchand de biens immobiliers correspond à tout achat d'immeuble en vue de leur revente (cf.art.2 code du commerce)<sup>19</sup>.
- **L'entrepreneur** : L'entreprise de bâtiments ou de travaux publics qui réalisent des travaux de construction pour le compte du maître d'ouvrage (promoteur). En général les promoteurs n'intègre pas dans leurs structure la fonction de réalisation de travaux et conclut donc des contrats avec des entreprises.
- **Les financiers** : « Le terme de financier sera utiliser ici d'une manière très large pour désigner toute personne physique ou morale, privée ou publique, qui n'exerce pas métier ou a pour objet de réaliser des immeuble, mais qui, de façon régulière, apporte des fonds pour des transactions immobilières, soit à des fins d'investissement (participation) soit en prêtant (soutien) »<sup>20</sup>.
- **L'agent immobilier** : « L'agent immobilier est toute personne physique ou morale dont les fonctions correspondent à la recherche de d'acquéreurs ou de locataires et à la négociation des ventes, en vertu d'un mandat et moyennant une rémunération, s'engage à effectuer des prestations de service à caractère commercial en matière d'intermédiation dans le domaine de l'immobilier ou dans le domaine de l'administration et de la gestion immobilière pour le profit du propriétaire » (décret exécutif n<sup>o</sup>09-18 du 20 janvier 2009)<sup>21</sup>.

<sup>19</sup> La lettre de la DGI n<sup>o</sup> 47.

<sup>20</sup> Livre « droit de la promotion immobilière » Philippe Malinvaud, Philippe Jestaz 6<sup>ème</sup> Edition Dalloz 1995.

<sup>21</sup> Lettre de la DGI n<sup>o</sup>47

**1-2- Obligation et sanctions du promoteur immobilier (textes officiels)**

Compte tenu des lois régies par le Journal Officiel de la République algérienne, le promoteur immobilier se doit de respecter un ensemble d'obligations et garanties ou il sera assujéti à des sanctions<sup>22</sup>.

**1-2-1- Obligations et garanties**

**a- Obligations :** Un ensemble d'articles du Journal officiel de la République Algérienne n°14 du 6 mars 2011 qui énonce les obligations que les promoteurs est tenu de considérer. Nous allons les cités ci-dessous :

\* Le promoteur immobilier n'a aucunement le droit d'exiger ou d'accepter un quelconque dépôt ou versement avant la signature du contrat de vente sur plan, le retard de remise du bien objet du contrat de vente entrainera des pénalités telles que les stipules les articles 42 et 43 du Journal officiel de la République Algérienne. Le montant et l'échéance de la pénalité de retard ainsi que les modalités de son paiement sont fixés par voie réglementaire.

\* Un délai d'exécution des travaux nécessaires pour la réparation des vices de construction et/ou le bon fonctionnement des éléments d'équipements du bâtiment est déterminer par le contrat visé à l'article 26; se doit d'être respecté par le promoteur immobilier comme l'énonce l'article 44.

\*Le maître d'ouvrage et tous les intervenants qui lui sont lié par un contrat sont responsables pour une durée de 10 ans des vices de constructions. Ainsi, déclaré par l'article 46 « - Les bureaux d'études, les entrepreneurs et autres intervenants liées au maitre de l'ouvrage par un contrat sont responsable pendant une période de dix (10) ans dans le cas où l'édifice périt en tout ou en partie par le fait de vices de construction, y compris par suite de la mauvaise qualité du sol d'assise ».

\* Conformément à l'article 47 ; le promoteur immobilier doit contribuer de manière active à l'enrichissement de la déontologie de sa profession et à son strict respect et, entre autres, honorer en toutes circonstances ses engagements. Les engagements et responsabilités professionnels du promoteur immobilier doivent faire l'objet d'un cahier des charges dont le contenu est fixé par voie réglementaire.

\*Le promoteur immobilier doit prendre toutes les mesures nécessaires pour faciliter la prise en charge de la gestion et la préservation du bien réalisé tel que le stipule l'article 48 et selon l'article 49 le promoteur immobilier doit engager sa responsabilité civile en matière immobilière au profit de ses clients. Ainsi, il est tenu à ce titre, d'exiger de ses maitres d'œuvre, entrepreneurs et autres partenaires, toutes les garanties et assurances légalement requises. Ces garanties bénéficient aux propriétaires successifs de l'immeuble.

<sup>22</sup> Le journal officiel de la république algérienne n°14 du 6 mars 2011.



**b- Garanties :** Il est du devoir du promoteur immobilier de requérir a certaines garanties tels que les précise les articles suivants :

Art. 54. « Outre les autres assurances requises par la législation en vigueur et dans le cadre de l'exercice de sa profession, conformément à ses engagements, le promoteur immobilier, qui entreprend la réalisation d'un projet immobilier en vue de sa vente avant son achèvement, est tenu de souscrire une garantie de promotion immobilière a l'effet de garantir notamment :

- le remboursement des paiements effectués par les acquéreurs sous forme d'avances ;
- l'achèvement des travaux ;
- la plus large couverture des engagements professionnels et techniques ».

Le fonds de garantie a pour mission de veiller à la mise en place de garanties et assurances à la souscription desquelles sont tenus les promoteurs immobiliers. Suivant l'article 55 ; le promoteur immobilier a l'obligation d'y être affilié.

Art. 55. « Tous les promoteurs immobiliers agréés et inscrits au tableau national des promoteurs immobiliers doivent être affiliés au fonds de garantie et de caution mutuelle de l'activité de promotion immobilière tel qu'institué par le décret législatif n° 93-01 du 19 janvier 1993 portant loi de finances pour 1993, ci-après désignée « le fonds de garantie ».

Art. 56. « Dans le cadre des missions prévues par la présente loi, le fonds de garantie peut être également chargé, par voie réglementaire, d'activités complémentaires ».

Les dites activités, objet d'un cahier des charges, donnent lieu à des compensations financières de l'État au titre des sujétions de service public confiées au fonds de garantie.

Les articles 57, 58 et 59 énoncent les activités complémentaires dont le fonds de garantie peut être chargé :

Art. 57. « Tout retrait de l'agrément du promoteur immobilier pour l'un des motifs déterminés ci-dessous, ou pour quelque autre motif que ce soit, entraîne de droit la subrogation du fonds de garantie aux acquéreurs et lui confère le pouvoir de poursuivre les opérations d'achèvement des constructions par l'engagement d'un autre promoteur aux frais et en lieu et place du promoteur déchu dans la limite des fonds versés ».

En effet, il est interdit à tout acquéreur de poursuivre, au lieu et place du promoteur immobilier ayant fait l'objet de retrait de l'agrément, l'achèvement de la construction. Les modalités d'application des dispositions du présent article sont définies, en tant que de besoins, par voie réglementaire.

Art. 58. « Dans le cas de faillite ou de liquidation judiciaire d'un promoteur immobilier ayant procédé à une vente sur plan, le fond de garantie bénéficie, par subrogation aux acquéreurs, d'un

privilège de premier rang dans la limite des créances des dits acquéreurs et des fonds versés au promoteur immobilier en liquidation judiciaire et ou en faillite ».

Le retrait de l'agrément du promoteur immobilier entraîne sa radiation du fonds de garantie.

Art. 59. « Le promoteur immobilier doit s'acquitter des cotisations et autres versements obligatoires prévus par le règlement intérieur du fonds de garantie ».

Les conditions et modalités d'application du présent article sont fixées par voie réglementaire.

### **1-2-2- Les sanctions**

Dans le cas où un non-respect des obligations et garanties cité ci-dessus par le promoteur immobilier est constaté, selon l'article 63, cela l'entraînera au-devant des sanctions pénales ou administratives relatives à l'infraction commise.

**a- Les sanctions administratives :** Les articles ci-dessous décrivent les infractions commises par le promoteur immobilier et les sanctions administratives correspondant à celle-ci.

Art. 64. « Le promoteur immobilier peut faire l'objet des sanctions administratives ci-après :

- la suspension provisoire de l'agrément pour une durée n'excédant pas six (6) mois :

\* si le promoteur immobilier a failli à l'exécution partielle et injustifiée de ses engagements à l'égard des acquéreurs ;

\* si le promoteur immobilier a fait preuve de non-respect des règles de déontologie de la profession ;

\* si le promoteur immobilier a failli à ses obligations telles que définies par les dispositions de la présente loi et les textes pris pour son application ;

- le retrait définitif de l'agrément est prononcé :

\* si le promoteur immobilier ne remplit plus les conditions qui ont prévalu à l'obtention de l'agrément ;

\* si le promoteur immobilier a volontairement méconnu de façon grave et répétée les obligations qui lui incombent ;

\* si le promoteur immobilier a cessé son activité sans justifications et sans signalement préalable à l'autorité qui lui a délivré l'agrément ;

\* si le promoteur immobilier a failli à ses engagements tels que convenus à l'égard de l'État, des acquéreurs et de ses partenaires ;

- le retrait de l'agrément est prononcé d'office :

\* si le promoteur immobilier décède ;

\* si le promoteur immobilier a fait l'objet d'une incapacité physique ou mentale l'empêchant d'honorer ses engagements,

\* si le promoteur a fait l'objet d'une condamnation pour fraude fiscale ;

\* si le promoteur a fait l'objet d'une liquidation judiciaire ».

Art. 65. « Sans préjudice des autres voies de recours, telles que fixées par la législation et la réglementation en vigueur, les sanctions prononcées peuvent faire l'objet de recours que le promoteur immobilier peut introduire auprès du ministre chargé de l'habitat et de l'urbanisme

. Les sanctions administratives telles que déterminées par les dispositions de l'article 64 ci-dessus sont prononcées suite à l'étude des dossiers par une commission créée auprès du ministre chargé de l'habitat et de l'urbanisme ». Les modalités d'application du présent article sont, fixées par voie réglementaire.

**b- Les sanctions pénales :** Les articles ci-dessous énoncent les sanctions pénales relatives aux infractions commises par le promoteur immobilier.

Art. 69. « Tous engagements de travaux de restauration immobilière, de réhabilitation, de rénovation urbaine, de restructuration ou de confortement en violation des dispositions de l'article 6 de la présente loi expose son auteur à une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) à deux millions de dinars (2.000.000 DA.) ».

L'article 6 stipule que :

Art. 6. « Toutes opérations de restauration immobilières, de réhabilitation, de rénovation urbaine, de restructuration ou de confortement est soumise à une autorisation administrative préalable ».

Art. 70. « Toute mise en vente de biens immobiliers dans le cadre d'un projet immobilier qui s'effectue en violation des dispositions des articles 27 à 29 de la présente loi expose son auteur a une peine d'emprisonnement de deux (2) mois à deux (2) ans et a une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) a deux millions de dinars (2.000.000 DA.) ».

Les articles 27 et 29 déclare que :

Art. 27. « Le contrat de réservation est le contrat par lequel un promoteur immobilier s'engage à livrer aux réservataires, a son achèvement, un bien immobilier à construire ou en cours de construction, en contrepartie du versement par le réservataire d'une avance ».

Art. 29. « Le contrat de vente sur plan et le contrat de réservation portant sur un bien immobilier à construire ou en cours de construction ne peuvent être conclus que par un promoteur immobilier ».

Art. 71. « Tout promoteur qui exige, accepte un versement, un dépôt, une souscription, un effet de commerce avant la signature du contrat de vente sur plan ou du contrat de réservation est puni d'un emprisonnement de deux (2) mois à deux (2) ans et d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) a deux millions de dinars (2.000.000 DA.) ».

Art. 72. « Tout promoteur immobilier qui, préalablement à la délivrance de l'immeuble dans les délais prévus par le contrat de vente sur plan, ne signifie pas à l'acquéreur le règlement de

copropriété prévu par les dispositions de l'article 61 de la présente loi, est puni d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) a deux millions de dinars (2.000.000 DA.) ».

Les règles de copropriété prévue par les dispositions de l'article 61 sont :

Art. 61. « Le promoteur immobilier est tenu d'élaborer un règlement de copropriété et d'y préciser toutes les indications juridiques, techniques et financières y afférentes ».

Art. 73. « Tout promoteur immobilier qui enfreint les prescriptions prévues par l'article 33 relatif au délai de transfert de propriété est puni d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) a deux millions de dinars (2.000.000 DA.) ».

Les prescriptions prévues par l'article 33 sont :

Art. 33. « Trois (3) mois au plus tard après la réception provisoire de tout ou partie de l'immeuble, le promoteur immobilier est tenu de faire établir par-devant notaire, en contrepartie du paiement intégral du prix de cession par le réservataire, l'acte de vente de l'immeuble ou fraction d'immeuble réservée ».

Art. 74. « Tout promoteur immobilier qui ne souscrit pas aux assurances et garanties prévues par les dispositions de l'article 55 de la présente loi est puni d'un emprisonnement de deux (2) mois à deux (2) ans et d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) a deux millions de dinars (2.000.000 DA) ».

Art. 75. « Quiconque, dans le cadre ou à l'occasion d'une opération de promotion immobilière, porte volontairement des indications inexactes et incomplètes dans les documents, actes et contrats auxquels elle donne lieu, est puni d'un emprisonnement d'un (1) mois a cinq (5) ans et d'une amende de deux cent mille dinars (200.000 DA) à deux millions de dinars (2.000.000 DA.), ou de lune de ces deux (2) peines ».

Art. 76. « Tout promoteur immobilier qui, dans le cadre d'un contrat de vente sur plan ou contrat de réservation, ne porte pas à la connaissance de l'acquéreur ou du réservataire les indications et renseignements prévus à l'article 30 de la présente loi, est puni d'une amende deux cent mille dinars (200.000 DA) a deux millions de dinars (2.000.000 DA.) ».

Les renseignements prévus à l'article 30 sont :

Art. 30. « Le contrat de réservation et le contrat de vente sur plan visés respectivement aux articles 27 et 28 ci-dessus doivent comporter l'origine de la propriété du terrain, le numéro du titre foncier, s'il y a lieu, et les références du permis de lotir, du certificat d'aménagement et de viabilité ainsi que la date et le numéro du permis de construire ».

Art. 77. « Toute personne qui exerce la profession de promoteur immobilier sans agrément est punie conformément aux dispositions de l'article 243 de l'ordonnance n° 66-156 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code pénal »

Lorsque l'exercice illégal, tel que prévu ci-dessus, entraîne une escroquerie, il est fait application des dispositions de l'article 372 de l'ordonnance n° 66-156 du 8 juin 1966, modifiée et complétée, portant code pénal.

Art. 78. « En cas de récidive aux infractions prévues à la présente section, les peines sont portées au double ».

### **1-1-3- La fiscalité immobilière**

« La fiscalité est un instrument au service d'une politique, d'une vision de vie commune organisée par des pouvoirs publics gestionnaires des services publics, qui nécessite la perception en monnaie de ressources destinés à couvrir les dépenses générées par la grande variété des frais généreux de fonctionnement de la société<sup>23</sup> ». La fiscalité immobilière est l'ensemble des règles, lois et mesures qui régissent le domaine de l'immobilier. Elle désigne toutes les réglementations applicables à la détention et aux opérations (construction, rénovation, location ou vente) portant sur des biens immobiliers, et le droit portant sur de tels biens.

En effet, la fiscalité immobilière admet un grand nombre de dispositifs dans le but d'alléger considérablement la facture fiscale du propriétaire. Il est donc important de bien connaître cette fiscalité afin de minimiser une imposition souvent lourde. Ainsi, de nouvelles dispositions de la fiscalité immobilière en Algérie concernent :

- **Imposition des plus-values de cession à titre onéreux d'immeubles bâtis ou non bâtis :**

Les plus-values de cession à titre onéreux des immeubles bâtis et non bâtis sont soumis à l'IRG au taux de 5% libératoire d'impôt (Cf. article 2 LF 2017). Sont considérées comme plus-values de cession à titre onéreux d'immeubles bâtis ou non bâtis, les plus-values effectivement réalisées par des personnes qui cèdent, en dehors du cadre de l'activité professionnelle, des immeubles ou fractions d'immeubles bâtis ou non bâtis. Sont considérées comme cessions à titre onéreux, les donations faites aux parents au-delà du deuxième degré ainsi qu'aux non parents. En revanche, ne sont pas comprises dans la base soumise à l'IRG :

- Les plus-values réalisées à l'occasion de la cession d'un bien immobilier dépendant d'une succession, pour les besoins de la liquidation d'une indivision successorale existante ;
- Les logements collectifs constituant l'unique propriété et l'habitation principale détenus plus de dix (10) ans, sont exclus de l'imposition à l'IRG au titre de la plus-value réalisée lors de la cession de ces biens.

Il est entendu par logement collectif, tout logement situé dans un immeuble collectif à usage d'habitation. Les particuliers possédant deux logements collectifs ou plus, ne sont pas concernés par

<sup>23</sup> Lettre de la DGI n047 et la lettre de la DGI n° 92.

cette exclusion en cas de cession de l'un de ces logements collectifs. Le délai de décompte de l'exonération des logements collectifs constituant l'unique propriété et l'habitation principale détenus plus de dix (10) ans est opéré à partir de :

1. la date du PV portant remise des clés, pour les opérations de vente opérées par les promoteurs immobiliers (y compris la CNEP-Banque et les OPGI). A défaut, les quittances de paiement de l'électricité, gaz, eau ou enfin, la date d'établissement du contrat de vente sur plan annoté (l'acte définitif est pris en considération);
2. la date d'établissement de l'acte définitif de vente pour les biens immobiliers acquis dans le cadre de la formule location-vente;
3. la date d'établissement de l'acte notarié, pour les cessions portant sur les logements publics locatifs (LPL), gérés par les OPGI, acquis par leurs bénéficiaires ou à défaut, la date du premier paiement dans le cadre de la levée de l'option d'achat. Il est souligné, à ce titre, que la période allant de la date d'octroi de la décision d'affectation du logement et la date de son acquisition ne peut entrer dans le décompte de la période de dix (10) années et ce, en égard au fait que pendant cette période, les bénéficiaires des décisions d'affectation sont considérés comme des locataires seulement;
4. la date d'établissement de l'acte notarié définitif (annoté) pour les promesses de vente;
5. la date de transfert des biens immeubles ou parties d'immeubles, bâtis ou non bâtis, au profit des héritiers par le biais de la frédha pour les biens successoraux
6. la date de la décision de justice de partage pour les biens acquis dans l'indivision.

L'impôt sur le revenu global demeure applicable aux plus-values dégagées de la cession des biens suivants :

- les logements collectifs détenus pendant une période égale ou inférieure à dix (10) ans;
- les maisons individuelles ainsi que les villas même composées de plusieurs niveaux ou appartements et ce, quelle que soit la durée de leur détention;
- les immeubles non bâtis (terrains), quelle que soit la durée de leur détention.

Les Modalités d'imposition des plus-values de cession :

**Détermination de la plus-value de cession imposable:**

La plus-value imposable est constituée par la différence positive entre :

Le prix de cession du bien, et le prix d'acquisition ou la valeur de création du bien par le cédant.

Le décompte de la période est déterminé par l'exercice. Ainsi, pour 2017, les années décomptées sont 2017, 2016, 2015, 2014, 2013, 2012, 2011, 2010, 2009 et 2008. Tout bien acquis ou créé à compter du 1er janvier 2008 et cédé au plus-tard le 31 décembre 2017, donne lieu pendant l'année 2017 à taxation de la plus-value.

Les biens acquis ou créés au plus tard le 31 décembre 2007, ne sont pas concernés par la taxation.

**Taux d'imposition de la plus-value de cession :** La plus-value imposable est soumise à l'IRG au titre de l'année de la cession. L'impôt est calculé en appliquant un taux de 5% à la plus-value réalisée à l'occasion de la cession d'immeubles bâtis ou non bâtis.

**Exigibilité et paiement des sommes imposables :** Les contribuables réalisant des plus-values de cession à titre onéreux d'immeubles bâtis ou non bâtis, sont tenus de calculer et de payer eux-mêmes l'impôt au titre de ces plus-values, dans un délai n'excédant pas trente (30) jours, à compter de la date de l'établissement de l'acte de vente, auprès de la caisse du receveur du lieu de situation du bien cédé. La déclaration doit se faire sur l'imprimé fourni par l'administration fiscale ou téléchargé par voie électronique. Cette déclaration tient lieu de bordereau-avis de versement. Dans le cas où le vendeur n'est pas domicilié en Algérie, la liquidation et le paiement de l'impôt doivent être effectués par son mandataire dûment habilité.

**Réévaluation des immeubles bâtis ou non bâtis :** L'administration peut réévaluer les immeubles ou fractions d'immeubles bâtis ou non bâtis sur la base de la valeur vénale réelle dans le cadre du respect de la procédure contradictoire prévue par les dispositions de l'article 19 du code des procédures fiscales. Par ailleurs, les contribuables réalisant ces plus-values sont tenus de calculer et de payer eux-mêmes l'impôt au titre des plus-values réalisées, dans un délai n'excédant pas trente (30) jours à compter de la date de l'établissement de l'acte de vente. Le paiement s'effectue auprès de la caisse du receveur des impôts du lieu de situation du bien cédé, au moyen d'un imprimé fourni par l'administration fiscale ou téléchargé par voie électronique.

**Réaménagement des taux de l'IRG applicable aux revenus fonciers :** Les revenus provenant de la location, à titre civil, de biens immeubles à usage d'habitation sont soumis à l'impôt sur le revenu global (IRG) au taux de :

- 7% libératoire d'impôt, calculé sur le montant des loyers bruts, pour les revenus provenant de la location des habitations à usage collectif ;
- 10% libératoire d'impôt, calculé sur le montant des loyers bruts, pour les revenus provenant de la location des habitations à usage individuel ;
- 5% libératoire d'impôt, calculé sur le montant des loyers bruts, pour les revenus provenant de la location de locaux à usage commercial ou professionnel. (Article 5 LF 2017)

Le taux de 15% libératoire d'impôt trouve à s'appliquer également, lorsqu'un immeuble à usage d'habitation est mis en location au profit de sociétés.

**Suppression de l'exonération de l'IRG au profit des locations faites aux étudiants :** Les dispositions de l'article 5 de la loi de finances pour 2017 ont supprimé l'exonération en matière



d'IRG, qui était accordée au profit des locations faites aux étudiants. Désormais, ce type de location est également passible de l'IRG au taux correspondant, à savoir :

- 7%, pour les logements collectifs ;
- 10%, pour les logements individuels.

Suppression de l'exonération de l'IRG au profit des revenus provenant de la location de logements collectifs dont la superficie ne dépasse pas 80 m<sup>2</sup>:

La loi de finances pour 2017, a abrogé les dispositions de l'article 41 de la loi de finances complémentaire pour 2009, à l'effet de supprimer l'exonération en matière d'IRG qui était accordée au profit des revenus provenant de la location de logements collectifs dont la superficie ne dépasse pas 80 m<sup>2</sup>. (Cf. art. 64 LF 2017). Désormais, toute location de logement situé dans un immeuble collectif est soumise à l'impôt sur le revenu global au taux de 7%, libératoire d'impôt et ce, quelle que soit sa superficie.

- **Le régime fiscal applicable à l'activité immobilière :**

- A- Imposition des opérations de construction d'un bien immeuble :**

**Imposition du lotissement du terrain :**

- La vente de terrains provenant d'une opération de lotissement, aménagés et aptes à recevoir une construction non destinée principalement à l'habitation, est assujettie aux droits de mutation à titre onéreux de 5%. (Art.252 et 258- 6, code de l'enregistrement).
- Les opérations de lotissement sont soumises à la TVA au taux de 19%.

**Imposition de la construction :**

- Les travaux de construction (l'aménagement du terrain, drainage, démolition, les voiries...) sont soumis à la TVA comme suit :
- application du taux réduit de la TVA de 9% pour les travaux de construction à usage d'habitation (art. 23 alinéa 5, Code des TCA) ;
- application du taux normal de la TVA de 19% avec droit à déduction pour les travaux de construction destinés à l'exercice d'une activité. (Art. 14, alinéa (c), art. 15, alinéa (3), Code des TCA).
- Les revenus tirés de l'activité de construction sont imposables à l'IRG, suivant barème, lorsqu'il s'agit d'une société de personnes ou d'une entreprise individuelle ou à l'IBS, lorsqu'il s'agit d'une société de capitaux.

- B- Imposition des opérations de mutation d'un bien immeuble :**

- En matière de droits d'enregistrement et de la taxe de publicité foncière :



**Pour les mutations à titre onéreux Imposition au droit de vente :**

La vente d'un bien immeuble est soumise à un droit d'enregistrement au taux de 5%. Ce taux s'applique sur le prix déclaré ou sur la valeur vénale du bien si elle lui est supérieure (art. 27, CE et art 38 quater, CPF).

Imposition au droit spécial d'échange et au droit de vente :

- L'échange de biens immeubles est soumis à un droit de 2.5%. Ce droit est perçu sur la valeur d'un seul lot, si les lots échangés sont d'égale valeur (art. 226, CE).
- L'échange avec soulte ou plus-value d'un lot sur l'autre donne lieu à l'application du droit d'échange, ainsi qu'au droit de mutation à titre onéreux, applicable sur la soulte ou la plus-value (art. 226, CE).

Imposition à la taxe de publicité foncière : Les mutations de propriété et les échanges d'immeubles sont soumis à la taxe de publicité foncière au taux de 1%.

**Pour les mutations à titre gratuit : Imposition aux droits de succession et de donation :**

- Les mutations par décès ou successions sont soumises au taux de 5% (Art. 236, CE).
- Les mutations à titre gratuit, encore appelées donations, sont imposables au même taux de 5% (Art. 231, CE).

Imposition à la taxe de publicité foncière :

- Les mutations de propriété d'immeubles par suite d'un décès sont soumises à la taxe de publicité foncière au droit fixe de 2 000 DA.
- Les donations sont soumises à la taxe de publicité foncière au taux de 1%.

— En matière de TVA :

- Application du taux réduit de 9% sans droit à déduction pour les ventes réalisées par les marchands de biens (Art. 23, alinéa 12, Code des TCA).
- Application du taux réduit de 9% pour les opérations de vente de locaux à usage d'habitation (Art. 23, alinéa 5, Code des TCA).
- Application du taux de 19% avec droit aux déductions pour les opérations de vente de biens immeubles réalisées dans le cadre de la promotion immobilière.

**Section 02 : Soutiens financiers aux ménages et aux promoteurs immobiliers pour l'acquisition et la construction d'un logement**

Les pouvoirs publics ainsi que les établissements de crédit soutiennent l'accès et la construction d'un logement à travers diverses institutions financières qui octroient des aides suivant différentes formules.

**2-1- Les différents instruments et formules d'appuis financiers**

**a- La caisse nationale du logement (CNL) :** La caisse nationale du logement (CNL) est un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) né, en 1991, de la distraction d'une partie du patrimoine de la CNEP. Elle est créée par le décret exécutif n<sup>o</sup> 91-144 du 12 mai 1991 portant restructuration de la Caisse Nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP), distraction d'une partie de son patrimoine de création de la caisse nationale du logement (CNL)<sup>24</sup>. L'Etat offre une aide financière non remboursable dite « aide à l'accession à la propriété », institué par les dispositions du décret exécutif 94-308 du 04 octobre 1994 définissant les règles d'intervention de la caisse nationale du logement (CNL) en matière de soutien financier des ménages. Ce segment d'offre est réservé aux ménages à revenus intermédiaires, lesquels n'ouvrent pas droit au bénéfice des logements sociaux locatifs en raison de leur revenu moyen mais qui, en même temps, ne leur permet pas de mobiliser, y compris à travers un crédit bancaire, les sommes nécessaires pour couvrir les dépenses d'acquisition d'un logement promotionnel. La CNL est l'instrument privilégié de la mise en œuvre de la politique de financement de l'habitat, définie par les pouvoirs publics. La CNL est chargée de :

- De gérer la contribution et aides de l'Etat en faveur de l'habitat, notamment en matière de loyers, de résorption de l'habitat précaire, de restriction urbaine, de réhabilitation et de maintenance du cadre bâti et de promotion du logement à caractère social ;
- De promouvoir toutes formes de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social, par la recherche et la mobilisation de sources de financement autre que budgétaires.

La CNL est chargée notamment de :

- Participer à la définition de la politique de financement de l'habitat et notamment du logement à caractère social ;
- Recevoir et gérer les ressources instituées à son profit par la législation et la réglementation en vigueur ;
- Créer toutes les filiales, prendre et gérer toutes participations notamment dans les institutions financière, groupements ou entreprises, en relation avec son champ d'activité ;
- Proposer toutes études tendant à améliorer l'action des pouvoirs publics en direction de l'habitat et notamment du logement à caractère social.

<sup>24</sup> [www.cnl.gov.dz](http://www.cnl.gov.dz); consulté le 10 mai 2021.

Parmi les formules proposées par la CNL au profit des ménages et des promoteurs immobiliers nous avons :

- Programme LPA nouvelle formule :

Le logement promotionnel aider (LPA) doit être réalisé par un promoteur immobilier remplissant les conditions édictées par la loi N 11-04 du 17 Février 2011.

Dans ce cadre, le promoteur bénéficie :

- Une aide frontale d'un montant de 400.000 DA ou de 700.000 DA octroyé en fonction du niveau de revenu de l'acquéreur
- Une aide indirecte sous forme d'abattement allant de 80% à 95% (selon le zoning), sur le prix de cession du terrain
- Une bonification du taux d'intérêt des prêts bancaire accordés éventuellement aux futurs acquéreurs.

Le logement promotionnel aidé réalisé en F2, F3, F4 et F5 en collectif, semi collectif ou individuel selon l'implantation du projet.

Conditions :

- Justifier d'un revenu mensuel inférieur ou égal à six (06) fois le salaire minimum garantie (SNMG) augmenté le cas échéant par celui du conjoint
  - Ne pas posséder en toute propriété un bien immobilier à usage d'habitation
  - Ne pas être propriétaire d'un terrain à bâtir
  - Ne pas avoir bénéficié d'un logement ou d'une aide de l'Etat dans le cadre de l'achat, de la construction ou de l'aménagement d'un logement
  - Dans le cas où le postulant est locataire d'un logement public locatif, il ne peut pas prétendre au bénéfice de l'aide frontale qu'à condition de restitué son logement a l'organisme bailleur.
- Logement Social Participatif et le Logement Promotionnel Aidé (LSP- LPA) :

Ces logements sont destinés aux couches de la population dont le niveau de ressources, par ménages, leur permet une participation substantielle, dans le financement de la construction des logements dont ils seront propriétaire.

Les conditions d'éligibilité pour le Logements Social Participatif LSP ou le Logement Promotionnel Aidé LPA sont :

- Ne pas avoir bénéficié d'une aide de l'Etat destiné au logement
- Ne pas être propriétaire d'un terrain à bâtir
- Ne pas être locataire d'un logement du patrimoine immobilier public, sauf a le restituer au bailleur.

- Le revenu du ménage :  
Revenu < ou = 6 \* SNMG pour le LSP  
SNMG < ou = revenu < ou = 6 \* SNMG pour le LPA

Les avantages sont :

Le montant de l'aide est fixé à 700.000.00 DA pour le LSP

Pour le LPA, il est arrêté comme suit :

700.000.00 DA, lorsque le revenu du ménage est SNMG < revenu < ou = 4 \* SNMG

400.00.0 A, lorsque le revenu du ménage 4 \* SNMG < revenu < ou = 6 \* SNMG.

- b- La société de garantie du crédit immobilier (SGCI)<sup>25</sup> :** La SGCI est une entreprise publique économique (EPE), société par action dotée d'un capital social de 2.000.000.000 DA et dont le Trésor Public est l'actionnaire majoritaire aux côtés des banques et sociétés d'assurance publique. Elle a été créée en 1997 pour sécuriser les banques et établissements financiers dans leurs activités de crédit immobilier et contribuer ainsi au développement d'un véritable marché du crédit immobilier. La SGCI regroupe des actionnaires tels que la BNA, la BEA, le CPA, la BADR, la CNEP, la SAA, la CAAR, la CCR et la CAAT...Etc. Son objet consiste, notamment à fournir des garanties pour des prêts consentis par les institutions financière prêteuses, en prévision d'acquisition de biens immobiliers à usage d'habitation, à contrôler la gestion des établissements prêteurs en matière de contentieux, avec faculté de se substituer à eux pour le suivi des opérations de recouvrement des créances et à traiter toutes les opérations de crédit aux promoteurs immobiliers et plus généralement toutes les opérations financières ou mobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à son objet ou susceptible d'en faciliter le développement ou la réalisation.
- c- L'aide à l'accession à la propriété (AAP) :** Le soutien financier aux ménages en matière d'accession à la propriété dans le cadre de la construction ou de l'acquisition d'un logement familiale, consiste en une aide financière non remboursable octroyé par l'Etat soit directement au bénéficiaire, soit par l'intermédiaire d'une institution financière de crédit. L'accès à cette aide financière est réservé aux postulants non logés ou mal logés, n'ayant pas le bénéfice 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 inférieur à cinq fois le SNMG, ayant consenti un effort d'épargne et justifiant un apport personnel. Le revenu de l'aide est fixé selon les dispositions

<sup>25</sup> [www.sgci.dz](http://www.sgci.dz); consulté le 10 mai 2021.

de l'arrêté interministériel du 09 avril 2002 en fonction du revenu du bénéficiaire augmenté de celui de son conjoint comme suit :

**Tableau n° 01 : Le revenu de l'aide selon les dispositions de l'arrêté interministériel du 09 avril 2002**

CATEGORIES	REVENU	REVENU EN (DA)	MONTANT DE L'AIDE (DA)
1	R < 2.5 SNMG	R < 25000	500.000.00 DA
2	2.5 = R = 4 SNMG	2500 = R < 40000	450.000.00 DA
3	4 = R = 5 SNMG	4000 = R = 50000	400.000.00 DA

**d- Le fond national de Péréquation des œuvres sociales (FNOPOS)<sup>26</sup> :** Le fond national de péréquation des œuvres sociales a été créé par la loi 83 – 16 du 02 juillet 1983. Le fond national de Péréquation des Œuvres sociaux, ci-après désigné « le fonds » est un établissement public à gestion spécifique (E.P.G.S). Il est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, conformément aux dispositions du décret exécutif n°15-264 du 11 octobre 2015 modifiant et complétant le décret exécutif n°96-75 du 03 février 1996 relatif aux modalités d'organisation et de fonctionnement du fond national des œuvres sociales. Ce fond vient en aide aux salariés pour l'acquisition d'un logement, tout en gardant les objectifs de base tracé par se fond. Cette aide peut prendre plusieurs formes qui varient selon les besoins et les capacités du bénéficiaire. Le Fond de Péréquation des Œuvres Sociales est chargé des missions suivantes :

- Œuvrer pour la promotion du logement à caractère social en faveur des travailleurs salariés
- Participer au financement des projets entrepris par les organismes et les institutions chargés des œuvres sociales dans le domaine de la promotion du logement à caractère social au profit des travailleurs salariées
- Mobiliser les sources de financement en faveur de la promotion du logement à caractère social au profit des travailleurs salariés ;
- Entreprendre toutes actions visant à améliorer les conditions d'habitat des travailleurs salariés ;
- Entreprendre des études tendant à améliorer les actions menées en direction du développement de l'habitat a caractère social au profit des travailleurs salariés ;

L'aide FNPOS est attribué aux salariés affiliés à la CNAS et aux retraités pour le financement de l'acquisition d'un logement neuf de type LSP/LPA (ancienne formule) ou la

<sup>26</sup> [www.fnopos.dz](http://www.fnopos.dz); consulté le 10 mai 2021.

construction d'un logement dans le cadre du programme de l'habitat rural. L'aide est non remboursable et elle est cumulée avec l'aide de l'Etat CNL.

Ses prestations :

- L'octroi d'une aide financière non remboursable d'un montant de 500.000 DA aux travailleurs salariés et aux retraités, pour le financement de l'acquisition d'un logement neuf de type LSP/LPA (ancienne formule), auprès des promoteurs publics ou privés
- L'octroi d'une aide financière non remboursable pouvant atteindre la somme de 500.000 DA aux travailleurs salariés et aux retraités, pour le financement de la construction d'un logement dans le cadre de l'habitat rural.

Conditions :

- Ne pas avoir déjà bénéficié d'un logement du patrimoine public ou de toute autre forme d'aide de l'Etat pour l'acquisition ou la construction d'un bien à usage d'habitation
- Ne pas posséder une construction a usage d'habitation ou d'un terrain à bâtir
- Avoir un revenu qui ne dépasse pas 6 fois le SNMG soit 108.000 DA
- Acquérir un logement neuf selon le seuil du logement LSP (2.800.000 DA)
- Ne pas avoir déjà bénéficié d'une des prestations du FNPOS (logement, aide, prêt)
- Etre travailleur salarié en activité ou travailleur salarié en retraite affilié à la CNAS
- Etre travailleur en activité ayant au moins 03 années consécutives de cotisation à la CNAS a la date de dépôt du dossier FNPOS
- Avoir reçu au moins une tranche de l'aide de l'Etat et que l'ensemble des travaux de réalisation de l'habitation n'atteint pas les 100% (pour la construction d'un logement dans le cadre de l'habitat rural).

**e- Crédit immobilier a taux d'intérêt bonifié :**

Le crédit a taux d'intérêt bonifié s'agit d'un avantage accordé par l'État, par le biais du Trésor Public, en visant à réduire le taux d'intérêt à votre charge.

- **CNEP- Banque** <sup>27</sup>: Le champ d'application du taux d'intérêt bonifié ; s'applique au crédit immobilier destiné à :
  - L'acquisition d'un logement collectif neuf.
  - L'acquisition d'un logement individuel réalisé, par un promoteur immobilier, sous la forme groupée dans des zones définies des wilayas du Sud et des Hauts Plateaux.
  - La construction d'un logement rural.

<sup>27</sup> [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz) ; consulté le 21 mai 2021.

Le taux d'intérêt : 1% l'an, lorsque vos revenus mensuels sont inférieurs ou égaux à 06 fois le Salaire National Minimum Garanti (S.N.M.G) et 03% l'an, lorsque vos revenus mensuels sont supérieurs à 06 fois le (SNMG) et inférieurs à 12 fois le (SNMG).

Le taux d'intérêt appliqué à votre crédit immobilier représente ainsi la différence entre le taux d'intérêt référentiel et le taux d'intérêt supporté par le Trésor Public.

- **Le Crédit Populaire d'Algérie CPA<sup>28</sup>** : Le crédit immobilier a taux bonifié, concerne l'achat d'un logement promotionnel collectif et la construction d'un logement rural.

Conditions :

- Les dossiers de demandes de crédit éligibles à la bonification, sont ceux dont la signature de la convention de crédit y afférente est intervenue après la date du 14 mars 2010
- Toutes personnes physique de nationalité algérienne, résidente en Algérie, non résidente, ou en situation de détachement à l'étranger pour des missions temporaires
- Justifier d'un revenu stable inférieur ou égal à six (06) fois le salaire national minimum garanti(SNMG)
- Justifier d'un revenu stable inférieur ou égal à six (06) fois le salaire national minimum garanti (SNMG) et inférieur ou égal à douze fois (12) le SNMG.

Le taux d'intérêt bonifié :

- 1% à la charge du bénéficiaire dont le revenu est inférieur ou égal à six (6) fois le Salaire National Minimum Garanti (SNMG)
- 3% pour les bénéficiaires dont le revenu est supérieur à six (6) fois le Salaire National Minimum Garanti (SNMG) et inférieur ou égale à douze fois (12) le SNMG.
- **Banque National d'Algérie BNA<sup>29</sup>**: Le crédit au taux bonifié, concerne l'acquisition d'un logement promotionnel collectif achevé.

Conditions :

- Etre âgé de moins de 75 ans.
- Avoir un revenu stable et régulier supérieur ou égal à une fois le SNMG et inférieur ou égal à douze (12) fois le SNMG
- Prix du logement inférieur ou égal à 12 millions de DA

Taux d'intérêt :

- 1% : avoir un revenu supérieur ou égal à une (01) fois le SNMG et inférieur ou égal à 06 fois le SNMG.

<sup>28</sup> [www.cpa-bank.dz](http://www.cpa-bank.dz) ; consulté le 21 mai 2021.

<sup>29</sup> [www.bna.dz](http://www.bna.dz) ; consulté le 21 mai 2021

- 3% : avoir un revenu supérieur à six (06) fois le SNMG et inférieur à douze (12) fois le SNMG.

Durée du crédit :

- 40 ans dans la limite d'âge de 75 ans.

Quotité de financement :

- Jusqu'à 90% du prix du logement.

Remboursement :

- Par mensualités constantes.
- Possibilité de remboursement par anticipation (intégral/partiel).
- **Société Général Algérie<sup>30</sup>** : Ce prêt réglementé finance l'achat de votre logement avec un taux bonifié.

Deux formules vous sont proposées:

- L'acquisition d'un Logement Promotionnel Aidé (ex- LSP)
- L'acquisition d'un logement promotionnel collectif auprès des promoteurs privés ou publics.

Conditions :

Le prêt Immobilier acquisition à taux bonifié est destiné à :

- Majeure, capable, de nationalité algérienne et résident sur le territoire national.
- Âgé au minimum de 19 ans à la date de la demande et au maximum de 70 ans au paiement de la dernière mensualité.
- Ayant un salaire inférieur à 12 fois le SNMG.

Montant : Le montant du crédit octroyé est déterminé en fonction du coût du bien à financer peut aller jusqu'à 100% du coût global.

Durée : La durée de votre prêt peut aller de 02 ans minimum jusqu'à 30 ans au maximum.

Taux d'intérêt :

Le taux est fixé réglementairement :

- Revenus inférieurs ou égaux à 6 fois le SNMG : Taux bonifié de 1%.
- Revenus supérieurs à 6 fois le SNMG et inférieurs ou égaux à 12 fois le SNMG : Taux bonifié de 3%.

Garantie et assurance :

Hypothèque du premier rang sur le terrain et les constructions qui y seront réalisées

Assurance décès ou invalidité absolue et définitive « DIAD »

Assurance insolvabilité SGCI (1)

<sup>30</sup> [www.societegenerale.dz](http://www.societegenerale.dz) ; consulté le 21 mai 2021.



Assurance Multirisque Risque Habitation « MRH », et l'assurance Catastrophe naturelle «CATNAT»

Remboursement : Le remboursement de votre prêt se fait par échéances mensuelles.

- **BNP PARIBAS** : Le crédit IMMO bonifié concerne<sup>31</sup> :
  - Achat d'un logement neuf LSP ou Promotionnel Collectif
  - Construction d'une maison en milieu rural.

Financement :

- jusqu'à 100% de votre projet immobilier (acquisition de logement promotionnel, collectif, neuf fini, sur plan, ou de la construction d'un logement rural).
- Durée de remboursement jusqu'à 30 ans.

Taux d'intérêt :

- Revenus inférieurs ou égaux à 6 fois le SNMG : Taux d'intérêt bonifié de 1% par an
- Revenus supérieurs à 6 fois le SNMG, et inférieurs ou égaux à 12 fois le SNMG : Taux d'intérêt de 3% par an.

Eligibilité :

Tout client particulier ou professionnel dont le revenu est inférieur à 12 fois le SNMG.

Garantie :

- Votre dossier est assorti d'une assurance décès / invalidité
- Partenariat avec la SGCI(1) dans le cadre de l'un achat d'un bien immobilier sur plan(2).

(1) Société de Garantie du Crédit Immobilier

(2) Le promoteur, privé ou public, doit être adhérent au F.G.C.M.P.I.

### **2-2- Les avantages dont peut bénéficier le promoteur immobilier (formule LPA) :**

Le ministre de l'Habitat, de l'Urbanisme et de la Ville Abdelwahid Temmar déclara en 2018 que de nouvelles mesures au profit du promoteur immobilier en été prises. Ces mesures permettront aux promoteurs immobiliers de réaliser un profit matériel ainsi que de surmonter les problèmes financiers qui pouvaient entraver l'achèvement du projet. En effet, le promoteur immobilier pourra réaliser des surfaces commerciales en vente libre représentant 20% à 25 % de la surface globale du projet ainsi, que des sous-sols en vente libre qui leur permettront de bénéficier de ressources financières. Celle-ci leur permettront aussi de surmonter les difficultés financières lors du paiement des tranches par les souscripteurs et de ce fait lever les obstacles qui entravent l'achèvement des travaux du projet de logement. En effet cela pose un problème pour les ressources financières du promoteur immobilier car sans ressources celui-ci ne peut pas avancer, c'est pourquoi désormais

<sup>31</sup> [www.bnpparibas.dz](http://www.bnpparibas.dz) ; consulté le 21 mai 2021.

c'est la caisse national du logement (CNL) qui payera a la place des souscripteurs. Autrement dit le promoteur immobilier pourra être payé sans coupure, une opération qui se déroulera sous le contrôle de la Caisse nationale du logement et le FGCMPI. A ce propos, une sélection rigoureuse des promoteurs immobiliers sera observée, notamment quant à leurs moyens financiers et leur capacité à réaliser les projets.<sup>32</sup>

### **Section 03 : le financement d'un investissement immobilier et son évolution en Algérie**

Pour un promoteur, le cœur d'une opération de promotion immobilière réside dans son financement. Cependant, il est difficile, voire impossible, de s'appuyer uniquement sur une seule source de financement pour démarrer un programme de construction. Le financement de la promotion immobilière est généralement basé sur trois principaux piliers, auxquels s'ajoute de plus en plus souvent le recours au crowdfunding. Nous allons à travers cette section énumérer les modes de financement exercés en Algérie ainsi que le contexte juridique de l'évolution de celle-ci.

#### **3-1- le contexte juridique de l'évolution des modes de financement dans le secteur immobilier**

Le secteur de l'immobilier en Algérie s'appuie sur trois principales sources de financement : l'emprunt bancaire, le crédit-bail, les fonds propres. Nous allons donner ci-dessus le contexte juridique de leur évolution de 1962 à nos jours.

- **Emprunt bancaire :** Apres l'indépendance, la CNEP s'occupait du financement du logement d'abord à hauteur de 25% durant la période du monopole étatique, puis en 1981 suite au décret n°80-213 du 13-09-1980 s'est vue attribuer le financement des particuliers pour la construction des logements mais aussi de l'habitat promotionnel. En 1986 après la promulgation de la loi sur l'activité de promotion immobilière 86/07, qui avait pour ambition de développer l'activité de promotion immobilière, le financement de la construction des logements avait été pris en charge par les établissements de crédit. Leurs modalités de financement et d'autres limites ont fait que cette loi n'a pas rencontré de succès. L'emprunt bancaire immobilier a réellement vu le jour qu'après la loi sur la monnaie et le crédit 1991-10 du 14 avril 1990 et la loi relative à l'activité immobilière du 01 mars 1993 qui est venu compléter la loi de 1986. A nos jour nous comptons plusieurs banques qui non seulement offre un financement pour l'acquisition de logement mais aussi pour leur construction que ce soit par un particulier ou par une entreprise de promotion immobilière.
- **Le crédit-bail :** Le crédit-bail est un mécanisme de financement qui a été que récemment mis en place afin de pouvoir affronter la situation critique que rencontre les entreprises

<sup>32</sup> Liberté-Algérie « Nouvelle mesures au profit des promoteurs immobilier », Ines Boukhalfa

algériennes, marqués par l'insuffisance de fonds nécessaire à la relance de leurs investissements. Sur le plan légal le crédit-bail a été instauré en Algérie en 1990 par la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit dont l'article 112 alinéa 2 déclare: " Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits-bails." L'article 116 alinéa 6 de cette même loi spécifie que seuls les banques et établissements financiers qui sont habilités, peuvent effectuer des opérations de location assorties d'options d'achat et que ces mêmes banques et établissements financiers sont autorisés à effectuer les opérations de location simple de biens meubles et immeubles comme des opérations afférentes à leur activité principale. Ce n'est qu'à compter de 1996 que des dispositions fiscales et juridiques ont été prises afin de promouvoir la création des sociétés de crédit-bail en supprimant les difficultés qui empêchent l'expansion de cette nouvelle technique de financement. Et ce avec la promulgation de l'Ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996. Cette ordonnance est considérée comme la loi qui a mis en place un cadre juridique définissant les rapports entre le crédit bailleur et le crédit-preneur. Cette ordonnance décrète le contenu du contrat de crédit-bail, les droits et obligations de chaque contractant, la classification du crédit-bail selon un certain nombre de critères et enfin le dénouement du contrat de crédit-bail.

Le cadre réglementaire du leasing est bâti à partir de deux décrets exécutifs et d'un règlement banque d'Algérie. Il s'agit de :

- Le décret exécutif n° 06-90 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier.
- Le décret exécutif n°06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier. Règlements n°96-06 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément<sup>33</sup>.

### **3-2- Les modes de financement des investissements immobiliers exercé en Algérie**

Le financement du promoteur immobilier est la condition principale à la réussite de son projet. L'augmentation du coût du foncier au cours des dernières années, conjugué à celui des prix de l'immobilier, fait qu'aucun promoteur ne peut se permettre ou encore prendre le risque de s'appuyer sur ses fonds propres pour financer l'intégralité d'une opération. L'une des caractéristiques clés de la promotion immobilière est l'asymétrie existant entre le décaissement des charges et l'encaissement des produits. En effet, il est souvent nécessaire de finaliser la construction et de supporter la totalité des charges que ça implique avant de pouvoir vendre un bien et de

<sup>33</sup> Ministère des finance activité « activité de leasing en Algérie » / le leasing en Algérie : réalité et perspective de développement, Abderrahmane Bensaad.

percevoir le produit de cette vente (certains mécanismes de « préventes » ou ventes sur plan existent afin de réduire cet écart). Le financement de la promotion immobilière dans son schéma traditionnel, repose sur trois principaux piliers : les fonds propres du promoteur, mais aussi le crédit bancaire et le crédit-bail.

### **3-2-1- Le crédit bancaire**

Le crédit accordé par un établissement bancaire à un promoteur immobilier, souvent surnommé « crédit immobilier », est soumis à un encadrement bien particulier. Pour le promoteur, il s'agit non seulement d'estimer au mieux le coût de revient de l'opération et le coût des imprévus (retard de chantier, ralentissement des réservations...), mais aussi de fournir au banquier un certain montant de fonds propres sous forme de garantie. La somme débloquée par l'octroi du crédit permet les premiers frais de l'opération, dont notamment l'acquisition du terrain, la réalisation des diverses études techniques nécessaires et les premières phases du chantier. Ainsi deux formules sont proposées aux promoteurs :

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

Normes de financement de la promotion immobilière :

Les grands principes qui peuvent être retenus sont les suivants :

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

De nombreuses banques algériennes proposent des formules de crédit pour les promoteurs immobiliers nous allons en citer quelques-unes ci-dessous :

- **CNEP BANQUES** <sup>34</sup>: La CNEP banques propose une formule « Le Crédit Promotion Immobilière » dédié exclusivement aux promoteurs immobiliers. Le Crédit Promotion Immobilière est un crédit immobilier destiné à soutenir les promoteurs immobiliers dans la réalisation de leur projet. C'est un crédit qui permet de financer des travaux de construction d'immeubles destinés à la vente ou la location entrepris par des promoteurs immobiliers.

Ce crédit cible les promoteurs immobiliers. Et c'est toute personne physique ou morale de droit algérien remplissant les conditions suivantes :

<sup>34</sup> [www.cnep-banque.dz](http://www.cnep-banque.dz) ; consulté le 25 mai 2021.

- Disposer d'un registre de commerce pour l'activité de la promotion immobilière
- Disposer d'un agrément et d'un registre de commerce portant sur la promotion immobilière.
- Etre inscrit au tableau national des promoteurs immobiliers
- Justifier d'un apport personnel d'au moins 30% du coût prévisionnel du projet
- Disposer d'une assiette de terrain en toute propriété, devant abriter le projet de promotion immobilière.

Montant : l'emprunt est hauteur de 70% du coût de la réalisation.

Durée : La durée du financement est de 18 à 42 mois.

Taux d'intérêt : Taux variables conformément aux conditions de banque en vigueur.

Modalité de remboursement : Trimestrielle.

- **Le Crédit Populaire d'Algérie** <sup>35</sup>: Le CPA propose « Solution crédit immobilier » à toute personne physique ou moral immatriculé légalement au registre de commerce est autorisé à exercer l'activité de promotion immobilière, après justification par acte authentique de la propriété du terrain réservé au projet.

Montant du financement : Le financement peut atteindre jusqu'à 70% du coût globale du projet.

La consultation des états SCAR est obligatoire et préalable à toutes études de demande de crédit dont le montant est égal ou supérieur à 2000.000 DA (2 million).

Les décaissement du crédit se feront sur présentation de situation de travaux visé par le bureau d'étude chargé du suivi de l'opération.

Durée du crédit : La durée du crédit peut atteindre 36 mois.

Taux d'intérêt : Taux d'intérêt appliqué : 6.5% HT l'an variable. Les intérêts intercalaire peuvent être payé trimestriellement ou à échéance selon le choix du promoteur.

Taux d'intérêt bonifié : 4% dans le cadre d'opération de promotion immobilière portant sur la réalisation de programme public pour lesquels le promoteur dispose de cahier de charge dument signé avec la direction de logement et des équipements public (DLEP).

Conditions d'octroi du crédit au taux bonifié : Le promoteur immobilier doit répondre aux conditions d'éligibilité contenu dans le cahier des charges type, relatif à la bonification du taux d'intérêt.

Garantie exigé : Hypothèque de premier rang du terrain et construction de la promotion immobilière.

- **Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)** <sup>36</sup>: La BADR propose un « Crédit d'Investissement » qui est réservé exclusivement aux promoteurs immobiliers. Cette formule est destiné à toutes personnes physique ou moral ayant la nationalité algérienne ;

<sup>35</sup> [www.cpa-bank.dz](http://www.cpa-bank.dz) ; consulté le 25 mai 2021.

<sup>36</sup> [www.badrbanque.dz](http://www.badrbanque.dz) ; consulté le 25 mai 2021.

dont l'activité est la promotion immobilière tel que défini la loi. Et cela que pour le financement de la réalisation de locaux à usage d'habitation ou accessoirement le financement de locaux à usage commercial ou professionnel intégré dans la réalisation des locaux à usage d'habitation.

Quotité de financement : La quotité de financement ne saurait excéder 70% du cout du projet. Avec un apport personnel de 30% du cout du projet. Le montant prêté de 50 millions de dinars a 100 millions de dinars.

Taux d'intérêt : Taux à 5.75%

Remboursement : Remboursement jusqu'à 24 mois.

### **3-2-2- Le crédit-bail immobilier**

Le crédit-bail immobilier est une opération financière par laquelle une entreprise peut louer un bien pour une durée bien déterminé avant de l'acquérir définitivement. Par l'intermédiaire d'institution financière spécialisé en crédit-bail qui se porte acquéreur du bien immobilier pour la durée du contrat. Le contrat de crédit-bail immobilier est signé entre :

- un crédit bailleur, qui met à disposition un bien immobilier en crédit-bail
- un crédit-preneur, qui jouit des biens immobiliers en crédit-bail.

Le crédit bailleur est forcément une banque ou une société financière spécialisée en crédit-bail immobilier. En conséquent, ce mode de financement profite, à la fois au crédit bailleur qui peut utiliser le bien en location, sans avoir besoin d'un apport initial ni contraction de crédit immobilier, et bénéficié également à terme d'une option d'achat précédemment définie. Le crédit bailleur devient donc sous-traitant du crédit immobilier du crédit-preneur, et de ce fait peut réaliser un placement avantageux en recevant un remboursement plus important qu'un crédit immobilier classique, garanti par la propriété du bien jusqu'à l'échéance du contrat, sans encourir la responsabilité.

Un contrat de crédit-bail standard implique l'achat du bien immobilier par le crédit bailleurs, le loue au crédit-preneur avec une promesse de vente en fin de bail. Cependant, le crédit-bail immobilier peut également être utilisé pour financer des opérations de construction de bâtiments. Le crédit bailleur achète un terrain et finance une construction dont il laisse la maîtrise d'ouvrage au locataire, et de maîtrise d'œuvre à un architecte.

Par ailleurs, le crédit-preneur peut également vendre un terrain qu'il possède au crédit bailleur pour en financer la construction. Le crédit-bail étant un mode de financement récemment introduit en Algérie ; le 10 janvier 1996, cette activité compte dix (10) sociétés à son actif :

- 05 établissements financiers : Arab leasing Corporation (ALC), Sofinance, Société Nationale du Leasing (NL) et la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH), Maghreb Leasing (MLA).

- 05 banques à capitaux privés : BNP Paribas, NATIXIS, Société Générale Algérie et AL BARAKA et une Banque publique : la BADR.

Les formules « Crédit-bail Immobilier » proposé par l'ensemble de ses sociétés concerne uniquement l'acquisition de biens immobiliers achevés ou d'équipements, seules quelques banques à capitaux privés proposent le financement des promoteurs immobilier, par l'achat d'un terrain accompagné de la construction du bâtiment. Nous allons en citer deux d'entre elles ci-dessous :

- **BNP PARIBAS** <sup>37</sup>: Le crédit-bail immobilier proposé par cette banques concerne tous les immeubles à usage professionnel (entrepôts, bureaux, locaux commerciaux, hôtels, usines, ateliers, etc.) qu'il s'agisse de l'achat d'un terrain suivi de la construction d'un bâtiment, d'une acquisition en l'état futur d'achèvement ou d'un immeuble existant avec ou sans financement d'extensions futures.

Des atouts fiscaux et comptables : Les loyers du crédit-bail sont déductibles en charges. Ils viennent donc en diminution du résultat imposable de votre entreprise. Ni l'immeuble financé en crédit-bail, ni les ressources de financement obtenues sous forme de crédit-bail ne figurent au bilan de votre entreprise. Vous limitez ainsi « l'endettement apparent » de celle-ci et préservez vos fonds propres. Enfin, vous amortissez la construction le temps de la durée du contrat de crédit-bail, soit une durée plus courte que celle pratiquée en détention directe. Vous réintégrez l'excédent d'amortissement dans vos résultats dans l'année de la levée d'option d'achat, ce qui équivaut à un différé d'impôts gratuit. Cette réintégration fera l'objet d'amortissements ultérieurs.

Avantage : Avec Leasing Solutions, vous bénéficiez de l'expertise de nos conseillers immobiliers et de nos partenaires (notaires, assureurs, etc.), présents sur tout le territoire national, pour vous accompagner dans le financement de vos biens immobiliers professionnels, à partir de 750 000 euros. Vous êtes aussi conforté sur vos choix grâce à une analyse approfondie de votre projet par nos experts.

Avec le crédit-bail immobilier, vous profitez d'une souplesse et d'une liberté de choix :

- votre investissement n'est pas figé,
- vous financez votre projet avec ou sans apport de votre part,
- votre financement se réalise sur-mesure, en s'adaptant à votre cycle d'exploitation,
- vous pouvez opter pour un crédit-bail d'une durée de 7 à 15 ans, en fonction de vos possibilités de remboursement,
- les loyers sont à taux fixe ou variable,
- vous adaptez le profil de vos loyers à vos besoins : constants, dégressifs ou spécifiques,

<sup>37</sup> [www.bnpparibas.dz](http://www.bnpparibas.dz) ; consulté le 28 mai 2021.



- vous pouvez sous-louer sans contrainte – totalement ou partiellement – sous réserve de l'accord de BNP Paribas Lease Group,
- vous pouvez céder le contrat partiellement en TVA,
- vous pouvez financer une extension par le biais d'un avenant au contrat d'origine.

Les étapes clés d'un dossier de crédit-bail :

- a- Mise en place de l'accord : Règlement des frais d'étude et de montage (+commission d'engagement).
- b- Signature du contrat de crédit-bail immobilier : Les frais d'acquisition sont inclus dans l'assiette. Le preneur doit s'acquitter des rétributions des notaires concernant :
  - La rédaction de l'acte de crédit-bail immobilier (entre 0,55% et 0,6875% de l'assiette TTC),
  - La publicité foncière éventuelle de l'acte (exclusivement pour les contrats dont la durée d'amortissement est supérieure à 12 ans),
  - Taxe de publicité foncière (0,615% de l'assiette HT, augmentée du prix d'option d'achat),
  - Salaire du conservateur des hypothèques (0,10% du montant cumulé des loyers TTC).

Frais auxquels s'ajoutent, le cas échéant, les frais inhérents aux garanties prévues dans l'acte de crédit-bail immobilier.

- c- Avant l'entrée dans les locaux : Comme la mise en loyer intervient lors de l'entrée dans les lieux, elle coïncide avec la signature du contrat lorsque l'immeuble est achevé et exploitable immédiatement. En revanche, dans le cas d'une construction ou d'une acquisition d'immeuble avec des travaux, plusieurs mois/années peuvent s'écouler avant la mise en loyer (avec possibilité de plusieurs tranches). Car, pendant cette période, le crédit bailleur effectue des paiements : achat du terrain, règlement des travaux aux entreprises, à l'architecte, etc. Le crédit-preneur règle alors des intérêts, calculés trimestriellement et à terme échu : Sur les sommes HT décaissées par le crédit bailleur, au prorata temporis (temps écoulé) de la date du paiement jusqu'à la date de mise en loyer, Sur la TVA, pendant un délai forfaitaire de 4 mois (règle applicable aux crédits bailleurs immobiliers). Ces loyers sont soumis à TVA, si le crédit-preneur y est assujéti.

- d- À partir de l'entrée dans les locaux : Les loyers peuvent être :
  - Mensuels, trimestriels, semestriels ou annuels,
  - constants, dégressifs ou personnalisés,
  - payables d'avance ou à terme échu,
  - calculés à taux fixe sur toute la durée du contrat,
  - calculés à taux variable à chaque échéance, selon EURIBOR (ou TIBEUR) correspondant à la périodicité (EURIBOR 3 mois pour des loyers trimestriels, EURIBOR 6 mois pour des loyers



semestriels). Certains contrats à taux variable prévoient la faculté d'opter pour un taux fixe en cours de vie, selon des modalités prévues dès l'origine.

- **Société générale banque**<sup>38</sup>: Société Générale, le crédit bailleur, finance l'immeuble que vous avez choisi, ou finance l'immeuble à construire tel que vous l'avez conçu, puis vous le loue au moyen d'un bail de longue durée (de 5 à 20 ans) assorti d'une option d'achat (généralement égale à 1€).

Le crédit-bail immobilier concerne toutes personnes physique ou moral qui souhaitent :

- Financer un projet d'acquisition ou de construction d'immeuble d'exploitation.
- Un financement (ou un refinancement) couvrant au minimum 500 000 euros et jusqu'à 100 % de votre investissement.
- bénéficier d'une fiscalité avantageuse.
- réaliser un investissement immobilier à usage professionnel puis de mettre celui-ci en location.

Atouts fiscaux et comptables :

- possibilité de déduire fiscalement 100% des loyers, à l'exception de la partie correspondant à la valeur du terrain.
- Vous pouvez bénéficier d'un amortissement accéléré (amortissement basé sur la durée du contrat, généralement inférieure à l'amortissement comptable classique du bien financé) équivalent à un crédit d'impôt. En contrepartie, à la levée de l'option d'achat (à l'expiration du crédit-bail), vous devez réintégrer fiscalement le « sur-amortissement » (correspondant à la différence entre les charges déduites dans le cadre du crédit-bail immobilier et l'amortissement qui aurait été pratiqué si vous aviez été propriétaire de l'immeuble depuis l'origine). Cette réintégration est ensuite amortie sur la durée d'usage restante de l'immeuble.
- Capacité d'autofinancer une partie de votre investissement au travers d'une avance preneur rémunérée consentie par Société Générale sans affecter la déductibilité fiscale de vos loyers.
- Allègement du bilan de votre entreprise : ni l'immeuble financé en crédit-bail, ni les ressources de financement obtenues sous forme de crédit-bail ne figurent dans votre bilan. L'endettement apparent est donc limité.
- Si votre projet bénéficie d'avances ou de subventions publiques, Société Générale est habilitée à les percevoir directement et à vous les reverser au travers d'une réduction du montant de vos loyers.
- 

---

<sup>38</sup> [www.societegenerale.dz](http://www.societegenerale.dz) ; consulté le 28 mai 2021.

Avantage :

- Bénéficiez de l'appui et des conseils des spécialistes qui vous accompagneront sur les questions, techniques et financières de votre projet.
- Bénéficiez d'un financement qui comprend non seulement votre acquisition ou le financement de vos travaux, mais aussi les frais de mutation, la TVA, les honoraires et assurances construction ainsi que les divers coûts liés à votre programme d'investissement.
- Possibilité de sous-louer totalement ou partiellement votre immeuble à usage professionnel.
- Durée du financement généralement comprise entre 5 et 15 ans, possibilité de sortie dès la fin de la 5e année par une levée maîtrisée de l'option d'achat anticipée.
- Loyers constants ou modulés dans le temps.
- Possibilité de financement à taux fixe ou taux variable.
- Possibilité d'utiliser votre trésorerie disponible afin de favoriser le développement de votre entreprise via une opération de cession bail

Vous cédez votre bien à la Société Générale sans en perdre l'usage et avec la perspective d'en redevenir propriétaire au terme du contrat à un prix fixé dès le départ.

### **3-2-3- les fonds propres**

Les fonds propres représentent le troisième pilier du financement de la promotion immobilière. Ils désignent la trésorerie propre au promoteur immobilier. Ces fonds seront immobilisés durant toute la durée de l'opération, tant que le promoteur n'aura pas remboursé le crédit. Il est donc de tout intérêt du promoteur à les minimiser afin de réduire son exposition aux risques. Par ailleurs, une faible part de fonds propres lui permettra d'optimiser son retour sur fonds grâce à l'effet de levier du crédit et la rentabilité potentielle de l'opération. Cependant, les excès ayant conduit à la crise financière internationale de 2008 restent dans les esprits. Malheureusement pour les promoteurs, les banques ont revu à la hausse les fonds propres nécessaires pour obtenir un crédit promoteur. En règle générale, elles imposent aujourd'hui autour de 20% du coût de l'opération.

Ces fonds que le promoteur doit immobiliser sont bloqués jusqu'à la fin de l'opération afin de sécuriser le montage financier et permettre au promoteur de mener à terme son opération en cas d'insuffisance de trésorerie. Et c'est pourquoi ses fonds sont bloqués dans l'opération et le promoteur ne pourra les récupérer que lorsque le crédit promoteur sera remboursé.

- **Le crowdfunding immobilier, un complément de fonds propres précieux pour le financement :** Les promoteurs immobiliers ne peuvent souvent allouer qu'un montant limité de fonds propres par opérations. Ce qui limite le nombre d'opérations qu'ils peuvent mener simultanément. Cela représente un véritable frein dans leur développement. C'est pour cette

raison les promoteurs accordent une grande importance aux sources de financement qui leur permettent de réduire leur apport en fonds propres : Co-promotion, appel à des investisseurs privés (fonds) voire institutionnels et depuis peu le recours au crowdfunding immobilier. Le financement participatif (le crowdfunding) est apparu au dans les années 2000 en Europe et aux Etat unis ; il est un outil de collecte de fonds fonctionnant sur une plateforme internet, dans le but de financer un projet dans les différents secteurs d'activité (agriculture, immobilier...). Les nouvelles plateformes permettent aux promoteurs de réaliser de véritables appels publics à l'épargne auprès des petits investisseurs, et d'être donc moins dépendants du crédit bancaire.

Ce nouveau dispositif de financement participatif, qui permet la collecte de fonds via des plateformes internet, devrait être disponible en Algérie à partir du dernier trimestre de 2020, comme la annoncer à l'APS le président de la Commission d'organisation et de surveillance des opérations de Bourse (COSOB), ABDELHAKIM BERRAH.

Le financement classique, autrement dit, les institutions financière, les banques et les institutions de l'Etat, présente des limites dans le contexte algérien actuel. Les autorité publiques ont donc chargé la COSOB, de travailler, dans son champ de compétences, sur « l'equity crowdfunding » qui peut apporter une solution de financement en capital, acclimaté aux startups algériennes et aux projets innovants qui manquent de financement à cause du caractère risqué de ce type de projets. En conséquence, la COSOB prépare, un règlement qui clarifie les conditions d'agrément et d'exercice et de contrôle des conseillers en investissement participatif (CIP) qui s'occuperons, sur internet, de la création et la gestion, de plateformes de placement de fonds du grand public, dans des projets d'investissement participatif.

En vertu de l'article 45 de la loi de finances complémentaire pour l'année 2020, le statut de CIP est attribuer aux sociétés commerciales créés et dédiées exclusivement à cette activité, aux Intermédiaires en opérations de Bourse (IOB) et aux sociétés de gestion de fonds d'investissement (SGFI). Le cadre réglementaire pour l'exercice de cette nouvelle activité en Algérie sera applicable dès la promulgation dans le journal officiel du règlement de la COSOB qui commencera après à réceptionner et à traiter les demandes de création de plateformes de crowdfunding. De ce fait, les porteurs de projets peuvent bénéficier de ce nouvel outil de financement "à titre indicatif" dès le dernier trimestre de l'année en cours, d'après le président de la COSOB.

**Conclusion**

Dans ce chapitre nous avons développé de manière concise l'aspect théorique de l'activité de promotion immobilière, ainsi que son financement que ce soit de manière directe par les différents mécanismes de financement ou indirecte par les instruments d'appui à l'acquisition et la construction de logement. Cette activité représente l'un des fondement du marché immobilier.

***Chapitre III Financement et  
rentabilité du projet 40  
logements EL-KSEUR***

### **Introduction**

Afin d'illustrer les différents éléments développés dans les deux premiers chapitres du présent mémoire et de mettre en relief les techniques d'études et d'analyses de l'investissement immobilier, nous allons notamment dans ce troisième chapitre procéder à une étude technico-économique d'un projet immobilier pour une demande de financement par crédit bancaire suivie du calcul de la rentabilité.

Ainsi nous allons, dans un premier lieu faire la présentation de la société et du projet immobilier concerné. Ensuite, nous allons présenter les étapes de l'étude technico-économique pour, enfin, finir le chapitre avec une évaluation de la rentabilité du projet étudié.

### **1-Présentation de la société SARL DANIBEL-PROMO :**

La société est créée le 09 mai 2006, elle est née de l'association de deux architectes ayant décidé de relever un nouveau défi (après plus de 10 ans de travail acharnée et une compétence confirmée dans le domaine de l'architecture), à savoir d'intégrer l'activité de la promotion immobilière comme activité avale de celle de la maîtrise d'œuvre et pouvoir ainsi expérimenter leurs idées novatrices en matière d'architecture, et ce en ayant les mains libres sans contraintes ni embûches.

En juin 2015, la société a changé de dénomination du sigle commercial, elle a un capital social de 194 800 000.00DA, sise à l'adresse « promotion AOUCHICHE RACHID Tazebouchet BEJAIA ». Le domaine d'activité de la société est la promotion immobilière, elle intervient dans la maîtrise d'ouvrages des projets immobiliers et la commercialisation des logements, commerce et services.

### **2-Présentation et Localisation du Projet :**

Le présent projet consiste en la réalisation d'une promotion immobilière de 40 logements moyen standing + (commerces, garages, boxes de stationnement et caves privés) dénommée « les jasmins 2 » extension d'une première opération de (160 +16) logements « les jasmins 1 » en cours de livraison.

#### **2-1-Situation du projet :**

Le projet objet du présent EDD est situé au lieu-dit village M'larbaa commune et daïra d'El Kseur et wilaya de Bejaia sur une parcelle de terrain d'une superficie de 1 611,00m<sup>2</sup>. Portant ilot numéro 468 et section n°14 du plan cadastral de la commune d'El Kseur. Il se situe dans l'extension immédiate de la ville d'El Kseur vers le village de l'AazibTeurcha à proximité du quartier Berchiche. Ce quartier a connu ces dernières années un grand essor avec notamment l'implantation de grands

programmes de logements ainsi que d'équipements majeurs de la wilaya à l'image du Campus d' El Kseur qui ne se trouve qu'à quelques encablures de notre projet.

### 2-1-1-Destination du projet

L'immeuble composant le projet est édifié sur un terrain de 1 611,00 m<sup>2</sup> désigné, ci-dessus et dénommé comme indiqué ci-dessus et destiné à usage d'habitation et commerce.

### 2-1-2-Descriptif du projet

L'immeuble composant le projet comprend :

- Deux (02) corps de bâtiments d'habitation et commerces dénommés A et B (voir le plan de masse en annexe) :
  - Le bloc A s'élève sur sept (07) niveaux en (R+5-1), le sous-sol 01 se compose d'uniquement de Box, le Rez de chaussée se composent de commerces et un logement, le reste des étages se compose exclusivement de logement.
  - Le bloc B s'élève sur neuf (09) niveaux en (R+5-3), le sous-sol 03 se compose uniquement de caves, le sous-sol 02 se compose uniquement de garages, le sous-sol 01 et le reste des étages se compose exclusivement de logement.
  - Les façades des immeubles sont réalisées en maçonnerie, percées de baies vitrées « fenêtres, porte-fenêtre et des murs rideaux » donnant soit directement vers l'extérieur ou sur des balcons ou terrasses réalisés en maçonnerie, ferronnerie et aluminium.
  - Les immeubles sont couronnés par des terrasses accessibles avec un acrotère en maçonnerie.
  - Le projet 40 logements promotionnels à El Kseur sera réalisé dans une zone urbaine.
  - L'approvisionnement en eau potable de la résidence sera assuré par le réservoir BONOUR existant.
  - Le réseau d'égout prévu pour la résidence est de type séparatif, à savoir :
    - a- Le réseau des eaux pluviales : L'évacuation des eaux pluviales du projet se fera vers un (TALWEG) Oued existant ;
    - b- Le réseau des eaux usées : Le réseau d'eaux usées se trouvant en contre bas est collecté et refoulé avec une station de relevage vers un réseau d'assainissement projeté pour collecter les

## CHAPITRE III : Financement et rentabilité du projet 40 logements EL-KSEUR

quatre projets appartenant à la SARL DANIBEL- PROMO à savoir : 40 logements, 16 logements, 36 logements et 160 logements avec un diamètre 400 en PVC PN 06.

### Tableau n°02 : Etat récapitulatif du projet :

40 Logements Promotionnels En (R+5) + sous-sols

INTITULE DU BLOC	NOMBRE DE BLOCS	GABARIT	NOMBRE DE LOGTS/PALIER	NOMBRE DE LOGTS PAR BLOC			NOMBRE SOUS SOL+COMMERCE				NOMBRE TOTAL DE LOGTS PAR BLOC
				F2	F3	F4	CAVE	BOX	GARAGE	COMMERCERCE	
BLOCA	01	R+5	4	8	3	9	0	7	1	3	20
BLOCB	01	R+5	3	3	11	6	15	5	7	0	20
<b>TOTAL</b>				<b>11</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>13</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>40</b>

Le projet est constitué de :( 11) logts type F2 +(14) type F3+ (15) type F4  
+ (38) sous-sols entre (Caves, Box, Garages et locaux à usage commerciale).

Qui se résume en surface comme suit :

### Tableau n°03 : Résumé surfacique du projet :

DESIGNATION		Bloc A	Bloc B	TOTAL
SOUS-SOLS COMMERCES	SURFACES	270.27	607.77	878.04
	NOMBRE	<b>11</b>	<b>27</b>	<b>38</b>
LOGEMENTS F2	SURFACES	595.72	297.69	893.41
	NOMBRE	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>11</b>
LOGEMENTS F3	SURFACES	262.13	1 013.53	1275.66
	NOMBRE	<b>03</b>	<b>11</b>	<b>14</b>
LOGEMENTS F4	SURFACES	1 105.74	931.41	2037.15



	<b>NOMBRE</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>15</b>
<b>TOTAL DES SURFACES UTILES LOGEMENTS</b>		1 963.59	2 242.63	4 206.22
<b>TOTAL GENERAL DES SURFACES UTILES</b>		2 233.86	2 850.40	5 084.26

### **2-1-3-L'aspect technique du projet**

Dans ses modalités de Gestion Technique du Projet, l'opération est conduite conformément aux normes en vigueur, tant dans sa conception que dans sa réalisation (déroulement des travaux).

La conception architecturale et le suivi de la réalisation sont confiés au Bureau d'Etude : SOCIETE CIVILE PROFESSIONNELLE D'ARCHITECTES DANIBEL sis a Rue de la liberté Bejaia, constituée en maître de l'œuvre qui compte déjà à son actif plusieurs conduites d'opérations de promotion immobilière ainsi que celles relatives au logement social et aux équipements publics. En sus d'une convention signée avec le maître de l'œuvre pour la conception architecturale et le suivi de la réalisation du projet, il sera établi par ailleurs d'autres conventions pour les études du sol avec le laboratoire SCP L.E.C BEJAIA, de contrôle technique auprès des services compétents de l'organisme C.T.C (Contrôle Technique de la Construction).

Quant à la réalisation, elle sera confiée à des entreprises qualifiées présélectionnées qui ont à leurs actifs plusieurs réalisations. Les modalités de gestion financières et commerciales, s'inscrivent dans le sens des dispositions contenues dans Loi n° 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière.

A ce niveau, le promoteur vise la catégorie des salaires de la classe moyenne jouissant d'un revenu bancable. Le volet technique que compose la partie architecturale choisi, le nombre de logements, les surfaces et le dimensionnement des locaux à usage commercial et professionnel seront l'œuvre de la Bureau d'Etude SCPA DANIBEL sis a Rue de la liberté Bejaia, des dispositions contractuelles seront engagées, liant un maître d'œuvre à un promoteur, maître d'ouvrage. Seuls les immeubles à usage d'habitation seront réalisés dans une première phase, l'aménagement des espaces verts et les aires de jeux seront entamer une fois les immeubles achevés qui feront de la résidence un espace d'habitation paisible.

### 3-Etude technico-économique :

En se basant sur les données citées ci-dessus et celles fournies par l'entreprise étudiée, nous allons présenter étape par étape une technico-économique pour une demande de financement par crédit bancaire.

#### 3-1-Le coût des constructions

En l'état actuel des choses, la méthode de calcul la plus privilégiée, en matière de coût de réalisation du logement et des équipements d'accompagnement, est celle qui consiste à affecter un prix unitaire au mètre carré.

Mètre carré habitable pour le logement.

Mètre carré utile pour les équipements d'accompagnement à l'instar des commerces et des garages.

Un prix de référence qui tient compte des prix pratiqués sur le marché de l'habitat et de la construction, découlant des prix des différentes promotions déjà réalisées en tenant compte aussi des éventuelles hausses des matériaux de construction en faisant un rapprochement avec l'évaluation architecte.

Le prix de revient du mètre carré habitable applicable pour les logements, garages et commerces est particulier du fait des spécificités techniques et normatives inhérentes à la réalisation des cages d'escaliers, des cloisons intérieures, la qualité des matériaux à mettre en œuvre pour le revêtement des sols et des murs, de leur équipement en menuiserie plomberie électricité et autres corps d'état secondaires,

Ce prix peut être estimé à concurrence de 60 000 .00 TTC le m<sup>2</sup> pour les logements.

Et 35 000.00 TTC le m<sup>2</sup> pour les commerces, garages, boxes et caves.

Ce qui nous permet de déterminer à l'avance le coût global de réalisation du projet, qui est établi comme suit :

**Tableau n° 04 : Le coût global de réalisation du projet :**

Désignation	Surface	Prix arrondi de construction du m <sup>2</sup>	Total en DA
Surface commerces, garages, box et caves	878.04 m <sup>2</sup>	34 000.00DA	29 850 000.00
Surface logement	4 206.22 m <sup>2</sup>	60 000.00 DA	252 340 000.00
		Total	282 290 000.00

**a- Le planning prévisionnel de réalisation des travaux en TTC**

A partir des informations donnés (le coût global du projet, le planning prévisionnel de réalisation des travaux en mois), nous avons calculé le coût de réalisation des travaux pour chacune des trois années du projet. Ainsi, nous avons déterminé le taux d'avancement de chaque année.

**Méthode de calcul :**

$$\frac{mt \times \text{nbre de mois durant l'annee concernée}}{\text{nbre total des mois}}$$

**Tableau n° 05 : Tableau du planning prévisionnel de réalisation des travaux en TTC :**

Opération	1 <sup>ere</sup> année	2 <sup>eme</sup> annee	3 <sup>eme</sup> annee	Total
Terrassement	6 297 740.69			6 297 740.69
Infrastructure	17 467 462.02			17 467 462.02
Superstructure	24 857 743.40	21 306 637.20		46 164 380.60
Etanchéité -toiture		3 303 608.02		3 303 608.02
Maçonnerie, enduits, revêtement des sols	18 015 331.25	54 045 993.75	9 007 665.62	81 068 990.62
Menuiserie, bois, PVC	350 237.30	6 654 508.72	7 004 746.03	14 009 492.05
Electricité	543 095.68	6 517 148.20	4 887 861.15	11 948 105.03
Plomberie, sanitaire	778 075.65	9 336 907.84	7 002 680.88	17 117 664.38
Ferronnerie et Rampes en aluminium chromé			1 713 471.83	1 713 471.83
Ravalement des façades			6 163 459.50	6 163 459.50
Peinture, vitrerie			7 407 113.26	7 407 113.26
Ascenseurs			8 774 500.00	8 774 500.00
Cuisines équipées			8 022 400.00	8 022 400.00
VRD et aménagement extérieur	16 665 874.75		36 068 958.00	52 734 832.75
<b>Total TTC</b>	<b>84 975 560.75</b>	<b>101 164 803.73</b>	<b>96 052 856.27</b>	<b>282 193 220.74</b>
Tva 19%				
<b>Total TTC</b>	<b>84 975 560.75</b>	<b>101 164 803.73</b>	<b>96 052 856.27</b>	<b>282 193 220.74</b>
Avancement	<b>30.11%</b>	<b>35.85%</b>	<b>34.04%</b>	<b>100%</b>

Menuiserie et PVC : 20% pour la première partie, 80% pour la deuxième partie

$$1^{ere} \text{ année} = (14\ 009\ 492.05 \times 1 \times 0.2) / 8 = 350\ 237.30$$

8\* = nombre de mois de la première partie.

$$2^{eme} \text{ année} = \left\{ \begin{array}{l} \frac{(14\ 009\ 492.05 \times 7 \times 0.2)}{8} = 2\ 451\ 661.11 \\ \frac{14\ 009\ 492.05 \times 3 \times 0.8}{8} = 4\ 202\ 847.62 \end{array} \right\}$$

8\* (deuxième équation) = nombre de mois de la deuxième partie.

$$3^{eme} \text{ année} = (14\ 009\ 492.05 \times 5 \times 0.8) / 8 = 7\ 004\ 746.03$$

8\*= nombre de mois de la deuxième partie.

1<sup>ère</sup> année : VRD et aménagement extérieur = Total béton armé voile de soutènement + Total béton armé pour mur de pied = 15 311 376+ 1 354 498.75=16 665 874.75

\*(données présent dans l'estimation des travaux du projet).

Le taux d'avancement des travaux pour la première année est de 30.11%, de 35.85% pour la deuxième année et de 34.04% pour la troisième année. On en conclut que les travaux sont plus importants durant les deux dernières années. En effet, les travaux effectués uniquement au cours de la première année concernent les terrassements et l'infrastructure, tandis que les travaux qui sont effectués uniquement durant les deux dernières années concernent les aménagements intérieurs et extérieurs. Le reste des travaux sont repartis entre les trois années, cependant nous remarquons que les travaux sont plus importants durant la deuxième année.

### 3-2-Chiffre d'affaire probable susceptible d'être généré par le projet

La réalité sociologique a induit un comportement qui fait que la population est persuadée que seule la possession d'un local à usage d'habitation ou commercial est la meilleure forme d'assurance-vie sur le plan social qu'économique qui présente en l'état actuel seule garantie pour le futur. Une raison d'ordre commercial et financière liée à la valeur temporelle de la monnaie. A ce niveau, à la lumière des indicateurs proprement économique, il est légitime de dire que le meilleur sur le plan financier est dans l'immobilier.

L'ampleur de la crise multidimensionnelle en Algérie fait que le placement de l'argent dans l'immobilier est le meilleur investissement. Ceci explique la forte demande pour les locaux et le logement. L'offre a tendance à se restreindre, particulièrement dans les villes, la conséquence qui en résulte est le renchérissement du prix du mètre carré utile pour le commerce. Surtout s'il bénéficie d'une bonne situation géographique.

Partant de tel réalité, il est plus que probable que ma vente du programme immobilier projeté puisse générer un chiffre d'affaire globale de :

**Tableau n° 06 : Chiffre d'affaire globale :**

Désignation	Surface	Prix de cession du m <sup>2</sup>	Total en DA
Surface utile logement	4 206.22m <sup>2</sup>	95 000.00 DA	399 590 900.00
Surface utile cave	277.03m <sup>2</sup>	40 000.00 DA	11 081 200.00
Surface utile box	148.60m <sup>2</sup>	40 000.00 DA	5 944 000.00
Surface utile garage	297.30m <sup>2</sup>	50 000.00 DA	14 865 000.00
Surface utile commerce	155.11m <sup>2</sup>	60 000.00 DA	9 306 600.00
		<b>Total TTC</b>	<b>440 787 700.00</b>

**Tableau n° 07 : Ventilation des ventes par types de logement :**

Type de logement	Nombre	Montant unitaire moyen	Montant total
F2	11	77 158 00.00	84 873 950.00
F3	14	85 62 00.00	121 187 700.00
F4	15	129 901 900 .00	193 529 250 .00
Total	40	Total	399 590 900.00

Nous avons, à partir des informations du tableau surfacique des lots du projet et du tableau des prix bancaire du projet, calculé la surface utile des logements, caves, box, garages et les commerce, ainsi que le prix de cession de chaque mètre carré. Nous avons, également, calculé le montant unitaire et total des logements selon leur type.

### 3-3-Données d'exploitations

#### a-Matière première :

Les matières premières représentent : la consommation du terrain selon l'avancement, la valeur totale du terrain est estimée à 50 000 000.00 DA.

**Tableau n° 08 : Tableau de matière première :**

Désignation	1 <sup>ere</sup> année	2 <sup>eme</sup> année	3 <sup>eme</sup> année	Total
Consommation terrain	50 000 000.00	-	-	50 000 000.00
Total consommation marchandises	50 000 000.00	-	-	50 000 000.00

#### b-Travaux incorpores dans l'ouvrage :

Cela concerne les travaux réalisés par les entreprises co-contractantes précédemment calculés :

**Tableau n° 09 : Tableau des travaux incorpores dans l'ouvrage :**

Désignation	1 <sup>ere</sup> année	2 <sup>eme</sup> année	3 <sup>eme</sup> année	Total
Travaux incorpores dans l'ouvrage	84 975 561.00	101 164 804.00	96 052 856.00	282 193 221.00
Taux d'avancement annuel	30.11%	35.85%	34.04%	100%
Total consommation marchandises	30.11%	35.85%	34.04%	100%

**c- Services extérieurs :**

L'entreprise fait appel aux différents services extérieurs (étude de sol, maîtrise d'œuvre, contrôle technique de construction) soit à 14 608 368,29 da.

**Tableau n°10 : Tableau des services extérieurs :**

Désignation	1 <sup>ere</sup> année	2 <sup>eme</sup> année	3 <sup>eme</sup> année	Total
Services extérieurs	10 001 860.00	25 398 75.00	20 666 33.00	14 608 368.00
Total services	10 001 860.00	25 398 75.00	20 666 33.00	14 608 368.00

TSE (14 608 368.29)= étude de sol (242 910) + étude et suivie (13 182 253.52) + contrôle technique (1 183 104.77).

Suivie = 6 199 900DA → 2 066 633.33 pour chaque année.

L'étude = 6 982 453.52

**Contrôle technique :**

Règlement de la part due au titre de la phase contrôle plan, soit la somme de :

591 552.39 DA TTC répartis comme suit :

**Tableau n°11 : Tableau de répartition du contrôle technique :**

N	Désignation de l'échéance	Montant TTC
1	Prévu au premier examen 1 <sup>ere</sup> ADEX/RICT	591 552.39

Règlement de la part due au titre de la phase contrôle chantier, soit la somme de :

591 552 .38 DA TTC répartis comme suit :

N	Désignation de l'échéance	Montant
2	Prévu au premier examen du fond de fouille	118 310.47
3	Prévu à 25% du délai contractuel de contrôle	118 310.47
4	Prévu à 60% du délai contractuel de contrôle	118 310.47
5	Prévu à 75% du délai contractuel de contrôle	118 310.47
6	Prévu au premier examen d'étanchéité terrasse	118310.47

Les calculs des services extérieurs pour chaque année se font comme suit :

## CHAPITRE III : Financement et rentabilité du projet 40 logements EL-KSEUR

1ere année = 242 910 + 6 982 453+2 066 633.33+591 552.39+118 310.50= 10 001 860.00

2eme année= 2 066 633.33+118 310.47+118 310.47+118 310.47 +118 310.47= 2 539 875.00

Nous avons à partir du coût global du projet et des informations citées ci-dessus calculé la répartition des services extérieurs pour chaque année, et ce, tout le long du projet.

### d-Frais du personnel :

Le nombre d'emplois prévisionnels pour les besoins de la maîtrise d'ouvrage et le pilotage du projet est de 6 emplois permanent dont 1 encadrement, 1 maîtrise. Au sein de l'entreprise DANIBEL-PROMO le salaire moyen est de 40 000 .00DA, le projet nécessite deux salariés ; l'un est un responsable commercial quant à l'autre il est responsable technique.

Le salaire mensuel moyen est donc de : 40 000DA donc le salaire annuel est de 480 000 DA,  
 $40\,000 \times 12 = 480\,000.00\text{DA}$ .

### Tableau n°12 : Tableau des frais du personnel :

Désignation	1 <sup>ere</sup> année	2 <sup>eme</sup> année	3 <sup>eme</sup> année	Total
Nombre de salariés	2	2	2	2
Montant salariés	480 000 .00	480 000 .00	480 000 .00	1 440 000.00
Somme salaire	480 000 .00	480 000 .00	480 000 .00	1 440 000.00
Charge patronale	124 800.00	124 800 .00	124 800.00	374 400.00
Total charge salariale	604 800.00	604 800.00	604 800 .00	1 814 400.00

Nous avons, à partir des informations de l'entreprise calculé le total de la charge salariale, sachant que la charge patronale est de 26%.

### e- Impôt et taxe :

Les impôts et taxes représentent la taxe sur l'activité professionnelle.

À partir des données du tableau du coût global du projet, nous avons effectué le tableau de la TAP.

### Tableau n°13 : Tableau des impôts et taxes :

Année	TAP	Total
1 <sup>ere</sup> année	-	-
2 <sup>eme</sup> année	-	-
3 <sup>eme</sup> année	-	-
4 <sup>eme</sup> année	8 024 236.00	8 024 236.00

**f-Charges d'intérêt :**

Les charges d'intérêts représentent les intérêts sur emprunt

Le montant de l'emprunt demandé est de 249 000 000 .00DA Pour une durée de 3 ans avec un taux d'intérêt de 5.75%. Avec des modalités de remboursement :

3 années d'utilisation, 6 mois différés et 12 mois de remboursement.

**Tableau n°14 : Tableau de l'amortissement de l'emprunt :**

<b>Année</b>	<b>Capital</b>	<b>Intérêt</b>	<b>KFP</b>
<b>1<sup>ere</sup> année</b>	249 000 000.00	4 772 500	249 000
<b>2<sup>eme</sup> année</b>	249 000 000.00	4 772 500	249 000
<b>3<sup>eme</sup> année</b>	249 000 000.00	4 772 500	249 000

Les intérêts sont calculés comme suit :

$$\text{Intérêt} = 2\,490\,000 \times i / n ; \quad n= 3 \text{ ans, } i= 5.75\%$$

**g-Chiffre d'affaires vente :**

**Tableau n°15 : Tableau du chiffre d'affaire de vente :**

	<b>1<sup>ere</sup> année</b>	<b>2<sup>eme</sup> année</b>	<b>3<sup>eme</sup> année</b>	<b>N4 avec diffère</b>
<b>Produit de la vente</b>	-	-	-	440 787 700.00
<b>Total avancement</b>	-	-	-	440 787 700 .00

Les fonds immobilisés par l'entreprise pour le projet est de : 107 640 315.03 DA

Les ressources totales (fonds propre + dettes) sont de 356 640 315.03 DA

Le total des ventes est de 440 787 700 DA

D'après ces données nous pouvons dire que l'entreprise aura la capacité de rembourser l'emprunt auprès de la banque et dégagera même un bénéfice.

**h-Avancement des travaux :**

Les calculs et tableaux ci-dessus nous donne les détails suivant :

**Tableau n°16 : Tableau de l'avancement des travaux :**

	<b>1<sup>ere</sup> année</b>	<b>2<sup>eme</sup> année</b>	<b>3<sup>eme</sup> année</b>	<b>4<sup>eme</sup> année avec diffère</b>
<b>Travaux encours a l'avancement</b>	150 354 721.00	109 081 979.00	103 496 789.00	370 957 815.00



## CHAPITRE III : Financement et rentabilité du projet 40 logements EL-KSEUR

<b>Travaux encours cumuls</b>	150 354 721.00	259 436 700.00	362 933 489.00	370 957 815.00
<b>Total avancement</b>	150 354 721.00	259 436 700.00	362 933 489.00	370 957 815.00
<b>Total financier</b>	150 354 721.00	259 436 700.00	362 933 489.00	370 957 815.00

Travaux en cours à l'avancement= terrains + travaux incorpores dans l'ouvrage + services extérieurs + charge salariale + TAP + charge d'intérêt.

### 3-4-Compte de résultat prévisionnel :

A partir des calculs effectués ci-dessus nous avons, établi le compte de résultat prévisionnel comme suit :

**Tableau n°17 : Tableau du compte de résultat prévisionnel :**

<b>Compte</b>	<b>1<sup>ere</sup> année</b>	<b>2<sup>eme</sup>annee</b>	<b>3<sup>eme</sup> année</b>	<b>4<sup>eme</sup> année</b>
-Chiffre d'affaire de vente	-	-	-	440 787 700.00
-Travaux encours de production	150 354 721.00	109 081 979.00	103 496 789.00	370 957 815.00
I-Chiffre d'affaire net de rabais	150 354 721.00	109 081 979.00	103 496 789.00	69 829 885.00
Matière première	50 000 000.00	-	-	-
Achat travaux (autre construction)	84 975 561.00	101 164 804.00	96 052 856.00	-
Service	10 001 860.00	2 539 875.00	2 066 633.00	-
Prime d'assurance	-	-	-	-
II-Construction de l'exercice	144 977 421.00	103 704 679.00	98 119 489.00	
III-valeur ajoutée d'exploitation (II-I)	5 337 300.00	5 337 300.00	5 337 300.00	69 829 885.00
Charge de personnel	604 800.00	604 800.00	604 800.00	-
Impôt et taxes et versement assimilé	-	-	-	8 024 326.00
IV-Excédent brut d'exploitation	4 772 500.00	4 772 500.00	4 772 500.00	61 805 559.00
Dotations aux amortissements	-	-	-	-
V-Résultat opérationnel	4 772 500.00	4 772 500.00	4 772 500.00	61 805 559.00
Charges financières	4 772 500.00	4 772 500.00	4 772 500.00	-
VI-Résultat financier	(4 772 500.00)	(4 772 500.00)	(4 772 500.00)	-
VII-Résultat (V+VI)	-	-	-	61 805 559.00
Impôt sur le bénéfice	-	-	-	16 069 445.00
Résultat net de l'exercice	-	-	-	45 736 114.00

## CHAPITRE III : Financement et rentabilité du projet 40 logements EL-KSEUR

Le tableau du compte du résultat prévisionnel est un tableau financier qui reflète le niveau d'activité économique de l'entreprise sur toute la durée du projet. Il reconstitue l'ensemble des produits (chiffre d'affaire de ventes) et des charges (matière première, services, travaux de construction, charges personnels, charges financières, impôt sur le bénéfice) relatives au projet, pour se solder par un résultat positif qui est de 45 736 144.00 DA. Ce tableau a pour objectif de montrer les intérêts de l'emprunt à rembourser pour chaque exercice comptable.

### 3-5-Plan de financement

Nous avons fait le plan de financement, comme suit, à partir des calculs précédents :

**Tableau n°18 : Tableau du plan de financement :**

	<b>1<sup>ere</sup> année</b>	<b>2<sup>eme</sup> année</b>	<b>3<sup>eme</sup> année</b>
Solde initial capitaux propres	50 000 000.00		
Solde reporté	-	(115 695 429.00)	(193 304 802.00)
Dépense :			
-Achat terrain	50 000 000.00		
-Travaux incorporés dans l'ouvrage	84 975 561.00	101 164 804.00	96 052 856.00
-Services extérieurs	10 001 860.00	2 539 875.00	2 066 633.00
-Prime d'assurance	-	-	-
-Charge personnel	604 800.00	604 800.00	604 800.00
- Impôt taxe et versement assimilé	-	-	-
-Charge financière	4 772 500.00	4 772 500.00	4 772 500.00
-Remboursement de l'emprunt	-	-	-
<b>Total I</b>	<b>150 354 721 .00</b>	<b>109 081 979.00</b>	<b>103 496 790.00</b>
Recette :			
-Produit de la vente			
-Apport en fond +compte courant	34 659 291.00	31 472 606.00	47 801 592.00
<b>Total II</b>	<b>34 659 291.00</b>	<b>31 472 606.00</b>	<b>47 801 592.00</b>
Diff recette /dépense	(115 695 430.00)	(77 609 373.00)	55 695 198.00
Au crédit bancaire	(115 695 430.00)	(193 304 803.00)	(249 000.00)
TR positif	0	0	0

Le tableau du plan de financement est un tableau des synthèses présentant les recettes et les dépenses de l'entreprise au cours de la réalisation du projet 40 logements. Nous avons à travers ce tableau vérifié l'équilibre du financement de cette entreprise en détaillant la nature de ses dépenses et recettes. Ainsi nous avons pu déterminer le montant nécessaire pour l'emprunt. Il présente également le plan de financement que doit suivre l'entreprise tout le long de son projet.

**3-6-Structure financière du projet :**

A partir des calculs précédents nous avons pu déterminer la structure financière du projet :

**Tableau n°19 : Tableau de la structure financière du projet :**

<b>Emplois</b>	<b>TTC</b>	<b>Ressources</b>	<b>TTC</b>
Terrain : Coût d'acquisition du terrain	50 000 000.00	Autofinancement	107 640 315.03
<b>Total I</b>	<b>50 000 000.00</b>	Crédit bancaire	249 000 000.00
Construction : Travaux BET+CTC+Laboratoire Autres (impôt et taxe) Imprévu	282 193 220,74 14 608 368,29 8 024 326.00 1 814 400.00		
<b>Total II</b>	<b>306 640 315,03</b>		
<b>Total à financer (1+2)</b>	<b>356 640 315,03</b>		
<b>Total des emplois</b>	<b>356 640 315.03</b>	<b>Total des ressources</b>	<b>356 640 315.03</b>

Le tableau de structure financière présente la proportion de dettes bancaires et de capitaux propres dont dispose l'entreprise pour financer son projet. Il permet de comprendre quels sont ses emplois et ses ressources, ainsi que le total à financer. Nous remarquons que les ressources recouvrent l'intégralité des emplois, nous en concluons que l'entreprise dispose des ressources nécessaires pour financer son projet.

**4-7-Balance financière prévisionnelle**

**Tableau n°20 : Tableau de la balance financière prévisionnel :**

<b>Dépenses</b>	<b>TTC</b>	<b>Recettes</b>	<b>TTC</b>
Terrain : Acquisition de terrain <b>Total I</b>	50 000 000.00 <b>50 000 000.00</b>	Vente de commerces, garages, box et caves Vente de logement <b>Total des ventes</b>	41 196 800.00  399 590 900.00 <b>440 787 700.00</b>
Construction : Travaux BET+CTC+Laboratoire Impôt, taxe TAP Imprévu <b>Total II</b>	282 193 220.74 14 608 368.29 8 024 326.00 1 814 400.00 <b>306 640 315.03</b>		
<b>Total à financer (1+2)</b>	<b>356 640 315.03</b>		
Frais financier (intérêt de la banque) III	<b>14 317 500.00</b>		
<b>Prix de revient (1+2+3)</b>	<b>370 957 815.03</b>	<b>Total des ventes</b>	<b>440 787 700.00</b>

### CHAPITRE III : Financement et rentabilité du projet 40 logements EL-KSEUR

Bénéfices prévisionnels	69 828 884 .97		
-------------------------	----------------	--	--

La balance financière prévisionnelle démontre que le total des recettes (total des ventes), peut couvrir l'intégralité des dépenses, charges d'intérêt y compris. A cet effet, nous ont concluons donc que l'entreprise aura la capacité de rembourser et que le projet est rentable en vue du bénéfice prévisionnel dégagé.

#### 4-Evaluation du projet d'investissement :

Il existe plusieurs méthodes qui permettent d'évaluer la rentabilité et la pertinence d'un projet d'investissement, à savoir la valeur actuel nette (VAN), le taux de rentabilité interne (TRI), l'indice de profitabilité (IP), le délai de récupération (DRCI)...etc ; que nous avons énumérées et expliquées dans le premier chapitre. Pour évaluer la rentabilité du présent projet, nous allons utiliser deux méthodes d'évaluation la VAN et l'IP en se basant sur les données fournies et les calculs de l'étude technico-économique déjà présentée. Il est donc essentiel de procéder au calcul des cash-flows actualisés (flux de trésorerie), le taux d'actualisation émis par la banque est de 5.75%

##### a- Tableau du calcul du besoin au fond de roulement BFR :

A partir des données du bilan prévisionnel, nous allons calculer le BFR et la  $\Delta$  du BFR pour chaque année.

$$\text{BFR} = (\text{stock} + \text{créance client}) - \text{dettes CT}$$

##### Tableau n°21 : Tableau du BFR :

Années	1 <sup>ere</sup> années	2 <sup>eme</sup> années	3 <sup>eme</sup> années	4 <sup>eme</sup> années
BFR	56 253 366	163 986 242	267 909 027	182 979 942
$\Delta$ BFR	107 732 876	103 922 785	-84 929 085	-

Un BFR positif signifie que le stock est plus important que les dettes à CT, inversement lorsqu'il est négatif cela veut dire que les dettes à CT sont plus importantes.

Le BFR ici, est positif, il montre donc un besoin de financement à court terme.

##### b- Tableau du calcul de la capacité d'autofinancement (CAF) :

L'impôt sur le bénéfice des sociétés pour l'activité de bâtiment est de 23%.

## CHAPITRE III : Financement et rentabilité du projet 40 logements EL-KSEUR

**Tableau n°22 : Tableau de la CAF :**

Années	1 <sup>ere</sup> années	2 <sup>eme</sup> années	3 <sup>eme</sup> années	4 <sup>eme</sup> années avec différé
Recettes	150 354 721	109 081 979	103 496 789	440 787 700
- Dépenses	150 354 721	109 081 979	103 496 789	8 024 326
- Dotations aux amortissements	-	-	-	-
= Résultat avant impôts	00	00	00	<b>432 763 374</b>
- IBS				99 535 576.02
= Résultat net				333 227 798
+ Dotations aux amortissements	-	-	-	
= Capacité d'autofinancement (CAF)	00	00	00	333 227 798

### c- Calcul des cash-flows actualisés :

**Tableau n°23 : tableau des cash-flows actualisés :**

Années	1 <sup>ere</sup> années	2 <sup>eme</sup> années	3 <sup>eme</sup> années
Ressource :			
CAF	00	00	00
Δ BFR négative	-	-	-84 929 085
VRI	-	-	-
Récupération BFR	-	-	-
Total Ressources...1			-84 929 085
Emplois :			
Capital investi	150 354 721	109 081 979	103 496 789
Δ BFR positive	107 732 876	103 922 785	-
Total Emplois....2	258 087 597	213 004 764	103 496 789
Cash-flow (1+2)	258 087 597	213 004 764	18 567 704

### CHAPITRE III : Financement et rentabilité du projet 40 logements EL-KSEUR

$(1+i)^{-n}$	0.9456	0.8942	0.8455
Cash-flow actualisé	244 054 465.2	190 470 869.7	15 700 629.89
Cumul cash-flow actualisé	244 054 465.2	434 525 334.9	450 225 964.8

Calcul de la VAN et de l'IP :

$$\text{VAN} = -I_0 + (\text{cumul des cash-flows actualisé}) = -370\,957\,815.03 + 450\,225\,964.8 = 79\,268\,149.76$$

La valeur actuelle nette est positive, donc le **projet est rentable**.

$$\text{IP} = (\text{VAN} / I_0) + 1 = (79\,268\,149.76 / 370\,957\,815.03) + 1 = 0.21368 + 1 = 1.21368$$

Ou

$$\text{IP} = (\text{cumul des cash-flows actualisés}) / I_0 = 1.21368$$

L'indice de profitabilité est supérieur à 1, le **projet est donc rentable**.

#### Conclusion :

L'étude technico-économique et l'évaluation du projet effectuées dans ce troisième chapitre concluent à une rentabilité importante et que le projet de la promotion immobilière de 40 logements est une bonne opportunité d'investissement dans le cadre de la promotion immobilière.

En effet, les résultats du tableau d'amortissement de l'emprunt, du chiffre d'affaires des ventes, du tableau de compte de résultat et le tableau de plan de financement, ainsi que les deux indicateurs de rentabilité sur lesquels nous nous sommes appuyés démontrent que le projet présente une rentabilité certaine. Cette rentabilité est corroborée, aussi, par les résultats de la VAN (positive) et de l'IP (supérieur à 1).

Selon les données de l'entreprise, le chiffre d'affaires des ventes est de 440 787 700 DA tandis que le total des dépenses (charges d'intérêt comprises 370 957 815.03). D'où un bénéfice prévisionnel égal à 69 828 884 .97 DA. La structure financière de l'entreprise démontre que l'entreprise disposera, suite à l'emprunt accordé des ressources nécessaires pour couvrir l'intégralité de ses dépenses.

### **CHAPITRE III :           Financement et rentabilité du projet 40 logements EL-KSEUR**

---

Enfin, comme le suggère l'étude technico-économique du projet étudié l'entreprise aura la capacité de rembourser l'intégralité de l'emprunt et des charges financières dans le temps.

# *Conclusion générale*



## CONCLUSION GENERAL

---

A travers ce mémoire nous avons essayé d'apporter des éléments de réponse à une problématique intéressante en exposant les différentes sources de financement dont peut bénéficier un investissement immobilier, ainsi que les démarches à suivre pour une demande de financement par crédit bancaire. Pour ce faire, nous avons effectué un stage pratique au sein du bureau de comptabilité chargé des finances de la promotion immobilière concernée, ce qui nous a permis de détailler l'aspect pratique d'une étude pour une demande de financement par crédit bancaire.

En effet, malgré le retrait progressif de l'Etat du financement du secteur immobilier et l'implication des banques commerciales dans ce secteur, en s'intéressant au financement du logement, ainsi que les réformes institutionnelles engagées dans ce dernier, en créant les différents organismes (FNOPOS, SGCI, et la CNL), qui certes apportent incontestablement plus de sécurité aux banques en matière d'octroi des crédits immobiliers, mais reste encore insuffisante pour promouvoir le marché immobilier en Algérie.

Au-delà du désengagement de l'État, l'objectif premier du nouveau système est de stimuler et de réguler la promotion immobilière au profit des acquéreurs, des promoteurs et de tous les acteurs qui contribuent au financement des opérations immobilières. Cependant, le développement des marchés de l'immobilier et de l'offre de logements, ne peut se faire que par la libéralisation réelle de ces derniers, pour cela il est nécessaire d'encourager le développement immobilier privé.

L'Etat a toujours privilégié le secteur du logement, tant pour les promoteurs que pour les acquéreurs, par la promulgation des textes juridiques relatifs aux diverses facilitations qui leur ont été accordés. Parmi ces commodités, du moins celles adressées à la promotion immobilière, l'accès rapide au financement de leur projets via un crédit bancaire, la bonification du taux d'intérêt, crédit-bail immobilier et récemment le financement participatif.

Dans notre travail, nous avons développé le volet théorique de toutes les étapes relatives au financement d'un investissement en général, puis celui de la promotion immobilière ; c'est dans ce sens que nous avons décortiqué une par une les sources de financement de la promotion immobilière.

Le cas pratique nous a permis de comprendre le processus d'une étude technico-économique et les nombreux calculs à effectuer afin d'assurer la rentabilité du projet et de ce fait la capacité de remboursement auprès de la banque concernée. En effet, les calculs de l'étude technico-économique, nous ont permis de constater, que les ressources totales de l'entreprise (fonds propres et dettes) mobilisées seront en mesure de couvrir l'intégralité des dépenses du projet, mais aussi que celui-ci générera un bénéfice prévisionnel pour l'entreprise en vue du chiffre d'affaires de vente prévisionnel. Les résultats des indices de rentabilité calculés démontrent une rentabilité importante du projet.

## CONCLUSION GENERAL

---

Ainsi, nous avons à travers les résultats obtenues conclu que le projet 40 logements EL-Kseur représente une rentabilité certaine, ainsi qu'un bon investissement pour la promotion immobilière DANIBEL-PROMO. Ces résultats démontrent également la grande capacité de remboursement de l'entreprise DANIBEL-PROMO.

Toutefois, désormais l'accès au financement n'est plus possible sans garantie solvable, d'une part confirmer et contractualiser, sans apport substantiel du promoteur d'autre part. Cette rigueur doit considérablement réduire, voire éliminer tous risques financiers pour les bailleurs de fonds, et tous risques commerciales pour les promoteurs. La participation aux formules de promotions immobilières participatives peut être aussi d'une certaine manière considéré comme un mode de financement.

De par son activité, le promoteur se trouve toujours confronté à une multitude de risques ; qui entrave son activité, affectent sa performance et son développement et peut même mettre en péril sa pérennité. Pour conclure, nous avons émis quelques suggestions que nous avons jugées utile :

- Encourager d'avantage les promoteurs immobiliers privés afin de remédier à la question de l'augmentation de la demande par rapport à l'offre.
- Concilier entre les tâches de tous les intervenants dans le secteur immobilier à commencer par l'Etat, les banques, les nouvelles institutions mises en place en 1997, la CNL, les promoteurs, les ménages...etc.
- Alléger les difficultés que le promoteur privé rencontre pour accéder au foncier qu'ils payent cher. Contrairement aux promoteurs immobiliers qui réalisent des logements pour le compte de l'Etat qui bénéficient d'un abattement de 80% sur le prix du foncier.

Enfin, l'examen des différents notions liées à la promotion immobilière, nous a permis d'appréhender les modalités de financement relatives à ce secteur d'activité.

# ***Bibliographie***

## **BIBLIOGRAPHIE :**

---

### **1. Ouvrage :**

- BERTRAND AVRIL, BERNARD ROTH**, La Promotion Immobilière : construire pour autrui, édition Presses de l'école nationale des Ponts et Chaussées, 2001.
- PHILIPPE MALINVAUD, PHILIPPE JESTZ**, Droit de la Promotion Immobilière, édition Dalloz, 6<sup>ème</sup> édition, 1995.
- NATHALIE TRAVERDET-POPIOLEK**, Guide du Choix de D'investissement, édition Eyrolles, 2006.
- **JEAN BARREAU et autres**, Gestion financière, édition Dunod, 13<sup>ème</sup> édition. 2004.
- **TEULIE(J), TOPSACALIAN P**, Finance, Edition Vuibert, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 2005. P.280.
- VIZZAVONA (P)**, Gestion financière, Edition Berti, 9<sup>ème</sup> édition, Alger, 1991, P. 395

### **2. Revus et publication :**

- MARIE PASCALE DELAMARE**, Le Choix de Financement, Réseau Certa.
- ALA OMAR**, Cosob P.7.
- BANQUE DE L'HABITAT**, 1002-Tunis, Note d'opération "Emprunt Subordonné BH 2007.
- **PIERRE CLÉON**, Les échos, guides de la création, les différents modes de financement
- ROBERT KAPLAN, DAVID NORTON**, Baromètre de Gestion Stratégique.
- FRANCOIS LOGIN**, Cours de Gestion Financière, Séance 9.
- **INES BOUKHALFA**, Liberté-Algérie « Nouvelle mesures au profit des promoteurs immobilier », 2018.
- **ABDERHMANE BENSAAD**, Ministère des finance activité « activité de leasing en Algérie » / le leasing en Algérie : réalité et perspective de développement.
- Algérie presse service, Le Financement Participatif bientôt opérationnel, rubrique économie, publié 07 juillet 2020.
- Lettre de la DGI n<sup>o</sup> 47, 2010.
- Lettre de la DGI n<sup>o</sup> 92, 2019.

### **3. Journaux Officiels :**

- La loi n<sup>o</sup> 11-04 du 17 février 2011 fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, JORA N<sup>o</sup> 14 du 06 mars 2011.
- Article 07 du décret législatif n<sup>o</sup>94-07 du 18 mai 1994 relatif aux conditions de la production architecturale et à la profession d'architecte 3 Loi n<sup>o</sup> 11-04 du 17 février 2011, fixant les règles régissant l'activité de promotion immobilière, journal officiel de la république algérienne n<sup>o</sup> 14 du 06 mars 2011.

## **BIBLIOGRAPHIE :**

---

- Décret n°80-213 du 13-09-1980.
- La loi 86/07 sur la promotion immobilière du 04 mars 1986.
- La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit.
- Le Décret législatif 93-03, du 1 mars 1993, relative à l'activité immobilière.
- Le décret exécutif n° 06-90 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.
- Le décret exécutif n° 06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.
- Règlements n° 96-06 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.
- L'arrêté interministériel du 09 avril 2002.

### **4. Sites :**

- Donné titrées du site officiel de la CNL [www.cnl.gov.dz](http://www.cnl.gov.dz)
- Donné titrées du site officiel de la SGCI [www.sgci.dz](http://www.sgci.dz)
- Donné titrées du site officiel de la FNOPOS [www.fnopos.dz](http://www.fnopos.dz)
- Donné titrées du site officiel de la CNEP-banque [www.cnepbanque.dz](http://www.cnepbanque.dz)
- Donné titrées du site officiel de la CPA [www.cpabank.dz](http://www.cpabank.dz)
- Donné titrées du site officiel de la BNA [www.bna.dz](http://www.bna.dz)
- Donné titrées du site officiel de SOCIETE GENERALE [www.societegenerale.dz](http://www.societegenerale.dz)
- Donné titrées du site officiel de BNP PARIBAS [www.bnpparibas.dz](http://www.bnpparibas.dz)
- Donné titrées du site officiel de la BADR [www.badrbanque.dz](http://www.badrbanque.dz)
- [www.tacotax.fr /guide/credit-bail](http://www.tacotax.fr/guide/credit-bail).
- [www-homunity.com](http://www-homunity.com) /le financement de la promotion immobilière.
- [www.capital.fr /entreprise-marché/Emprunt obligataire](http://www.capital.fr/entreprise-marche/Emprunt-obligataire).
- [www.mybusiness-plan.fr /augmentation du capital](http://www.mybusiness-plan.fr/augmentation-du-capital).
- [www.maxicours.com](http://www.maxicours.com) /le financement par emprunt bancaire.
- [www.compta-onlinre.com](http://www.compta-onlinre.com).
- [www.rachatducredit.com](http://www.rachatducredit.com) /investissement financier.

### **5. Travaux universitaires :**

- GUETTAF YACINE, MANSOURI FAROUK**, Le Financement bancaire de l'immobilier en Algérie, Université de Bejaia, 2018

# *Annexes*

**LISTE DES ANNEXES :**

**Annexe n°1 :** Le coût Global du Projet.

**Annexe n°2 :** Le planning de Réalisation des Travaux par mois.

**Annexe n°3 :** Tableau Surfaique des Lots du Projet.

**Annexe n°4 :** Tableau des prix bancaire du Projet.

**Annexe n°5:** Bilan prévisionnel.

**Annexe n° 1 :****Coût Globale du Projet :**

<b>N° ART</b>	<b>DESIGNATION DES ARTICLES</b>	<b>MONTANT</b>
1	TERRASSEMENT	6 297 740.69
2	INFRASTRUCTURE	17 467 462.02
3	SUPERSTRUCTURE	46 164 380.60
4	ETANCHEITE-TOITURES	3 303 608.02
5	MACONNERIE, REVETEMENT ET DIVERS	81 068 990.62
6	MINUISERIE BOIS ET PVC	14 009 492.05
7	ELECTRICITE	11 948 105.03
8	PLOMBRIE SANITAIRE	17 117 664.38
9	FERRONNERIE ET RAMPES EN ALUMINIUM CHROME	1 713 471.83
10	RAVALEMENT DES FACADES	6 163 459.50
11	PEINTURE	7 407 113.26
12	ASCENSEURS	8 774 500.00
13	CUISINES EQUIPEES	8 022 400.00
14	AMENAGEMENTS EXTERIEURS (VRD)	52 734 832.75
<b>TOTAL</b>		<b>282 193 220.74</b>

**DIVERS**

<b>N°</b>	<b>DESIGNATION DES ARTICLES</b>	<b>MONTANT TTC</b>
1	ACHAT DU TERRAIN	50 000 000.00
2	ETUDE DE SOL	242 910.00
3	ETUDES ET SUIVI	13 182 353.52
4	CONTROL TCHNIQUE (C.T.C)	1 183 104.77
5	TAP	8 024 326.00
6	AUTRES	1 814 400.00
<b>TOTAL</b>		<b>74 447 094.29</b>

**Récapitulatif**





### Annexe n°3 : Tableau Surfacing des Lots du Projet.

N° des lots	Bloc	Niveau	Codification du lot	Destination du lot	Surface Privative (m²)	Lot concerné par la réservation de l'ascenseur	Surface utile (m²)	Surface dépendances parties communes à usage exclusif du lot	Type de dépendances
1	A	Sous sol 01	Box	Box	12,00	12,00	12,00		
2	A	Sous sol 01	Box	Box	13,05	13,05	13,05		
3	A	Sous sol 01	Box	Box	13,47	13,47	13,47		
4	A	Sous sol 01	Box	Box	12,38	12,38	12,38		
5	A	Sous sol 01	Box	Box	12,31	12,31	12,31		
6	A	Sous sol 01	Box	Box	12,50	12,50	12,50		
7	A	Sous sol 01	Box	Box	13,99	13,99	13,99		
8	A	Sous sol 01	Box	Box	25,46	25,46	25,46		
9	A	RDC	Commerce 1	Commercial	28,62		28,62		
10	A	RDC	Commerce 2A	Commercial	78,65		78,65		
11	A	RDC	Commerce 2B	Commercial	30,38		30,38		
12	A	RDC	A(0)1	F4	122,87	122,87	122,87		
13	A	Etage 01	A(1)1	F3	80,55	80,55	87,34	6,79	02 balcons
14	A	Etage 01	A(1)2	F2	57,46	57,46	61,03	3,57	Balcon
15	A	Etage 01	A(1)3	F4	110,72	110,72	116,76	6,04	Balcon
16	A	Etage 01	A(1)4	F4	113,25	113,25	119,98	6,73	02 balcons
17	A	Etage 02	A(2)1	F3	80,55	80,55	87,34	6,79	02 balcons
18	A	Etage 02	A(2)2	F2	57,46	57,46	61,03	3,57	Balcon
19	A	Etage 02	A(2)3	F4	110,72	110,72	116,76	6,04	Balcon
20	A	Etage 02	A(2)4	F4	113,25	113,25	119,98	6,73	02 balcons
21	A	Etage 03	A(3)1	F3	76,28	76,28	87,45	11,17	02 balcons
22	A	Etage 03	A(3)2	F2	57,46	57,46	61,03	3,57	Balcon
23	A	Etage 03	A(3)3	F4	110,72	110,72	116,76	6,04	Balcon
24	A	Etage 03	A(3)4	F4	113,25	113,25	119,98	6,73	02 balcons
25	A	Etage 04	A(4)1	F2	67,63	67,63	110,12	42,49	Balcon + terrasse
26	A	Etage 04	A(4)2	F4	110,02	110,02	152,51	42,49	Terrasse
27	A	Etage 04	A(4)3	F4	117,72	117,72	120,14	2,42	Balcon
28	A	Etage 05	A(5)1	F2	66,79	66,79	70,70	3,91	Balcon
29	A	Etage 05	A(5)2	F2	75,03	75,03	75,03		
30	A	Etage 05	A(5)3	F2	40,10	40,10	40,10		
31	A	Etage 05	A(5)4	F2	56,67	56,67	116,68	60,01	Balcon + terrasse
<b>Total des surfaces Bloc : A</b>					<b>1 991,31</b>	<b>1 853,66</b>	<b>2 216,40</b>		

N° des lots	Bloc	Niveau	Codification du lot	Destination du lot	Surface Privative (m²)	Lot concerné par la réservation de l'ascenseur	Surface utile (m²)	Surface dépendances parties communes à usage exclusif du lot	Type de dépendances
32	B	Sous sol 03	Cave	Cave	24,03		24,03		
33	B	Sous sol 03	Cave	Cave	13,98		13,98		
34	B	Sous sol 03	Cave	Cave	13,05		13,05		
35	B	Sous sol 03	Cave	Cave	14,54		14,54		
36	B	Sous sol 03	Cave	Cave	15,48		15,48		
37	B	Sous sol 03	Cave	Cave	13,58		13,58		
38	B	Sous sol 03	Cave	Cave	19,29		19,29		
39	B	Sous sol 03	Cave	Cave	23,43		23,43		
40	B	Sous sol 03	Cave	Cave	19,84		19,84		
41	B	Sous sol 03	Cave	Cave	20,90		20,90		
42	B	Sous sol 03	Cave	Cave	28,61		28,61		
43	B	Sous sol 03	Cave	Cave	27,63		27,63		
44	B	Sous sol 03	Cave	Cave	13,49		13,49		
45	B	Sous sol 03	Cave	Cave	20,14		20,14		
46	B	Sous sol 02	Garage	Garage	38,46	38,46	38,46		
47	B	Sous sol 02	Garage	Garage	45,61	45,61	45,61		
48	B	Sous sol 02	Garage	Garage	23,29	23,29	23,29		
49	B	Sous sol 02	Garage	Garage	38,26	38,26	38,26		
50	B	Sous sol 02	Garage	Garage	44,33	44,33	44,33		
51	B	Sous sol 02	Garage	Garage	56,97	56,97	56,97		
52	B	Sous sol 02	Garage	Garage	24,92	24,92	24,92		
53	B	Sous sol 02	Cave	Cave	9,04	9,04	9,04		
54	B	Sous sol 01	Box	Box	11,50	11,50	11,50		
55	B	Sous sol 01	Box	Box	11,50	11,50	11,50		
56	B	Sous sol 01	Box	Box	11,70	11,70	11,70		
57	B	Sous sol 01	Box	Box	12,00	12,00	12,00		
58	B	Sous sol 01	Box	Box	12,20	12,20	12,20		
59	B	Sous sol 01	B(-1)1	F2	63,34	63,34	72,57	9,23	Balcon
60	B	Sous sol 01	B(-1)2	F3	71,51	71,51	75,79	4,28	Balcon
61	B	Sous sol 01	B(-1)3	F2	76,23	76,23	84,72	8,49	Balcon
62	B	RDC	B(0)1	F3	104,62	104,62	112,65	8,03	Balcon
63	B	RDC	B(0)2	F3	78,96	78,96	80,96	2,00	Balcon
64	B	RDC	B(0)3	F4	113,57	113,57	129,24	15,67	Terrasse
65	B	Etage 01	B(1)1	F3	100,52	100,52	109,28	8,76	02 balcons
66	B	Etage 01	B(1)2	F3	72,83	72,83	76,17	3,34	Balcon
67	B	Etage 01	B(1)3	F4	119,51	119,51	148,75	29,24	Terrasse+02 balcons
68	B	Etage 02	B(2)1	F3	100,52	100,52	109,28	8,76	02 balcons
69	B	Etage 02	B(2)2	F3	72,83	72,83	76,17	3,34	Balcon
70	B	Etage 02	B(2)3	F4	119,51	119,51	148,75	29,24	Terrasse+02 balcons
71	B	Etage 03	B(3)1	F3	100,52	100,52	109,28	8,76	02 balcons
72	B	Etage 03	B(3)2	F3	72,83	72,83	76,17	3,34	Balcon
73	B	Etage 03	B(3)3	F4	119,51	119,51	148,75	29,24	Terrasse+02 balcons
74	B	Etage 04	B(4)1	F3	104,12	104,12	111,61	7,49	Balcon
75	B	Etage 04	B(4)2	F3	72,83	72,83	76,17	3,34	Balcon
76	B	Etage 04	B(4)3	F4	125,84	125,84	148,22	22,38	Terrasse+02 balcons
77	B	Etage 05	B(5)1	F2	41,17	41,17	140,40	99,23	Terrasse
78	B	Etage 05	B(5)2	F4	114,77	114,77	207,70	92,93	Terrasse+02 balcons
<b>Total des surfaces Bloc : B</b>					<b>2 453,31</b>	<b>2 185,32</b>	<b>2 850,40</b>		
<b>Total des surfaces Blocs: A+B</b>					<b>4 444,62</b>				

**Annexe n°4 : Tableau des prix bancaire du Projet.**

Num éro des lots	Bloc	Niveau	Codificat ion du lot	Destinati on du lot	Surface Privative (m²)	Surface utile (m²)	Surface dépendan ces parties commune s à usage exclusif du lot	Montant de vente ttc
1	A	Sous sol 01	Box	Box	12,00	12,00		480 000,00
2	A	Sous sol 01	Box	Box	13,05	13,05		522 000,00
3	A	Sous sol 01	Box	Box	13,47	13,47		538 800,00
4	A	Sous sol 01	Box	Box	12,38	12,38		495 200,00
5	A	Sous sol 01	Box	Box	12,31	12,31		492 400,00
6	A	Sous sol 01	Box	Box	12,50	12,50		500 000,00
7	A	Sous sol 01	Box	Box	13,99	13,99		559 600,00
8	A	Sous sol 01	Garage	Garage	25,46	25,46		1 273 000,00
9	A	RDC	Commer ce	Commerc ial	28,62	28,62		1 717 200,00
10	A	RDC	Commer ce	Commerc ial	78,65	78,65		4 719 000,00
11	A	RDC	Commer ce	Commerc ial	47,84	47,84		2 870 400,00
12	A	RDC	A(0)1	F4	122,87	122,87		11 672 650,00
13	A	Etage 01	A(1)1	F3	80,55	87,34	6,79	8 297 300,00
14	A	Etage 01	A(1)2	F2	57,46	61,03	3,57	5 797 850,00
15	A	Etage 01	A(1)3	F4	110,72	116,76	6,04	11 092 200,00
16	A	Etage 01	A(1)4	F4	113,25	119,98	6,73	11 398 100,00
17	A	Etage 02	A(2)1	F3	80,55	87,34	6,79	8 297 300,00

18	A	Etage 02	A(2)2	F2	57,46	61,03	3,57	5 797 850,00
19	A	Etage 02	A(2)3	F4	110,72	116,76	6,04	11 092 200,00
20	A	Etage 02	A(2)4	F4	113,25	119,98	6,73	11 398 100,00
21	A	Etage 03	A(3)1	F3	76,28	87,45	11,17	8 307 750,00
22	A	Etage 03	A(3)2	F2	57,46	61,03	3,57	5 797 850,00
23	A	Etage 03	A(3)3	F4	110,72	116,76	6,04	11 092 200,00
24	A	Etage 03	A(3)4	F4	113,25	119,98	6,73	11 398 100,00
25	A	Etage 04	A(4)1	F2	67,63	110,12	42,49	10 461 400,00
26	A	Etage 04	A(4)2	F4	110,02	152,51	42,49	14 488 450,00
27	A	Etage 04	A(4)3	F4	117,72	120,14	2,42	11 413 300,00
28	A	Etage 05	A(5)1	F2	66,79	70,70	3,91	6 716 500,00
29	A	Etage 05	A(5)2	F2	75,03	75,03		7 127 850,00
30	A	Etage 05	A(5)3	F2	40,10	40,10		3 809 500,00
31	A	Etage 05	A(5)4	F2	56,67	116,68	60,01	11 084 600,00
<b>Total des surfaces Bloc : A</b>					<b>2008,77</b>	<b>2233,8 6</b>		<b>200 708 650,00</b>
<b>Num éro des lots</b>	<b>Bloc</b>	<b>Niveau</b>	<b>Codificat ion du lot</b>	<b>Destinati on du lot</b>	<b>Surface Privative (m²)</b>	<b>Surface utile (m²)</b>	<b>Surface dépendan ces parties commune s à usage exclusif du lot</b>	<b>Montant de vente ttc</b>
32	B	Sous sol 03	Cave	Cave	24,03	24,03		961 200,00
33	B	Sous sol 03	Cave	Cave	13,98	13,98		559 200,00
34	B	Sous sol 03	Cave	Cave	13,05	13,05		522 000,00

35	B	Sous sol 03	Cave	Cave	14,54	14,54		581 600,00
36	B	Sous sol 03	Cave	Cave	15,48	15,48		619 200,00
37	B	Sous sol 03	Cave	Cave	13,58	13,58		543 200,00
38	B	Sous sol 03	Cave	Cave	19,29	19,29		771 600,00
39	B	Sous sol 03	Cave	Cave	23,43	23,43		937 200,00
40	B	Sous sol 03	Cave	Cave	19,84	19,84		793 600,00
41	B	Sous sol 03	Cave	Cave	20,90	20,90		836 000,00
42	B	Sous sol 03	Cave	Cave	28,61	28,61		1 144 400,00
43	B	Sous sol 03	Cave	Cave	27,63	27,63		1 105 200,00
44	B	Sous sol 03	Cave	Cave	13,49	13,49		539 600,00
45	B	Sous sol 03	Cave	Cave	20,14	20,14		805 600,00
46	B	Sous sol 02	Garage	Garage	38,46	38,46		1 923 000,00
47	B	Sous sol 02	Garage	Garage	45,61	45,61		2 280 500,00
48	B	Sous sol 02	Garage	Garage	23,29	23,29		1 164 500,00
49	B	Sous sol 02	Garage	Garage	38,26	38,26		1 913 000,00
50	B	Sous sol 02	Garage	Garage	44,33	44,33		2 216 500,00
51	B	Sous sol 02	Garage	Garage	56,97	56,97		2 848 500,00
52	B	Sous sol 02	Garage	Garage	24,92	24,92		1 246 000,00
53	B	Sous sol 02	Cave	Cave	9,04	9,04		361 600,00
54	B	Sous sol 01	Box	Box	11,50	11,50		460 000,00
55	B	Sous sol 01	Box	Box	11,50	11,50		460 000,00
56	B	Sous sol 01	Box	Box	11,70	11,70		468 000,00

57	B	Sous sol 01	Box	Box	12,00	12,00		480 000,00
58	B	Sous sol 01	Box	Box	12,20	12,20		488 000,00
59	B	Sous sol 01	B(-1)1	F2	63,34	72,57	9,23	6 894 150,00
60	B	Sous sol 01	B(-1)2	F3	71,51	75,79	4,28	7 200 050,00
61	B	Sous sol 01	B(-1)3	F2	76,23	84,72	8,49	8 048 400,00
62	B	RDC	B(0)1	F3	104,62	112,65	8,03	10 701 750,00
63	B	RDC	B(0)2	F3	78,96	80,96	2,00	7 691 200,00
64	B	RDC	B(0)3	F4	113,57	129,24	15,67	12 277 800,00
65	B	Etage 01	B(1)1	F3	100,52	109,28	8,76	10 381 600,00
66	B	Etage 01	B(1)2	F3	72,83	76,17	3,34	7 236 150,00
67	B	Etage 01	B(1)3	F4	119,51	148,75	29,24	14 131 250,00
68	B	Etage 02	B(2)1	F3	100,52	109,28	8,76	10 381 600,00
69	B	Etage 02	B(2)2	F3	72,83	76,17	3,34	7 236 150,00
70	B	Etage 02	B(2)3	F4	119,51	148,75	29,24	14 131 250,00
71	B	Etage 03	B(3)1	F3	100,52	109,28	8,76	10 381 600,00
72	B	Etage 03	B(3)2	F3	72,83	76,17	3,34	7 236 150,00
73	B	Etage 03	B(3)3	F4	119,51	148,75	29,24	14 131 250,00
74	B	Etage 04	B(4)1	F3	104,12	111,61	7,49	10 602 950,00
75	B	Etage 04	B(4)2	F3	72,83	76,17	3,34	7 236 150,00
76	B	Etage 04	B(4)3	F4	125,84	148,22	22,38	14 080 900,00
77	B	Etage 05	B(5)1	F2	41,17	140,40	99,23	13 338 000,00
78	B	Etage 05	B(5)2	F4	114,77	207,70	92,93	19 731 500,00

<b>Total des surfaces Bloc : B</b>	<b>2453,31</b>	<b>2850,40</b>		<b>240 079 050,00</b>
<b>Total des surfaces Blocs: A+B</b>	<b>4462,08</b>			<b>440 787 700,00</b>

**Annexe n°5 : Bilan prévisionnel.**

<b>ACTIF</b>				
<b>COMPTES</b>	<b>1ere année</b>	<b>2ème année</b>	<b>3ème année</b>	<b>4ème année</b>
<b>ACTIF NON COURANTS</b>				
Terrain				
Bâtiments	4 053 771	4 053 771	4 053 771	4 053 771
Autres immobilisations corporelles	9 380 390	8 242 437	8 242 437	8 242 437
immobilisations encours	25 000 000	-	-	
Prêts et autres actifs financiers	34 511 700	34 511 700	34 511 700	34 511 700
<b>TOTAL ACTIF NON COURANT</b>	<b>72 945 861</b>	<b>46 807 908</b>	<b>46 807 908</b>	<b>46 807 908</b>
Amortissements	4 895 333	4 895 333	4 895 333	4 895 333
<b>VALEURS NETTES</b>	<b>68 050 528</b>	<b>41 912 575</b>	<b>41 912 575</b>	<b>41 912 575</b>
<b>ACTIF COURANT</b>				
Stocks	150 354 721	259 436 700	362 933 490	270 000 000
Clients avancements	-	-	-	
Trésorerie	353 167 294	271 572 371	167 649 586	65 384 230
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>503 522 015</b>	<b>531 009 071</b>	<b>530 583 076</b>	<b>335 384 230</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>	<b>571 572 543</b>	<b>572 921 646</b>	<b>572 495 651</b>	<b>377 296 805</b>
<b>PASSIF</b>				
<b>COMPTES</b>	<b>1ere année</b>	<b>2ème année</b>	<b>3ème année</b>	<b>4ème année</b>
<b>CAPITAUX PROPRES</b>				
Capital émis	194 800 000	194 800 000	194 800 000	194 800 000
Réserves légales	4 401 964	4 401 964	4 401 964	4 401 964
Résultat net	-	-	-	45 736 114
Report a nouveau	29 269 224	29 269 224	29 269 224	29 269 224
<b>TOTAL I</b>	<b>228 471 188</b>	<b>228 471 188</b>	<b>228 471 188</b>	<b>274 207 302</b>
<b>PASSIF NON COURANT</b>				
Emprunts et dettes financières	249 000 000	249 000 000	249 000 000	
<b>TOTAL II</b>	<b>249 000 000</b>	<b>249 000 000</b>	<b>249 000 000</b>	<b>-</b>
<b>PASSIF COURANT</b>				



<b>Fournisseurs et comptes rattachés</b>	<b>7 081 297</b>	<b>8 430 400</b>	<b>8 004 405</b>	<b>-</b>
<b>Impôts</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>16 069 445</b>
<b>Autres dettes comptes courants</b>	<b>87 020 058</b>	<b>87 020 058</b>	<b>87 020 058</b>	<b>87 020 058</b>
<b>Trésorerie passif</b>				
<b>TOTAL III</b>	<b>94 101 355</b>	<b>95 450 458</b>	<b>95 024 463</b>	<b>103 089 503</b>
<b>TOTAL PASSIF (I+II+III)</b>	<b>571 572 543</b>	<b>572 921 646</b>	<b>572 495 651</b>	<b>377 296 805</b>

# TABLES DES MATIERES

---

**Remerciements**

**Dédicaces**

**Liste des abréviations**

**Liste des tableaux**

**Liste des schémas et figures**

<b>Introduction générale .....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I:les investissements et leur financement.....</b>	<b>4</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>4</b>
<b>Section 1 : Généralités sur l’investissement .....</b>	<b>4</b>
1.1 Définition d’un investissement.....	4
1.1.1 La vision comptable.....	4
1.1.2 La vision économique.....	4
1.1.3 la vision financière.....	5
1.2 Typologie et caractéristiques d’un investissement.....	5
1.2.1 Caractéristique d’un investissement.....	5
a- durée.....	5
b – rendement et efficacité.....	5
c- Notion de risque.....	6
1.2.2 Typologie d’un investissement.....	6
1.3 Objectifs d’un investissement .....	7
1.3.1 Les objectifs opérationnels.....	7
a- Objectifs de coût.....	7
b- Objectifs de délai.....	7
c- Objectifs de qualité.....	7
1.3.2 Les objectifs stratégiques.....	7
<b>Section 2 : le financement des investissements .....</b>	<b>7</b>
2.1 Les différents modes de financement .....	8
2.2 Le financement des investissements par fonds propres.....	8
a- L’autofinancement.....	8
b- L’augmentation du capital.....	9
c- Les cessions d’éléments d’actifs.....	10
2.3 Le financement des investissements par ressources étrangères.....	10
a- les emprunts à long terme ou moyen terme.....	10
b- crédit-bail.....	14

## TABLES DES MATIERES

---

2.4 Le financement par quasi-fond propres.....	15
a- Les comptes courants associés.....	15
b- Les prêts participatifs.....	15
c- Les titres participatifs.....	15
d- Les titres subordonnés.....	16
2.5 Analyse financière d'un projet d'investissement.....	16
2.5.1 Les raisons d'analyser les projets d'investissement.....	17
2.5.2 Les méthodes d'analyse des projets d'investissement.....	17
a- La période de recouvrement.....	17
b- Le retour sur investissement.....	17
c- Méthode d'actualisation de flux monétaires.....	18
<b>Section 3 : l'environnement du financement immobilier en Algérie.....</b>	<b>25</b>
3.1 Notions générale sur le marché de l'immobilier.....	25
3.1.1 Définition du marché immobilier.....	25
3.1.2 Etude de l'offre et la demande.....	25
a- Les déterminants de la demande.....	25
b- Les déterminants de l'offre.....	25
3.1.3 La segmentation du marché immobilier.....	25
a- Le marché primaire.....	25
b- Le marché secondaire.....	26
3.1.4 Les intervenants dans le marché de l'immobilier.....	26
a- L'assemblée populaire communale.....	26
b- Le bureau de conservation foncière.....	26
c- L'arpenteur géomètre.....	26
d- L'expert immobilier.....	26
e- Le notaire.....	26
f- Le maître d'ouvrage.....	26
g- Le maître d'œuvre.....	27
h- L'entreprise de réalisation.....	27
i- Les organismes de contrôle.....	27
3.2. L'évolution du financement de l'immobilier en Algérie.....	27
3.2.1 De 1967 à 1986 : monopole de l'état sur le marché immobilier.....	27
3.2.2 De 1986 à nos jours.....	28
<b>Conclusion au chapitre.....</b>	<b>31</b>

## TABLES DES MATIERES

---

<b>Chapitre II : Le financement des investissements immobiliers</b> .....	32
<b>Introduction</b> .....	<b>32</b>
<b>Section 1 : Généralités sur l'activité de promotion immobilière</b> .....	<b>32</b>
1.1 Définition et acteurs entrants dans l'activité de promotion immobilière .....	32
1.1.1 Définition de l'activité de promotion immobilière .....	32
1.1.2 Les acteurs entrants dans l'activité de promotion immobilière .....	33
1.2 Obligations et sanctions du promoteur immobilier .....	35
1.2.1 Obligations et garanties .....	35
a-Obligations .....	35
b-Garanties .....	36
1.2.2 Les sanctions .....	37
a- Les sanctions administratives .....	37
b- Les sanctions pénales .....	38
1-2-3 La fiscalité immobilière.....	40
<b>Section 2 : Soutiens financiers aux ménages et aux promoteurs immobiliers pour l'acquisition et la construction d'un logement</b> .....	<b>44</b>
2.1 Les différents instruments et formules d'appuis financiers .....	45
a-La caisse national du logement .....	45
b-La société de garantie du crédit immobilier .....	47
c-L'aide à la cession à la propriété.....	47
d- Le fond national de péréquation des œuvres sociales .....	48
e-Crédit immobilier a taux d'intérêts bonifié.....	49
2.2 Les avantages dont peut bénéficier le promoteur immobilier.....	52
<b>Section 3 : Le financement d'un investissement immobilier et son évolution en Algérie</b> .....	<b>53</b>
3-1- Le contexte juridique de l'évolution des modes de financement dans le secteur immobilier .....	53
3-2- Les modes de financement des investissements immobiliers exercés en Algérie .....	54
3-2-1-Le crédit bancaire .....	55
3-2-2-Le crédit-bail immobilier .....	57
3-2-3-Les fonds propres .....	61
<b>Conclusion au chapitre</b> .....	<b>63</b>
<b>Chapitre III : Financement et rentabilité du projet 40 logements EL-KSEUR</b> .....	<b>64</b>
<b>Introduction</b>	

# TABLES DES MATIERES

---

<b>1-présentation de la société SARL DANIBEL-PROMO.....</b>	<b>64</b>
<b>2-Présentation et Localisation du Projet.....</b>	<b>64</b>
2-1-situation du projet .....	64
2-1-1-Destination du projet.....	65
2-1-2-Descriptif du projet.....	65
2-1-3L'aspect technique du projet.....	67
<b>3-Etude technico-économique .....</b>	<b>68</b>
3-1-Le coût des constructions.....	68
a-Le planning prévisionnel de réalisation des travaux en TTC.....	69
3-2-Chiffre d'affaire probable susceptible d'être généré par le projet.....	70
3-3-Données d'exploitations.....	71
a-Matière première.....	71
b-Travaux incorporés dans l'ouvrage.....	71
c-Services extérieurs.....	72
d-Frais du personnel.....	73
e- Impôt et taxe.....	73
f-Charges d'intérêt.....	74
g-Chiffre d'affaire vente.....	74
h-Avancement des travaux.....	74
3-4-Compte de résultat prévisionnel.....	75
3-5-Plan de financement.....	76
3-6-Structure financière du projet.....	77
3-7-Balance financière prévisionnelle .....	77
<b>4-Evaluation du projet d'investissement .....</b>	<b>78</b>
a- Tableau du calcul du besoin au fond de roulement BFR .....	78
b- Tableau du calcul de la capacité d'autofinancement (CAF) .....	78
c- Calcul des cash-flows actualisés.....	79
<b>Conclusion au chapitre .....</b>	<b>80</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>82</b>
<b>Bibliographie</b>	
<b>Liste des annexes</b>	
<b>Annexes</b>	
<b>Résumé</b>	

## RESUME

---

### Résumé :

Un projet immobilier requiert un besoin de financement très élevé, et les promoteurs immobiliers ne peuvent avoir les disponibilités nécessaires. A cet effet, il existe plusieurs sources de financement. Néanmoins le recours au crédit bancaire reste le plus favorisé. Pour le volet pratique de notre travail, nous avons effectué un stage pratique au sein du bureau de comptabilité et commissariat aux comptes « BELAID AHCEN ». Nous avons réalisé une étude technico-économique du projet 40 logements EL-Kseur pour une demande de financement par crédit bancaire et une évaluation de la rentabilité par deux méthodes (VAN et IP). Les résultats obtenus nous ont donc conduit à constater que le projet génèrera un bénéfice prévisionnel, suite au chiffre d'affaire de vente et à la capacité des ressources totales de l'entreprise à couvrir l'intégralité des dépenses. Quant aux résultats de calcul concernant la rentabilité, ils ont montré que le projet présente une rentabilité importante. En vue des résultats obtenus par l'étude technico-économique et l'évaluation de rentabilité, nous avons conclu à la rentabilité du projet est certaine. De ce fait, la capacité de remboursement de la promotion immobilière DANIBEL-PROMO est garantie.

Mots clés : investissement immobilier, marché immobilier, promotion immobilière, financement d'investissements immobilier.

### Abstract :

A real estate project requires a very high financing requirement, and real estate developers may not have the necessary funds available. For this purpose, there are several sources of financing. For the practical part of our work, we carried out a practical training course within the accounting and auditing office "BELAID AHCEN". We carried out a technical-economic study of the 40 EL-Kseur housing project for a request for financing by bank credit and an evaluation of the profitability by two methods (VAN and IP). The results obtained led us to conclude that the project will generate a forecast profit, following the sales turnover and the capacity of the company's total resources to cover all the expenses. The results of the profitability calculations showed that the project is highly profitable. In view of the results obtained by the technical-economic study and the profitability assessment, we concluded that the profitability of the project is certain. As a result, the repayment capacity of the DANIBEL-PROMO real estate development is guaranteed.

Keywords: real estate investment, real estate market, real estate development, real estate investment financing.