

# GUIDE PRATIQUE

DU

## PRET AUX COLLECTIVITES TERRITORIALES DECENTRALISEES

**Mesdames, Messieurs les Magistrats Municipaux,**

**Faites d'une pierre... trois coups !**

- Créez de la richesse pour votre commune ;
- Equipez et embellissez votre ville ;
- Offrez des emplois à vos populations.



# **SOMMAIRE**

<b>LES PROJETS ÉLIGIBLES</b>	<b>4</b>
<b>LA CIBLE</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>LES CARACTERISTIQUES DE LA LIGNE DE CREDIT</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>CONSTITUTION DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>INSTRUCTION DE LA DEMANDE DE FINANCEMENT</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>PASSATION DES MARCHES</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>DECAISSEMENT DES FONDS</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>SUIVI DE L'EXECUTION DES PROJETS</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>RETOUR DES FONDS</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>CLIENTELE CIBLE</b>	<b>8</b>
<b>PRODUITS</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>AUTRES INFORMATIONS</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.
<b>RAPPEL DES ÉTAPES DE TRAITEMENT DU DOSSIER ET DES ACTEURS</b>	ERREUR ! SIGNET NON DÉFINI.

# ***PREAMBULE***

Dans un souci de diversification de ses produits, le Crédit Foncier du Cameroun a ouvert une ligne de crédit de 10 milliards de FCFA au profit du FEICOM, en réponse à de la mise en œuvre du programme gouvernemental de renforcement de l'offre en logements décents et à moindre coûts.

Cette ligne de crédit, exclusivement destinée à financer les Communes des villes moyennes du Cameroun pour la réalisation des projets communaux dans le cadre du programme de construction des cités municipales (PCCM), vise à permettre la résorption du déficit en logements dans ces villes.

L'opportunité est donc ainsi offerte à ces municipalités de conduire des projets immobiliers, notamment la construction de logements à vendre ou à mettre en location, ou l'aménagement de parcelles à bâtir destinées à la vente et cadrant avec cette vision.

**Bien que le financement ici proposé aux communes n'emporte pas contrat entre elle, et le CFC mais plutôt entre elle, et le FEICOM, il est apparu utile au CFC de confectionné à l'attention des communes cibles ce guide pratique.**

Ce guide vous donnera un aperçu des différentes démarches à suivre pour le financement de votre projet immobilier.

Nous nous recommandons d'ores et déjà à vous présenter à l'Agence FEICOM de votre ressort.

## Parcours du traitement d'une demande de financement

	Etapes	Opérations	Intrants	Résultat attendu	Intervenant/Responsable
1	<b>Accompagnement dans le montage du projet et la demande de financement</b>	Entretien et échanges sur la faisabilité du projet	-Renseignements sur la commune et sur le site du projet ;  -Liste des pièces requises  -Présentation de la liste des cabinets agréés (éventuellement) ;	Dossier de demande de financement constitué.	Commune ; Agence régionale FEICOM
2	<b>Dépôt de la demande de financement</b>	- Collationnement et vérification des pièces ; (Validité, Authenticité, Pertinence ; Qualité, exhaustivité)  - paiement des frais du dossier (le cas échéant)	-Dossier de demande de financement éligible ;  -reçu de paiement des frais du dossier (le cas échéant)	-Réception du dossier ;  -signature de la demande	Commune ; Agence régionale FEICOM
3	<b>Instruction du dossier de la demande de financement préparé par la commune et son partenaire technique</b>	-Visite du site ;  -analyses pluridisciplinaire des documents du dossier	Dossier de demande de financement accepté	Rapports et avis Agence Régionale FEICOM.	Agence régionale FEICOM
4	<b>Pré-validation de la demande de financement</b>	-Transmission du Dossier de demande de financement traité par l'Agence FEICOM à la DG <sup>le</sup> FEICOM  -Examen du dossier par la DG <sup>le</sup> FEICOM	Dossier de demande de financement après avis de l'Agence FEICOM	Dossier de demande de financement pré-validé par la DG <sup>le</sup> FEICOM.	Agence régionale FEICOM ; DG <sup>le</sup> FEICOM
5	<b>Décision de la</b>	-Transmission du	Dossier de demande de	Dossier de	DG <sup>le</sup> FEICOM. ;

	<b>demande de financement</b>	Dossier de demande de financement pré-validé par la DG <sup>le</sup> FEICOM au ST/COFIL via COFIL  -Examen du dossier par ST/COFIL  -Délibération de l'examen dossier par le COFIL	financement après avis de pré-validation de la DG <sup>le</sup> FEICOM	demande de financement avec décision du COFIL	COFIL ; ST/COFIL
6	<b>Notification de la demande de financement</b>	- Transmission de la notification de la décision du COFIL à la DG <sup>le</sup> FEICOM  -Notification de la décision par la DG <sup>le</sup> FEICOM à la commune du	Dossier de demande de financement	Lettre de notification de la décision.	COFIL ; DG <sup>le</sup> FEICOM ;  Commune
	<b>Si Accord de financement et acceptation de la commune</b>	-Rédaction de la convention de financement  -Explication au représentant de la commune des conditions de mise en place du financement	Dossier de financement	Contrat signé	DG <sup>le</sup> FEICOM ;  Agence FEICOM ;  Commune

## Les projets éligibles

- L'aménagement des terrains à bâtir (lotissement municipal) ;
- La construction de logements à vendre ou destinés à la location (cité municipale).

*Aménagement des terrains à bâtir (lotissement municipal)*

### Choisir un terrain à bâtir approprié

Avant d'acquérir un terrain, assurez-vous qu'il réponde aux critères suivants :

- Représente-t-il un véritable terrain à bâtir, doté d'un titre foncier au nom de votre commune ?
- Avant de débiter les moindres travaux, vous devez disposer d'un permis de construire, accordé sur base de votre plan d'architecte par l'Administration communale.
- Les raccordements indispensables, tels que les égouts, l'eau, l'électricité, le téléphone et
- Éventuellement le gaz sont-ils disponibles ?

- Le terrain ne comporte-t-il pas de servitudes cachées, comme un passage, une source, une canalisation communale, un gazoduc ?
- L'Administration communale, l'Administration du Cadastre, votre notaire et votre architecte pourront Répondre à vos questions

### **Construction de logements à vendre ou destinés à la location (cités municipales).**

#### **Proposer des logements en état futur d'achèvement**

Si vous décidez de proposer des appartements ou des résidences sur plans ou en voie de construction, le plan permettra à vos clients de juger si sa situation et sa surface leurs conviennent.

Le choix du site peut se faire par deux types d'approches :

- La réalisation du programme dans un espace d'aménagement neuf.
- La réalisation du programme par la densification d'un espace urbanisé.

En fonction de l'une ou l'autre des hypothèses, votre demande devra justifier le choix du site au regard des outils de planification existants (Plan directeur d'urbanisme, Plan sommaire d'urbanisme).



Voici les étapes clés sur lesquelles nous attirons votre attention :

Vous devez faire signer un acte de vente en état futur d'achèvement qui prévoit de payer le prix total par Tranches, selon l'état d'avancement des travaux.

Etant le promoteur vous êtes dans l'obligation de proposer une garantie d'achèvement qui sera annexée à l'acte notarié de vente et enregistrée avec lui. Par cette garantie, une banque / assureur s'engage à payer les sommes nécessaires à l'achèvement complet de la construction conformément aux termes du contrat, pour le cas où le promoteur n'exécute pas son obligation d'achèvement.

\_\_\_ La banque peut remplacer cette garantie d'achèvement par une garantie de remboursement. Dans ce cas, elle s'engage à rembourser à l'acquéreur les versements effectués par ce dernier, s'il y a résolution de la vente pour cause de défaut d'achèvement.

\_\_\_ Outre l'acte de vente, vous devez faire signer également un acte de copropriété fixant les parties communes. Un règlement de copropriété définit entre les copropriétaires les règles de la vie en commun.

\_\_\_ Lors de la réception du nouveau logement, un protocole de réception faisant état des manquements et des défauts éventuels est établi. En contresignant ce protocole, le constructeur s'engage à effectuer les travaux nécessaires dans les meilleurs délais.



Un constat d'achèvement complet de l'immeuble, signé par les parties, est remis à la banque et décharge celle-ci de la garantie d'achèvement.

La garantie décennale accordée par le constructeur couvre le bâtiment de vices cachés pendant 10 ans à dater de la réception de l'appartement.

## La cible

Ce prêt s'adresse prioritairement :

- ✓ Aux Communes des zones urbaines et péri urbaines ayant au moins une population de 10 000 habitants ;
- ✓ Aux Communes abritant les structures universitaires ;
- ✓ Aux Communes abritant des activités économiques de type industriel, minier ou agricoles ou toute autre activité induisant une forte demande de logement.

**NB : Le financement des communes se fait par le FEICOM à travers une ligne de crédit que le CFC met à sa disposition.**

## Les caractéristiques du prêt aux CTD

(Sont définies par le FEICOM)

## La constitution de la demande de financement

Le dossier de demande de financement comprend :

- Une demande motivée du Maire présentant l'intérêt, l'impact et les modalités de gestion du projet ;
- Une délibération du Conseil Municipal autorisant le Maire à réaliser le projet et à solliciter un financement du FEICOM ;
- Un plan Communal de Développement ;
- Une étude de marché faisant ressortir une enquête des besoins présentant le profil socio-économique des destinataires potentiels des logements, la taille des ménages ainsi que le volume des loyers attendus ;
- Un dossier technique comprenant le programme de construction, les plans assortis des devis estimatif, descriptif et quantitatif et les notes de calcul ;
- Le titre foncier ou tout document prouvant la maîtrise du sol
- Un compte d'exploitation prévisionnel précisant les modalités de gestion de l'investissement et assorti d'une étude sommaire permettant de situer l'offre et la clientèle cible ; les comtes administratifs des trois derniers exercices ;
- Le contrat de gestion du programme conforme au cadre de la convention spécifique.

**NB :** s'agissant du titre foncier à produire, il doit être au nom de la commune et relevé du terrain devant abriter le projet à financer.



L'instruction du dossier de financement peut être enclenchée sans titre foncier disponible. Mais la passation des marchés ne pourra se faire qu'après la production de celui-ci.

## L'instruction de la demande de financement

La demande de financement est reçue à l'agence régionale du FEICOM. Après instruction, le dossier est transmis à la Direction générale du FEICOM pour pré-validation puis transmis au Comité de Pilotage (COFIL).

Au niveau du COFIL, le Secrétariat Technique (ST/COFIL) procède à son examen et le soumet aux membres du COFIL pour délibération.

Le COFIL adresse la décision au FEICOM qui la notifie à la commune postulante.

En cas de décision favorable, le FEICOM et la commune procède à la signature de la convention spécifique de financement.

## La passation des marchés

Les projets financés sont régis par la réglementation en vigueur en matière de marchés publics.

La commune bénéficiaire du financement est Maître d'Ouvrage. Elle peut déléguer cette responsabilité au FEICOM.

Les dossiers d'appels d'offres (maîtrise d'œuvre, travaux...) sont élaborés sur la base du projet validé.

## Le décaissement des fonds

Les paiements sont effectués à l'entreprise adjudicataire à la demande de la commune sur présentation :

- ✚ Des attachements ;
- ✚ Du rapport sur l'état d'avancement des travaux produit par le maître d'œuvre et validé par l'Agence Régionale du FEICOM ;
- ✚ D'un décompte validé par le FEICOM ;
- ✚ D'un dossier fiscal conforme fourni par le prestataire ;
- ✚ Du procès-verbal de réception des prestations contenant éventuellement les réserves, dûment signés par les membres de la commission de réception cités ci-dessus.

## Le suivi de l'exécution des projets

La commune appuyée par les services déconcentrés de l'Etat, le FEICOM et le Maître d'œuvre, effectue un suivi opérationnel de l'exécution du projet.

Un rapport devra être dressé à chaque visite de chantier.

Le COFIL se réserve le droit d'effectuer des visites de supervision.

## Le retour des fonds

La commune rembourse les fonds prêtés au près du FEICOM par un mécanisme à convenir, en fonction de la ressource de remboursement (retombées du projet ou CAC).



## La clientèle cible

Les salariés du secteur public et des institutions chargées des missions de service ainsi que les acteurs de développement de l'économie locale sont prioritairement ciblés par les produits immobiliers des programmes financés, ce qui répond au souci de sédentarisation des agents sus-ciblés.

## Les produits

Les produits (logements en accession ou en location et les parcelles en acquisition) issus des programmes financés doivent être compatibles avec les revenus de la clientèle cible.

La commune devra à cet effet s'inspirer des projets-types élaborés par le FEICOM, et se référer à l'arrêté n°0009/E/2/MINH DU du 21/08/2008, fixant les normes d'habitat social.

## Autres informations

Les communes désireuses de manifester leur intérêt au prêt aux Collectivités Territoriales Décentralisées peuvent se procurer le manuel de procédures du **Programme de Constructions des Cites Municipales** (PCCM) auprès du FEICOM.