

Université ABDERRAHMAN E MIRA DE BEJAIA  
Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences  
de gestion.

## Département des sciences économiques

Mémoire de fin de cycle  
En vue d'obtention du diplôme master en sciences économiques

Option :  
Monnaie banque et environnement international

### *Theme*

***Les obstacles au développement du crédit-bail en  
Algérie –cas des banques de la commune de Bejaia-***

Réalisé par :

- SADAoui Amina
- ZEBIRI Sara

Encadré par :

M. Lalali Rachid

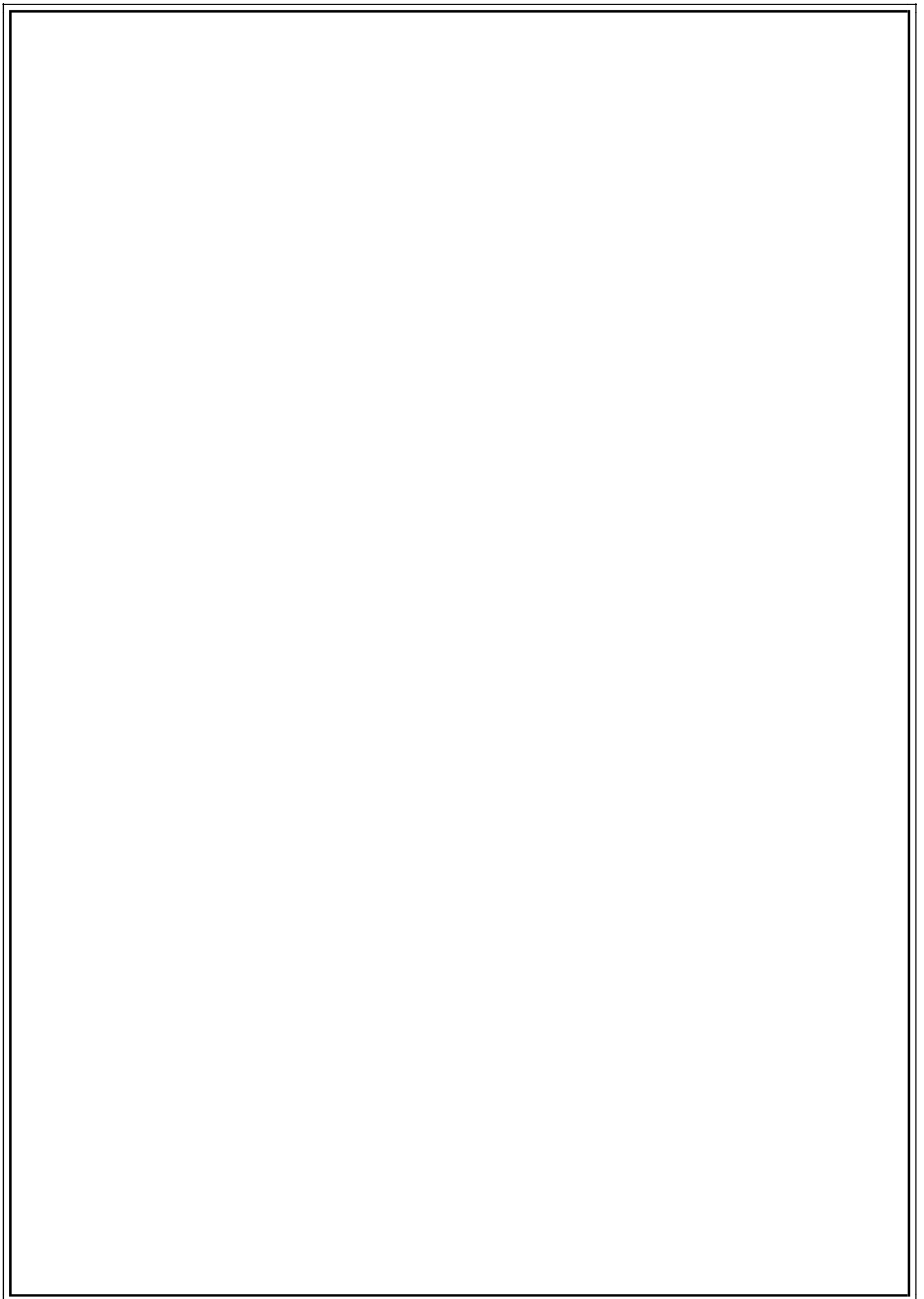
Devant les membres de jury composés de :

**Président : M. FERRAH Sabrina**

**Examineur : M. GHERBI Hassiba**

**Rapporteur : M. Lalali Rachid**

*Année 2016/2017*



# Dédicaces

Je dédie ce mémoire en premier lieu à l'âme de mon oncle "ZAKARI" que dieu le bénisse et l'accueille dans son vaste paradis.

## *Mes chers parents :*

Aucun mot si sacré soit-il ne suffira à apprécier à sa juste valeur, le soutien matériel et spirituel, les sacrifices que vous ne m'avez cessé de déployer.

On vous offre en guise de reconnaissance, ce modeste travail en vous souhaitant santé, bonheur, et longue vie qu'on puisse combler à nous tour.

## *Mon frère et ma sœur :*

Je vous dédie ce travail, en témoignage des liens solides et intimes qui nous unissent, et pour votre soutien, encouragement, en vous souhaitant un avenir plein de succès et de bonheur.

A mon binôme et meilleure amie Sadaoui Amina, qui sans l'effort fourni de sa part, on n'aurait jamais pu aboutir à la réalisation de ce mémoire, sans oublier ma meilleure copine Touati Amel, merci pour tes encouragements et ton soutien.

*A tous mes collègues, et chers amis (es) que sans leur encouragement ce travail n'aura jamais vu le jour.*

*A toute ma famille paternelle soit-elle ou maternelle qui m'ont soutenue et me soutiennent à ce jour.*

**ZEBIRI SARA**

# Dédicaces

À la mémoire de Mon chère Grand père Mr. **Arzki Omar**, que dieu le bénisse et l'accueille dans son vaste paradis.

À la mémoire de ma tante "**Malika**" que dieu la bénisse et l'accueille dans son vaste paradis.

Je dédie ce modeste travail à :

Ma très chère **grand-mère** qui m'a toujours soutenu ;

Mes parents qui ont fait de moi ce que je suis aujourd'hui ;

Ma sœur **Amel**, et mon frère **Raouf** qui ont été toujours présents à mes côtés ;

À ma tante **Nadia** et Tonton **Boubekr**

À Mes oncles et leurs femmes

À Mes tantes et leurs époux

À ma chère cousine **Tafsut Idrès** qui m'a beaucoup aidée

Mes copines **Maya, Sonia, Kenza, Sara** et **Amel**

*Et à tous ceux qui me sont chères.*

**Sadaoui Amina**

## Liste des abréviations

**CMT:** Crédit à Moyen Terme

**C-B:** Credit- Bail

**ABC:** Arab Banking Corporation

**ALC:** Arab-Leasing Corporation

**ASL:** Algerian Saoudi Leasing

**BADR:** Banque Algérienne du Développement Rural

**BDL :** Banque de Développement Rural

**BEA :** Banque Extérieure d'Algérie

**CPA :** Crédit Populaire d'Algérie

**MLA :** Maghreb Leasing Algérie

**SALEM :** Société Algérienne de Leasing Mobilier

**SNL :** Société Nationale de Leasing

**SGA :** Société Générale Algérie

**FR:** Fond de Roulement

**BFR :** Besoin en Fond de Roulement

**TN :** Trésorerie Nette

**CA :** Chiffre d'Affaire

**DLT :** Dettes à Long Terme

**DCT :** Dettes à Court Terme

**SIG :** Soldes Intermédiaire de Gestion

**TCR :** Tableau de Compte Résultat

**DA :** Dinars Algérien

**KDZD :** Kilos de Dinars Algérien

**MDA :** Million de Dinars Algérien

**IBS :** Impôt sur les Bénéfices des Sociétés

**TVA :** Taxe sur la Valeur Ajoutée

**HT :** Hors Taxe

**IRG :** Impôt sur le Revenu Global

**TTC :** tous taxes comprise

**PCN** : Plan Comptable National

**SCF** : Système Comptable et Financier

**TPE** : très petite entreprise

**PME** : Petite et Moyenne Entreprise

**PMI** : Petite et Moyenne Industrie

**SPA** : Société Par Actions

## SOMMAIRE

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>03</b>
<b>CHAPITRE 1: GENERALITE SUR LE CREDIT-BAIL : CADRE CONCEPTUEL ET THEORIQUE.....</b>	<b>06</b>
SECTION 1 : CONCEPT CLE DU CREDIT-BAIL.....	06
1. Historique du crédit-bail .....	06
2. Définition du crédit-bail .....	08
3. Caractéristique du crédit-bail.....	11
4. Typologie du leasing .....	14
SECTION 2 : DEROULEMENT, AVANTAGES ET DU CREDIT-BAIL.....	21
1. Déroulement d'une opération de crédit-bail.....	22
2. Avantages et Inconvénients du crédit-bail.....	24
3. Les Risques du crédit-bail et les Moyens de prévention .....	28
4. Etude comparative entre le Crédit-bail et le Crédit à Moyen Terme .....	30
<b>CHAPITRE 2:IMPLENTATION DU LEASING EN ALGERIE.....</b>	<b>34</b>
SECTION 1 : LE CADRE JURIDIQUE, FISCALE ET COMPTABLE DU LEASING EN ALGERIE.....	35
1. Cadre juridique du leasing en Algérie .....	35
2. Cadre fiscale du leasing en Algérie .....	38
3. Comptabilisation du leasing en Algérie.....	38
SECTION 2 : LE MARCHE DU LEASING EN ALGERIE.....	44
1. Les principaux intervenants du crédit-bail dans le marché algérien.....	45
2. L'offre du crédit-bail en Algérie.....	52
3. La demande du crédit-bail en Algérie.....	54
<b>CHAPITRE 3 : LES OBSTACLES QUI ENTRVENT LE DEVLOPPEMENT DU LEASING EN ALGERIE.....</b>	<b>56</b>
SECTION 1 : ETUDE D'UN DOSSIER EN LEASING AU SEIN DE LA SGA.....	56
1. Présentation de la Société Générale Algérie.....	63
2. Processus et conditions d'octroi du crédit-bail au sein de la Société Générale Algérie.....	71
3. Etude d'une demande de crédit-bail .....	76
SECTION 2 : PRESENTATION DE L'ENQUÊTE.....	79
1. Présentation de l'enquête.....	81
2. Résultat de l'enquête.....	86
3. Discussion des résultats au sein des banques et établissements financiers .....	88





Les entreprises sont devenues une force indéterministe participante à l'évolution et à la croissance économique du pays, leur succès est essentiellement lié à leur moyen de production ainsi qu'au financement, qui est divisé en deux modes :

- l'autofinancement ;
- le marché des capitaux.

L'entreprise ne peut pas couvrir tous ses besoins de financement par ses propres ressources, donc elle devrait avoir recours aux financements externes, autrement dit, les marchés des capitaux, ce dernier dispose de deux moyens de financement, un financement direct par les marchés financiers qui implique les emprunts obligataires, et un financement par intermédiation qui implique le recours aux banques à travers les crédits.

La participation du marché financier en Algérie demeure mineure en le comparant à celle des banques, pour cela la banque est considérée comme le partenaire fidèle des entreprises par sa mission principale d'intermédiation entre les détenteurs de capitaux et les ayants besoin en financement.

La banque offre à ses clients différents crédits bancaire selon les besoins à recouvrir et les objectifs visées par ces entreprises ;

Le crédit à moyen terme est l'instrument de financement classique des investissements le plus propagé, mais pour certaines raisons, l'accès à ce crédit n'est souvent pas évident, c'est pour cette raison qu'elles sont orientées a un autre moyen de financement simple et souple appelé « crédit-bail »

Le crédit-bail ou le leasing est un produit qui permet aux entreprises surtout à celles qui trouvent des difficultés pour accéder au financement par le crédit classique (on parle des petites entreprises), de financer leurs investissements, ainsi l'expansion de leurs activités sans puiser dans leurs fonds propre. Ce financement représente un concurrent au crédit bancaire classique.

Le choix du mode de financement est fait à base de plusieurs critères auxquels l'entreprise doit prêter attention, à savoir :

- La nature de l'investissement ;
- Le coût de chaque mode de financement ;
- Les conditions et/ou les garanties exigées par la banque ;
- La solvabilité de l'entreprise ;
- L'efficacité en faisant jouer l'effet de levier financier ou d'endettement pour une meilleure rentabilité.

Malgré son introduction depuis les années 96, l'utilisation de ce mode demeure modeste en le comparant à celle des produits bancaires classiques.

Sur ce, notre problématique portera essentiellement sur les obstacles qui font que le crédit-bail ne soit pas développé en Algérie ;

Notre question principale de recherche sera présentée comme ceci :

**Quels sont les différentes contraintes qui laissent le crédit-bail moins demandé et moins développé par rapport au reste des crédits ?**

De cette question, d'autres questions secondaires peuvent découler, ces dernières permettront de cerner les caractéristiques de ce mode de financement, à savoir :

- ✓ Quels sont les avantages, les inconvénients et les risques auxquels est confronté le crédit-bail ?
- ✓ Quelles sont les lois qui définissent son cadre d'exécution ?
- ✓ Quelles est sa fréquence sur le marché ?
- ✓ A quelles contraintes de développement ce mode est-il confronté ? y'a-t-il un moyen d'y remédier ?

L'élaboration de ce travail suivra la démarche méthodologique suivante :

D'abord une recherche bibliographique et documentaire traitant du crédit-bail en Algérie, ensuite un stage pratique au sein de la Société Générale Algérie, enfin une enquête menée auprès des banques et établissements financiers dans la commune de Bejaia.

Notre plan de travail s'articule autour de trois chapitres :

- Le premier chapitre vise à donner un aspect générale du crédit-bail, ou nous allons traiter les différents concepts du leasing sa typologie ainsi que ces caractéristiques, sans oublier ses différents avantages et inconvénients, les risques auxquels il est confronté ainsi qu'une comparaison entre le crédit à moyen terme et le crédit-bail.

- Le deuxième chapitre sera consacré, aux différents cadres juridiques, fiscaux et comptables du leasing en Algérie en se référant aux différentes lois de finances des années précédentes. En mettant un point sur la demande et l'offre du leasing dans le marché Algérien ainsi que les principaux intervenants sur ce marché.

- Le troisième chapitre sera consacré à une enquête sur terrain pour analyser les principaux obstacles que confronte le crédit bail est cela du point de vue des banquiers, mais avant nous allons démontrer le déroulement d'une opération leasing, à travers une petite étude de montage de dossier leasing.



*CHAPITRE 1 : GENERALITE SUR LE  
CREDIT-BAIL : CADRE CONCEPTUEL  
ET THEORIQUE*

## **Introduction**

Plusieurs et différentes entreprises trouvent des difficultés pour accéder aux différents types de crédits pour le financement de leurs investissements, cela peut être en raison de leur taille, de leurs capacités de financements, ou des garanties exigées.

Le crédit bail constitue une meilleure alternative pour ce type d'entreprises, qui trouvent des problèmes de financement avec les crédits classiques.

Le leasing en anglais, crédit bail en français, et Idjar en arabe, est une technique de financement des investissements mobiliers ainsi qu'immobiliers, cette technique relativement récente est devenue une alternative concurrentielle par rapport au financement classique, autant pour les financiers mais aussi pour les clients.

## **Section 1 : concept clé du crédit-bail**

### **1. Historique du crédit bail :**

Le leasing apparaît pour la première fois comme forme de financement de biens en 1877, lorsque la société Américaine « Bell Téléphone Co » décide d'offrir ces appareils téléphoniques dans des contrats de locations au lieu de les vendre. Ainsi, elle finance vers la fin du 19<sup>ème</sup> siècle des machines textiles, des compteurs à gaz ou électriques et des wagons de marchandises aux Etats Unis et à l'Angleterre.

Cependant, la location moderne ou leasing fait naissance en 1950 aux Etats Unis, lorsqu'on a ajouté un supplément à la location ordinaire (qui est financement), le résultat observé ce représente sous forme de croissance considérable dans les pays développés de l'ouest.

La vraie raison de la naissance du leasing en Amérique est traduite par la satisfaction d'une commande importante de l'armée engagée dans la guerre de la Corée (1950-1953).

Un dirigeant d'une entreprise californienne de conditionnement de produits alimentaires appelé « Junior Booth », trouva des difficultés d'acquisition de biens d'équipement appropriés pour l'exécution d'une demande importante de l'armée, il trouva un moyen de financement qui pourrait élargir son domaine d'activité par acquisition d'un matériel, qui sera procuré en bail, dont les caractéristiques sont définies par l'utilisateur (locataire).

Devant la réussite de cette opération et l'importance du marché, Booth lance une société spécialisée dans le leasing d'équipements et de production, en association avec l'homme

d'affaire Schönefeld Henry qui eut l'idée de proposer aux utilisateurs du matériel conforme à leur demande, cela implique, qu' il s'agit d'acquérir des matériaux et machines et véhicules de transport pour en céder ensuite l'usage aux entreprises qui manifestent le besoin, la durée était fixe, le contrat non résiliable et les paiements interviennent à échéances ponctuelles.

**(MAOUCHI Foudil, 2016)**

### **1.1.Mondialisation du leasing :**

Après une dizaine d'années de son apparition aux Etats Unis, le leasing atteint enfin les pays industrialisés, il a rapidement franchis l'Atlantique pour s'implanter en Europe. D'abord, en Grande Bretagne en 1960 par la création du « mercantile crédit compagnie », filiale « d'United States Leasing Corporation » ; puis au Canada, la Suède, la Germanie, la Suisse et la France. En 1961, il atteint le Japon, la Finlande, la Belgique. En 1963, c'est au tour de l'Espagne et l'Italie.

L'évolution du leasing s'est propagée jusqu'à l'Amérique Latine, l'Asie, l'Australie, et même le Moyen Orient avec l'Arabie saoudite, qui est considérée comme l'un des premiers pays qui a organisé des départements spécialisés de cette formule dans des banques tel que « Arabe Bank » et « Saoudi French Bank ».

En 1965, le leasing enfin arrive en Afrique, plus exactement au Maroc avec la compagnie marocaine de crédit bail « Maroc leasing », ensuite en Tunisie « Tunis leasing » en 1984, suivie après par le Nigeria, Sénégal, Cote d'Ivoire et d'autres pays africains parmi eux l'Algérie en 1997 avec la naissance de la société Algérienne de leasing mobilier.

Cette mondialisation a été accompagnée par l'établissement de relations internationales entre les professionnels de cette technique, qui donnèrent naissance a de grands clubs internationaux tel que : Lease Club, Multi Lease, EbicLease ...etc.

Plusieurs facteurs ont été à l' origine de l'adoption rapide de ce nouveau mode de financement (leasing) à travers le monde, nous allons citer quelques-uns.**(EL MOKHETAR Bey 1995)**

- ✓ Un marché de capitaux à moyen terme restreint et inaccessible ;
- ✓ Une incapacité des entreprises d'engager leurs fonds propres dans le financement d'outils de production extrêmement coûteux ;
- ✓ Un contexte économique favorable existant lors de l'apparition du crédit-bail comme le progrès technologique qui impose un renouvellement rapide et continu des biens productifs ;

- ✓ Les valeurs intrinsèques du leasing : il s'agit d'une formule souple qui permet aux entreprises de satisfaire leur besoin sans puiser leurs fonds propres et sans affecter leur capacité d'endettement.

## 2. Définition du leasing :

Le leasing ou crédit bail, est un contrat de location par lequel une personne nommée : bailleur, accorde à une entreprise locataire le droit d'utiliser un bien mobilier ou immobilier pendant une période déterminée, moyennant le paiement de loyers. **(Jean-François Gervais, 2004.)**

On entend différents termes attribués au leasing, à voir **le leasing** pour les anglo-saxon, **crédit bail** pour les francophone, **Idjar** pour le monde musulman.

Le tableau ci-dessous nous montre quelques différences existantes entre ces trois termes sont nier que c'est le même principe :

**Tableau 01 : différences entre leasing, idjar et crédit-bail**

Le leasing	Le crédit-bail	El Idjar
-Activité commerciale ou financière.	- Activité financière.	-Activité financière
-Basée sur la distinction économique et non juridique.	- Pratiquée par la banque ou bien un autre établissement.	-Pratiquée par des banques islamiques et des sociétés de leasing.
-Pratiquée par un établissement financier ou particulier.	-Une location avec une option d'achat.	-Condition conforme à la Charia.
- L'option d'achat n'est pas systématique.	- Location complète (valeur résiduelle faible).	-Le bailleur prend en charge l'entretien du bien loué durant le contrat.
-Recouvre toutes les opérations de location (financière, opérationnelle ou crédit-bail).	-A usage professionnel.	-L'utilisateur n'est pas responsable des dégradations ou destruction du bien causé par un fait en dehors de sa volonté.
-Location complètes ou incomplètes.		

Source : réalisé par nos soins



➤ **Une autre définition :** Maheu et Maigue définissent le crédit-bail comme étant la réunion de 3 éléments indispensables :

- Une opération de location.
- Un bien a usage professionnel (bien mobilier ou immobilier)
- Assortie d'une promesse de vente à l'issue du contrat (option d'achat).

Le principe du crédit bail qui découle de ces définitions selon la convention d'Ottawa du 28 mai 1998 sur le crédit bail international est le suivant :

- ✓ Le crédit preneur choisit le matériel et le fournisseur sans faire appel d'une façon déterminante à la compétence du crédit bailleur.
- ✓ L'acquisition du matériel incombe au crédit bailleur en vertu d'un contrat de crédit bail, conclu ou à conclure entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur, dont le fournisseur a connaissance.
- Les loyers stipulés au contrat de crédit bail sont calculés pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité ou d'une partie importante du coût du matériel. (**Olga Micheline Sarre, 2006/2007.**)

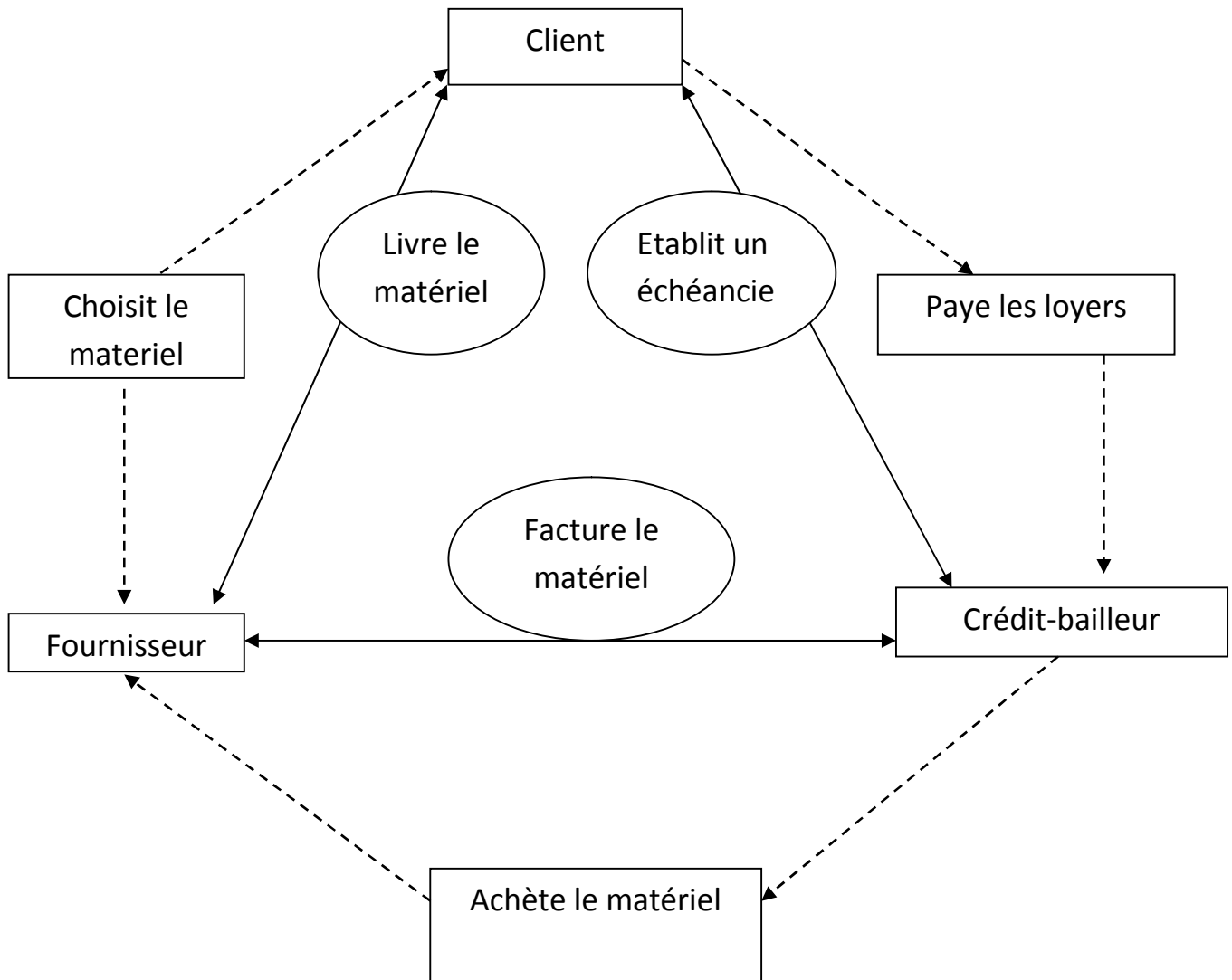
De ce fait, l'opération du crédit bail est une relation tripartite qui fait intervenir :

- ✓ Le fournisseur du bien mobilier ou immobilier.
- ✓ Le crédit-preneur ou locataire du bien d'équipement.
- ✓ Le crédit-bailleur qui peut être un établissement financier.

A l'issue d'un contrat de crédit bail, le locataire a le choix entre trois options qui sont :

- ✓ Le rachat pour un montant déterminé ou départ du contrat (valeur résiduelle)
- ✓ La poursuite de la location avec des loyers pouvant éventuellement être minorés.
- ✓ La restitution du matériel au crédit-bailleur.

Figure N°01 : principe du crédit-bail mobilier



Source : Maheu et Maige (1998)

### 3. Caractéristiques du crédit bail :

Le crédit-bail se distingue parmi d'autres crédits. De ce fait on peut résumer quelques caractéristiques de ce crédit comme suite :

#### 3.1. Les intervenants dans une opération de crédit-bail

Un contrat leasing fait intervenir essentiellement trois parties, à savoir :

- **Le crédit-bailleur ;**
  - **Le crédit-preneur ;**
  - **Le fournisseur.**
- 
- **Le crédit-bailleur** : qui peut être une société de leasing, un établissement financier ou une filiale de banque, le bailleur est l'acquéreur du bien objet du contrat crédit-bail qui, en tant que propriétaire, attribue au « locataire » le droit d'utilisation de ce bien en contrepartie d'un loyer.
  - **Le crédit-preneur** (le client) : c'est l'utilisateur du bien d'équipement donné en location par le crédit-bailleur, il détient le droit d'usage et d'utilisation pour ses besoins d'exploitation, en conséquence il est le propriétaire économique du bien loué.
  - **Le fournisseur** : c'est le fabricant et/ou distributeur du bien d'équipement acquis objet du contrat crédit-bail, suite à une commande du bailleur, conformément aux conditions de fabrication arrêtées par le preneur.

Dans certain cas le fournisseur peut même être le preneur (cession bail).

#### 3.2. Les obligations et droit des intervenants :

Pour un bon déroulement de l'opération de crédit-bail, les trois intervenants cités auparavant sont soumis à des droits et obligations qu'ils doivent impérativement respecter :

- **Obligation et droit du bailleur ;**
- **Obligation et droit du preneur ;**
- **Obligation et droit du fournisseur.**

### 3.2.1. Obligations et droit du fournisseur:

Le fournisseur a tout d'abord une '*obligation de délivrance*' du bien vis à vis du locataire. Cela se concrétisera par la signature du '*procès verbal de réception*' du matériel conjointement par le locataire et le fournisseur. Ce procès verbal constate que le bien est livré et conforme à la commande.

Le fournisseur assume une '*obligation de garantie contre les vices cachés*' au bénéfice du locataire en cas d'inadaptation ou de défaillance de l'équipement.

Enfin, le fournisseur a l'obligation de transférer le titre de propriété au bailleur sur les instructions du locataire. (GARRIDO Eric, 2002)

### 3.2.2. Obligations et droits du bailleur:

- Obligation de délivrance des biens ;
- Obligation de laisser la jouissance paisible des matériels au crédit-preneur ;
- Obligation de vendre les matériels en fin de contrat (levée d'option) ;
- Le crédit-bailleur demeure propriétaire du matériel pendant toute la durée du contrat ;
- Droit de résilier le contrat de crédit-bail et de récupérer les matériels en cas de non paiement par le crédit-preneur d'un seul loyer.
- En cas de perte partielle ou totale du bien loué, le crédit bailleur aura seul, vocation à recevoir les indemnités d'assurances, portant sur le bien loué, nonobstant la prise en charge par le crédit preneur des primes d'assurance souscrites et sans qu'il soit d'une délégation spéciale à cet effet. (Article 29.ordonnance 90-10)

### 3.2.3. Obligations et droits du preneur :

- Droit de jouissance sur les biens loués : s'exerce pendant la durée contractuelle de la location expirant à la date fixée par la restitution du bien loué au crédit bailleur, et le cas échéant après renouvellement de la location ;( Article 30ordonnance 90-10)
- Obligations de paiement des loyers : en contrepartie de la jouissance, le crédit preneur doit payer au crédit bailleur à dates convenues les sommes fixées au contrat de crédit-bail à titre de loyer ; (Article 32 ordonnance 90-10)

- Obligation d'entretien du bien ;
- Obligation d'utiliser le bien conformément à l'usage convenu et d'en assurer la conservation en bon père de famille.

### **3.3. La durée du contrat du crédit-bail**

Le contrat comprend, dans tous les cas, une première période irrévocable pendant laquelle le locataire ne peut mettre fin à la location avant la date d'expiration prévue. Cette durée de location ne peut excéder la durée de vie réelle du bien. Elle peut toutefois être inférieure pour remédier au besoin de l'entreprise utilisatrice et à l'obsolescence du matériel loué.

Mais généralement, elle est comprise entre 3 et 5 ans en fonction des capacités de remboursement du client et du type des matériaux financés. **(M.BOUTELET-BLOCAILLE, 1995)**

### **3.4. Le montant**

Le crédit-bail permet le financement jusqu'à 100% de la valeur de l'équipement à acquérir majorée éventuellement de l'ensemble des frais nécessaires à sa mise en place et à son fonctionnement.

### **3.5. Les loyers ou les redevances locatives :**

- Les loyers désignent les versements découlant de la jouissance d'un bien. Le montant des loyers est généralement constant mais peut augmenter en cas d'impondérables où le client se verra payer les frais de réparation.
- Le montant des loyers est défini en fonction du montant du bien, de la durée de location et de la valeur résiduelle.
- Le paiement de ces loyers peut être effectué à terme échu ou exceptionnellement à terme à échoir.
- Le versement en est assuré par mensualités, trimestrialités ou semestrialités suivant les possibilités du locataire.
- Le règlement est effectué par chèque, virement bancaire ou autorisation de prélèvement sur compte bancaire du locataire, sur présentation de billet à ordre. **(M.BOUTELET-BLOCAI, 1995.)**

#### 4. typologie du leasing :

Avant d'entamer les différents types du leasing, nous allons démontrer quelques caractéristiques communes entre toutes les opérations du leasing, à savoir :

- La somme financée (totalité du prix d'acquisition de l'équipement, ou prix d'acquisition en déduisant du bien financé).
- La durée du contrat (elle ne peut en aucun cas être supérieure à la durée de vie économique du bien financé).
- La périodicité du loyer (mois, semestre, trimestre ou année), le montant du loyer et son mode de calcul (linéaire ou dégressif) doit être indiqué dans le contrat.
- Les modalités de sortie : le contrat doit se conclure au prix de sa valeur résiduelle, soit par un achat du bien, soit par restitution ou la relocation.

De ce fait, nous déduisons que le crédit bail se traduit par un mode de financement contenant plusieurs critères, non pas par un simple contrat de location d'une échéance déterminé.

Plusieurs types de leasing sont déduits à travers différents critères, à savoir :

- **Le transfert de risque.**
- **La nature de l'objet du contrat.**
- **La nationalité des contractants.**

##### 4.1.Selon le transfert de risque :

Il prend en considération la responsabilité des parties et le degré de transfert des risques liés à la propriété du bien, deux types découlent de ce critère :

##### 4.1.1. Le leasing financier :

C'est le contrat qui prévoit le transfert de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients, au locataire, ainsi que les risques liés à la propriété du bien financé par le leasing.

Il ne peut être résilié, et garantit au bailleur le droit de recouvrer ses dépenses en capital et se faire rémunéré par les capitaux investis. (MAOUCHI Foudil, 2016)

Le leasing financier est caractérisé par les particularités suivantes :

- Le locataire prévoit de pourchasser le matériel à l'expiration du contrat. Il va donc assumer le risque d'obsolescence, et va prendre en charge la maintenance et l'assurance, il s'agit en conséquence pour le locataire d'un financement d'acquisition.
- Le bailleur structure le contrat de manière à récupérer intégralement le coût initial de l'équipement ainsi que sa marge bénéficiaire.

#### **4.1.2. Le leasing opérationnel :**

Le leasing est dit opérationnel, lorsque la totalité ou quasi-totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients, et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit du bailleur

Dans ce type de leasing, le bailleur n'offre pas de l'option d'achat au crédit preneur, à échéance du contrat de location.

La durée est généralement inférieures à la durée du bien économique, et les redevances locatives versées par le preneur au bailleur sont inférieures au coût d'achat du bien et ne permettent qu'un amortissement partiel du capital investi.

Le recoure au leasing opérationnel nécessite généralement l'existence d'un marché secondaire pour permettre au bailleur de vendre son équipement afin de pouvoir restituer son capital investi.

Le leasing est caractérisé par les critères suivants :

- C'est un financement d'utilisation, parce que le bien ne va pas être utilisé pour toute sa durée de vie économique.
- Le bailleur couvre ces coûts grâce aux nombreuses locations et à la vente finale du bien.

#### **4.2. Selon la nature de l'objet du contrat :**

Ce critère prend en considération la nature du bien financier :

##### **4.2.1. Le leasing mobilier corporel :**

Il s'agit d'une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage acheté en vue de cette de location, par la société de crédit bail sollicitée. Cette dernière reste propriétaire du bien. (MAOUCHI Foudil, 2016)

Vers la fin d'échéance, le locataire a la possibilité d'acquérir ce bien loué à un prix convenu à l'avance. Ce dernier tiens compte des versements effectués à titre de loyers.

Donc, le leasing mobilier présente à la fois :

- Un contrat de location irrévocable.
- Une promesse de vente unilatérale.
- Une opération financière dont la perception des loyers par le bailleur et le paiement de la valeur résiduelle couvrent l'amortissement du matériel, les frais de gestion et la marge de la société de leasing.

#### **4.2.2. le leasing mobilier incorporel :**

Sa permet de disposer de biens meubles incorporels ainsi tels que le fonds de commerce.

Dans ce cas, le fonds de commerce est acquis par un établissement bancaire, et loué en location-gérance, au locataire. Ce contrat est assortie d'une promesse de vente, cette dernière permet au locataire d'acquérir le fond de commerce lors de l'échéance, à un prix résiduel égal au prix convenue avec l'établissement bancaire. Mais ce type de crédit est peu utilisé.

#### **4.2.3. le leasing immobilier :**

Il concerne les biens immeubles à usage professionnel (bâtiments d'entreprises, immeubles de bureaux et centres administratifs, sièges sociaux, entrepôts et centre de distribution...).

Ce type est consenti sur une période très longue pouvant atteindre 20ans.

L'opération de crédit bail immobilier est tant importante, qu'elle peut nécessiter une participation financière de l'utilisateur.

### **4.3. Selon la nationalité des contractants :**

Il prend en considération la nationalité des intervenants, on distingue entre :

#### **4.3.1. Le leasing domestique :**

C'est une opération qui met en présence une société de leasing et un opérateur économique, ils doivent être résidents dans le même pays. La résidence du fournisseur n'est pas prise en considération.



#### **4.3.2. Le leasing international :**

Il s'agit d'une opération où le crédit-bailleur et le crédit-preneur ne résident pas dans le même pays, et sont soumis à des législations différentes.

#### **4.4. Dérivée de leasing :**

Afin de répondre aux besoins du preneur, le leasing a donné lieu à l'élaboration de multiples variantes, deux principales variantes dont on accorde une grande importance :

##### **4.4.1. La cession bail (Lease Back):**

« Elle consiste pour une entreprise à vendre un ou plusieurs éléments de son actif immobilier ou mobilier à une société de crédit-bail. Cette dernière, à son tour, loue ces éléments immédiatement à l'entreprise vendeuse en vertu d'un contrat de crédit-bail. Elle permet ainsi à une entreprise de se procurer de nouvelles ressources en désinvestissant tout en gardant la jouissance du bien, par le biais d'une location ». (Bouyakoub Farouk, 2000).

On peut déduire de cette définition, que la cession bail consiste à procurer des liquidités, soit pour financer d'autres actifs très utiles et rentables, soit pour faire face à des difficultés.

##### **4.4.2. le crédit bail adossé :**

C'est une opération par laquelle, une entreprise vend son matériel qu'elle a fabriqué à une société de leasing, cette dernière le laisse à sa disposition dans le cadre d'un contrat crédit bail, l'entreprise productrice devenue locataire de ces propres productions, sous-loue le matériel à ces clients utilisateurs dans des conditions conformes aux conditions du contrat crédit bail dont elle est bénéficiaire.

Les étapes du leasing adossé peuvent être résumées comme suit :

- Le fournisseur vend au comptant le matériel à la société de leasing ;
- Le bailleur loue le matériel au fournisseur ;
- Le fournisseur sous-loue le matériel à son client et assure le risque financier de l'opération.

Le mécanisme du leasing adossé de nature complexe combine à la fois la cession du bail et la sous location.

La cession du bail implique que le fournisseur vend son matériel à une société de leasing, cette dernière, loue ce matériel au fournisseur et la sous location implique que le fournisseur loue ce matériel à ses clients.

En effet, le crédit-bail adossé intéresse particulièrement les fournisseurs de matériel traitant avec des entreprises utilisatrices, qui pour différentes raisons ne peuvent pas accéder directement au crédit-bail. **(B. Collasse, 1982).**

De ce fait, l'objet du contrat du crédit-bail adossé n'est pas de renforcer la trésorerie du fournisseur mais, de lui permettre de diffuser ses fabrications en les sous-louant.

#### **4.5. Analogie du crédit-bail :**

Le crédit-bail est une forme de location, confondu à d'autres opérations qui lui sont voisines.

Cependant, le crédit-bail se distingue des opérations qui lui sont proches, telle que :

##### **4.5.1. Location simple**

«...La location simple est généralement une convention de location précaire d'énonçable contractuellement avec un préavis déterminé »**(CARRIDO Eric, Novembre 2002).**

Il s'agit d'un simple contrat commercial incorporant, mettant en évidence outre la mise à disposition du bien, divers services comme l'entretien et la maintenance imposés au bailleur. Cette obligation légale par la législation française n'existe pas en matière de crédit-bail, même si elle peut être proposée au locataire avec une police d'assurance dans le cadre d'une proposition contractuelle globale dit "full service".**(Belladel Amina, 2011).**

Dans une opération de location simple, rien n'empêche le locataire de demander en fin de location au bailleur le prix auquel ce dernier serait prêt à lui céder le bien objet du contrat La différence avec le crédit-bail réside dans le fait que le prix n'était pas fixé irrévocablement à l'origine de l'opération en tenant compte des montants des loyers prévus.**(Bettache Salim, 2003).**

##### **4.5.2. La location vente :**

La location-vente est un contrat conclu entre un propriétaire et un locataire prévoyant la faculté ou l'obligation pour ce dernier d'acheter le bien loué à l'issue d'un temps déterminé.

La location-vente peut porter sur un bien immobilier (maison ou appartement) ou sur un bien meuble (une voiture par exemple).

#### 4.5.3. La location financière :

« ...C'est un contrat de location de longue durée de caractère irrévocable... ». (CHAINEL Alain et ROUYER Gérard, 1992)

La location financière ou **operating lease** est une location longue durée d'un bien sans que l'entreprise ne dispose de la faculté de l'acquérir après une période d'utilisation donnée. Contrairement au crédit-bail, cette activité n'est pas soumise à la réglementation bancaire.

Forme dérivée du crédit-bail (qui est soumis à la réglementation bancaire), la location financière longue durée sans option d'achat (operating lease en français) n'est pas soumise à la réglementation bancaire et elle est très utilisée dans certains secteurs (informatique, transports....).

#### 4.5.4. La vente avec clause de réserve de propriété :

La réserve de propriété est une disposition contractuelle destinées à assurer au vendeur qui a consenti à l'acheteur un crédit, qu'il sera payé du prix de la chose vendue, sans avoir à courir le risque d'avoir à subir le concours d'éventuels créanciers de l'acquéreur, Dans ce tableau nous allons démontrer les différences qu'il y'a entre ces dernières

**Tableau N°02 :** différences entre location vente, simple, financière et vente a clause de réserve de propriété.

	Objet	Nature de l'opération	Durée de l'opération	Réserve de propriété	Transfert de propriété
Crédit-bail	Financement et/ou acquisition du bien	Contrat de location avec une promesse unilatérale de vente.	Selon le bien financé et fixée d'avance	Non	Selon le dénouement de l'opération

Location vente	Usage et acquisition obligatoire du bien objet du contrat	Contrat de location avec une promesse synallagmatique de vente pour le bailleur et d'achat pour le locataire	Durée fixée et irrevocable	Oui	La propriété du bien est transférée au locataire en fin du bail
Location simple	Usage du bien loué à usage professionn el et/ou particulier	Contrat de location pur et simple	Durée courte et renouvelable	Non	Non
Location financière	Usage du bien loué pour des professionn els	Contrat de location sans option d'achat. c'est le locataire qui choisit le fournisseur et négocie le prix	Durée fixée et irrevocable	Non	Non
La vente avec clause de réserve depropriét é	Achat d'un bien par des professionn els et particuliers	Contrat de vente avec paiement différé	Echéance fixée pour le Paiement	Oui	Oui, dès la signature du contrat commercial

Source : réalisé par nos soins

## Section 2 : Déroulement, Avantages Inconvénients du crédit-bail

Comme nous l'avons déjà défini précédemment le « crédit-bail », « leasing », ou encore « idjar », ont la même mission qui se présente en premier lieu par le financement des investissements (mobilier ou immobilier).

Cependant toute opération, est suivie par un enchaînement de phase, qui procure des avantages et inconvénients pour les trois intervenants qu'on avait déjà défini avant.

Dans cette section nous allons développer, les phases de déroulement d'une opération de crédit-bail, ses avantages et inconvénients ainsi qu'on dernière lieu, on va procéder a une petite comparaison du crédit-bail et le crédit classique (CMT)

### 1. Déroulement d'une opération de crédit-bail :

Généralement une opération de leasing nécessite les trois phases suivantes :

- **L'acquisition de bien ;**
- **Le recouvrement ;**
- **L'option d'achat.**

#### Phase 1 : L'acquisition du bien

Cette phase est différente selon la nature du bien, mobilier ou immobilier :

##### ➤ Dans le cas d'un bien mobilier

Tout d'abord, l'entreprise choisit son fournisseur avec qui elle met au point les conditions de fabrication, de prix et de livraison. Ensuite elle s'adresse à une société de leasing où elle induit une demande de financement.

L'examen de cette dernière repose sur les trois éléments suivant ;

- La situation financière et commerciale du client ;
- Le bien fondé de l'investissement ;
- La nature du matériel standard ou spécifique.

Dans le cas où la société accepte, après simulation du dossier de l'entreprise, elle procède à la signature du contrat de crédit-bail avec le preneur avant de passer à la commande.

Par la suite, le bailleur commande lui-même le matériel auprès du fournisseur selon les conditions arrêtées auparavant par les deux parties, puis conclut un contrat d'achat avec le fournisseur. Ce dernier livre l'équipement au locataire. Cette opération est matérialisée par un

procès-verbal de réception ou avis de livraison attestant que le locataire a bien reçu le bien et qu'il est conforme à sa demande.

Une fois le matériel est livré, le fournisseur adresse au bailleur une facture libellée au nom et à l'adresse de la société de crédit-bail, cette facture doit être conforme à la pro forma, en plus des éléments d'identification du matériel, les prix HT, la TVA, et les prix TTC, dès la réception de ce document, le crédit- bailleur règle par chèque dans les plus bref délais (48H - une semaine).(MAOUCHI Foudil, 2016)

➤ **Dans le cas d'un bien immobilier :**

Dans un premier temps Le preneur doit obtenir les autorisations nécessaires à la construction de l'immeuble dans l'exercice de son activité, une fois ces autorisations acquises, il fait établir le plan de construction et arrêter le cahier des charges. Ensuite il fait une demande de crédit-bail immobilier à la société de crédit-bail.

La société de crédit-bail examine la demande. Elle apprécie notamment le prix, la situation du terrain et donne un mandat au client pour conclure en son nom tous les contrats avec l'architecte, l'organisme de contrôle, l'entrepreneur et les autres fournisseurs qui interviennent dans la construction du bâtiment. Avant la réception définitive des travaux, la société de crédit-bail doit s'occuper de la surveillance des travaux et du paiement des différentes prestations.

**Phase 2 : Le recouvrement :**

Pendant une période prédéterminer, la société de crédit-bail accorde la jouissance de ce bien à l'entreprise en contrepartie elle verse à la société des loyers (redevances périodiques) calculées de manière à couvrir la marge financière et le prix initial d'achat, ces derniers sont payés, en principe, par prélèvements automatiques.

Les variances de paiement des loyers sont nombreuses :

- Des loyers progressifs pour des activités nouvelles ;
- Des loyers linaires pour une activité à revenue stable ;
- Des loyers dégressifs particulièrement pour les biens d'équipement à obsolescence rapide
- Des loyers de compagne.

Ainsi, en cas de non paiement d'un loyer, le bailleur est immédiatement averti. Les causes de ce non paiement peuvent découler d'erreurs matérielles, à l'absence ou à l'insuffisance de provision. (Maheu Alain, Maige Christian,1998.)

Le dossier du locataire défaillant est alors transmis au service recouvrement, qui effectue des relances téléphoniques et écrites auprès du locataire, si la raison du non paiement des loyers est une difficulté passagère de trésorerie, le bailleur peut accepter un report du ou des loyer(s) impayés.

En cas **d'échec** des procédures **amicales** de recouvrement, le dossier est alors pris en charge par le service du **contentieux**.

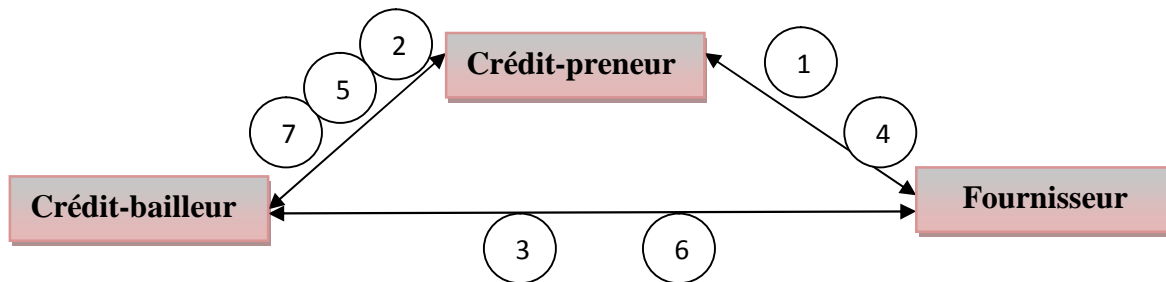
### Phase 3 : L'option d'achat :

Au terme du contrat de crédit-bail, trois possibilités s'offrent au preneur :

- Acquérir le matériel pour un montant prévu contractuellement que l'on appelle la **valeur résiduelle** ;
- Prolonger le contrat sur la base de nouveaux loyers ;
- Restituer le matériel.

La figure suivante schématise le déroulement d'une opération de crédit-bail, On peut donc observer la relation triangulaire entre les trois intervenants d'une opération de crédit-bail

Figure N°2: déroulement d'une opération de leasing



- |                               |                                      |
|-------------------------------|--------------------------------------|
| 1. Choix de l'équipement.     | 5. Conclusion du contrat commercial. |
| 2. Demande de financement.    | 6. Paiement du fournisseur.          |
| 3. Commande du matériel.      | 7. Paiement des loyers.              |
| 4. Livraison de l'équipement. |                                      |

## 2. Avantages et inconvénients du crédit bail :

Comme tout produit financier le crédit-bail a des avantages et inconvénients qu'on peut résumer comme suite :

### 2.1. Les avantages du crédit-bail :

La principale caractéristique du crédit bail est qu'il présente des avantages pour les trois intervenants et aussi pour l'économie nationale, ce qui permet de le distinguer parmi d'autres modes de financement.

- Pour le crédit-preneur ;
- Pour le crédit-bailleur ;
- Pour le fournisseur ;
- Pour l'économie nationale.

#### 2.1.1. Pour le crédit-preneur :

✓ **Financement intégral** : les entreprises trouvent des difficultés de s'autofinancer pour régler un acompte à la demande, ou qui ne possède pas de fond propre. **Le crédit bail** se truce comme une solution qui répond à des entreprises qui fréquentent ces genres de problèmes notamment les PME/PMI.

✓ **Souplesse** : en termes de souplesse le preneur du bien peut exploiter son bien sans à en acquérir la propriété, c'est-à-dire, sans mise de fonds initiale, ainsi les sociétés de crédit-bail jouent sur le montant de la valeur résiduelle et sur les loyers à fin de tenir compte de la fluctuation des recettes attendues. (Belladel Amina, 2001).

✓ **L'avantage fiscal** : la formule de crédit-bail se démarque des autres modes de financement en permettant notamment une optimisation financière et fiscale, qui se résume en deux niveaux :

- Un allègement progressif du poids de la TVA : la charge de la TVA est étalée sur toute la durée de la location, c'est-à-dire le coût de la TVA est payé par le bailleur le jour de l'acquisition du bien. Le locataire ne paiera la TVA que sur le montant des redevances au fur et à mesure du paiement des loyers ;



• La déductibilité des loyers : les loyers sont considérés comme des charges d'exploitation et par conséquent ils sont déductibles du résultat imposable. Cette bonification fiscale sera d'autant plus importante que la durée du contrat de crédit-bail sera courte (loyers plus élevés) et que l'entreprise locataire sera en situation bénéficiaire.

✓ **Risque d'obsolescence** : généralement ceux qui utilisent des équipements à forte valeur ajoutée, le choix de la location permet également une gestion dynamique de l'obsolescence des équipements car l'alternative de restituer le bien, objet du contrat à échéance, lui permet d'opter pour le choix de renouvellement de l'investissement. En d'autres termes, dès lors que le contrat organise une sortie anticipée du bail ou le remplacement du bien en cours de location, le leasing essentiellement opérationnel constitue une réponse à la modernisation des équipements des entreprises.

✓ **Eviter des risques de trésorerie** : l'utilisation du crédit-bail permet à l'entreprise d'éviter des difficultés de trésorerie générées par la TVA, en effet, en début d'activité le TVA déductible sur les achats est souvent supérieure à la TVA collectée sur les ventes, ce qui oblige l'entreprise à faire face à ce besoin de trésorerie.

✓ **Crédit-bail une protection contre l'inflation** : en tant que locataire, le matériel d'aujourd'hui est payé avec l'argent de demain. Au fur et à mesure que l'inflation augmente, les loyers demeurent les mêmes. En fait, le crédit-preneur paye moins parce que chaque dinar de sa mensualité perd de la valeur chaque année.

✓ **Rachat du matériel en fin de contrat** : pour une valeur symbolique (généralement 1% de sa valeur d'acquisition).

### 2.1.2. Pour le crédit –bailleur :

✓ **Le risque d'obsolescence** : Dans le cas où le crédit-bailleur ne récupère pas l'équipement, le risque d'obsolescence est supporté par le crédit-preneur, c'est-à-dire, que le contrat de crédit-bail, prévoit irrévocablement l'option d'achat à l'échéance de la location.

✓ **Une forte rentabilité** : le rendement des opérations de crédit-bail est supérieur au rendement des autres opérations de crédit traditionnel. Cette différence se justifie par le risque important que prend le crédit-bailleur en finançant intégralement l'investissement, et aussi de la sécurité apportée par le droit de propriété sur le matériel qui se trouve dans la possibilité de revendre ou de louer le matériel à un tiers.

✓ **Le suivi de l'équipement** : la maintenance et l'assurance du matériel sont prises en charge par le locataire, cela permet de garantir au bailleur la récupération d'un bien en bon état si l'option d'achat n'est pas levée.

✓ **Les Garanties:** dans le crédit-bail les garanties sont connues sous forme de garanties intrinsèques, qui se déclinent comme suit :

- Une assurance tous risques couvrant le montant du matériel objet du financement ;
- Un 1<sup>er</sup> loyer majoré (selon les négociations avec le client et la qualité du matériel) ;
- Un matériel conforme aux normes internationales de qualité et de sécurité ;
- Engagement de reprise pour les dossiers traités dans le cadre de protocole d'accord.

On retrouve aussi des garanties traditionnelles

- Le cautionnement ;
- Les hypothèques ;
- Cash déposit ;
- Nantissement d'équipements ;
- Assurance décès
- Garantie FGAR (fonds de Garantie des crédits aux PME)

✓ **L'avantage fiscal :** le crédit-bail représente un avantage fiscal par l'amortissement, ainsi le bailleur ajustera le montant des loyers afin de récupérer les avantages fiscaux ;

✓ **Minimise le risque de non paiement :** la société bailleuse est en mesure de minimiser le risque de non paiement des annuités, et cela partant du principe que les entreprises respectent le calendrier de remboursement, et possède une garantie matérielle.

### 2.1.3. Pour le fournisseur :

Le recours au crédit-bail n'a que d'avantages pour le fournisseur. En effet, cela favorise :

- ✓ La création de nouveaux débouchés ;
- ✓ La diminution du risque des impayés, vu qu'il sera payé par la société de crédit-bail dont la surface financière est plus importante que celles des entreprises clientes ;
- ✓ L'écoulement de ses ventes, il sera ainsi débarrassé du problème de sur-stockage.

### 2.1.4. Pour l'économie nationale :

- ✓ Le crédit-bail permet aux entreprises utilisatrices de réaliser des investissements sur leur budget d'exploitation ;
- ✓ Le crédit-bail permet de lutter contre l'obsolescence qui était et reste malgré tout encore une retombée inévitable du progrès technique ;

- ✓ Diminution du chômage grâce aux créations de nouveaux emplois ;
- ✓ Des recettes fiscales supplémentaires pour l'état ;
- ✓ Augmentation de la production et du PIB.

## 2.2. Les Inconvénients du crédit-bail :

Malgré ses avantages, le leasing présente, néanmoins, quelques inconvénients.

### 2.2.1. Pour le crédit-preneur :

✓ Le principal inconvénient du crédit-bail est son **coût** nettement plus élevé, et apparaît plus onéreux par rapport à celui d'un crédit bancaire traditionnel.

Les investisseurs ont tendance à comparer les taux des sociétés de leasing à ceux des crédits classiques, quoique cette dernière est critiquable à deux niveaux :

- Le coût ne dépend pas seulement du loyer mais aussi il est fonction des services rendus (rapidité du financement, financement à 100%, flexibilité des loyers....) ;

- En termes de comparaison les sociétés de leasing ont des frais de gestion supplémentaires, vu qu'il y a une relation triangulaire entre le bailleur, preneur et fournisseur.

✓ Le financement par crédit bail n'est accessible qu'aux entreprises saines dégageant une bonne rentabilité et des fonds de roulement suffisants pour faire face au poids élevé des versements périodiques.

✓ **Le contrat est irrévocable**, de ce fait toute résiliation est exclue même si l'équipement s'avère peu rentable pour le preneur.

✓ La société locataire n'étant pas propriétaire de ses actifs n'offre pas de garanties d'éventuels créanciers.

### 2.2.2. Pour le crédit-bailleur :

✓ Si l'option d'achat n'est pas levée à la fin du contrat, le bailleur supporte le risque d'obsolescence, car il est obligé de disposer d'un bien presque totalement amorti en fin de contrat de location et risque de rencontrer des problèmes de revente sur le marché de l'occasion ;

✓ Si le locataire est défaillant, le bailleur est soumis aux aléas du marché de l'occasion. Il n'a pas toujours les compétences nécessaires pour en tirer le meilleur prix ;

✓ Le crédit-bailleur, étant, le propriétaire, il est aussi tenu financièrement responsable des dégâts causés par le locataire lors de l'exploitation de l'équipement. Il importe donc d'avoir une couverture d'assurance le couvrant en sa qualité de propriétaire ;

✓ Le problème que rencontrent beaucoup de sociétés de crédit-bail si le locataire restitue le bien mobilier en fin de contrat, est les frais de stockage, l'absence d'une aire de stockage ou d'hangars pour ranger les biens restitués.

### **3. Les risques du crédit-bail et moyens de prévention :**

Toute opération de crédit peut faire face à des risques auxquels elle doit se prémunir, en particulier le crédit-bail qui est destiné aux entreprises écartées des formes traditionnelles d'emprunt en raison de leur risque. Le bailleur est alors soumis à un double risque, relatif au matériel et un risque de crédit lié à l'utilisateur.

#### **3.1. Les risques de crédit-bail :**

On retrouve deux types de risques :

- **Lié au crédit ;**
- **Lié à la valeur résiduelle.**

##### **3.1.1. Risque de crédit :**

Le bien financé constitue la garantie intrinsèque d'une opération de leasing. Dans le cas où le locataire est en situation de défaillance généralement s'il a trois impayés, la société de leasing va saisir le bien, cette dernière a le choix entre soit revendre le bien ou le louer au meilleur prix sur le marché de façon à couvrir le montant du capital restant dû, il est alors impératif que le montant du capital restant dû et non amorti par les loyers (qui sont payés par la rentabilité du matériel) soit inférieur à la valeur marchande du bien.

Partant du principe que la pénurie augmente la demande, plus le délai nécessaire à l'obtention d'un matériel neuf sur le marché sera long, plus les acheteurs seront amenés à acquérir le matériel d'occasion, en bon état de fonctionnement, cette situation crée des opportunités intéressantes pour la société de leasing en cas de revente du bien.

##### **3.1.2. Risque de valeur résiduelle :**

En générale les sociétés de leasing préfèrent financer des matériels dont la dépréciation est lente et le marché secondaire assez actif, donnant ainsi une meilleure consistance à la valeur de l'évolution du bien.

Comme nous l'avons déjà cité auparavant la valeur résiduelle est le montant versé par le locataire à la fin de l'opération pour acquérir la propriété du bien, si se dernier lève l'option d'achat.

Dans le cas où le locataire restituerait le bien, il faut que la valeur résiduelle financière ne soit pas inférieure à la valeur de marché

En pratique, ce risque varie en fonction des données relatives: **(Eric Garrido, 2002)**

- A la nature même de l'équipement. Matériel standard ou spécifique, évolution technologique et l'obsolescence du bien, utilisation et entretien, reconditionnement et mise à niveau dumatériel...
- Aux caractéristiques du fournisseur. Renommé et parts du marché du fournisseur, implantation et réseau, garanties données par lefournisseur...
- A la structure du marché de l'occasion. Organisation, taille, efficience du marché de l'occasion, durée et coût de commercialisation, le démontage et le transport du bien...

### 3.2. moyens de prévention contre le risque de crédit-bail :

Les sociétés de crédit-bail sont considérées comme des établissements de crédit, par conséquent elles doivent se prévaloir de moyens de prévention qui sont particulièrement :

- les règles prudentielles qui sont des règles universelles qui consistent à l'application des ratios significatifs, les plus usités qui sont :

- **Ratio de solvabilité** : (ratio Cook) qui mesure le degré de prise en charge des risques encourus par les fonds propres de la société de crédit-bail

$$\text{Ratio Cook} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{L'ensemble des engagements risque pondérés}} \geq 8\%$$

- **Ratio de division desrisques** : la banque centrale fixe le maximum d'engagements autorisés pour un même client, pour objet de divisé le risque et répartir les emplois sur un plus grand nombre de bénéficiaires.

- **Ratio de liquidité** : mesure le degré de couverture des exigibilités ayant plus d'un mois à courir par les liquidités collectées ayant plus d'un moi à courir.

- **Le coefficient de fond propre** : permet le maintien d'un équilibre entre les ressources permanentes et les emplois à long terme et il doit être  $\geq 60\%$ .

Ratio de liquidité = Liquidité ayant plus d'un mois / Exigibilité ayant plus d'un mois,  
Supérieur à 100%

- la prise de garantie soit sous forme de garanties personnelles ou dépôt de garanties (ce dépôt est un pourcentage du montant du financement qui est prélevé avant la facturation des loyers, et qui sera remboursé à la fin de l'opération au client ou s'impute sur tout ou partie des loyers impayés en cas de défaillance de sa part).

- le bailleur peut aussi négocier avec le fournisseur un engagement de reprise (reprise du matériel si le preneur ne paye pas ses loyers à un prix convenu d'avance) ou par un engagement de rachat (rachat du matériel à un prix convenu d'avance à la fin du contrat).

#### 4. Etude comparative entre le crédit à moyen terme et le crédit-bail :

Nous proposons dans ce qui suit une brève comparaison entre le crédit-bail et le crédit bancaire classique.

Dans le tableau suivant, nous allons récapituler et confronter les caractéristiques des deux techniques de financement, dans l'objectif de permettre à l'investisseur de voir d'une manière plus claire le choix qui lui convient pour financer ses investissements compte tenu de sa situation financière et de ses besoins.

**Tableau N°3** : comparaison entre le Crédit à Moyen Terme et le leasing

Crédit à moyen terme	Point de comparaison	Crédit bail
Financement partiel. (un apport personnel est obligatoire généralement 30%)	Montant du financement	Financement intégral. (100% du prix d'achat TTC)
Procédure d'acquisition à la charge de l'entreprise cliente.	La prise en charge de l'acquisition	La prise en charge totale de l'acquisition par le bailleur.
L'entreprise cliente est la propriétaire du bien dès son acquisition.	La propriété du bien	La société de crédit-bail est la propriétaire du bien durant toute la période de location.
Long	L'accès au financement	Rapide

Versement des annuités de remboursement (le capital et l'intérêt).	Méthode de remboursement	Païement de loyers (le capital et la marge)
Remboursement mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel. Echéances fixes, progressives, ou dégressives	L'échéance ou redevances	Loyers mensuels, semestriels, trimestriels ou annuels. - Redevances linéaires, dégressives ou progressives
Fixe ou variable déterminé à l'avance.	Le taux consenti	Marge de leasing fixe ou variable mais supérieure à celle du CMT.
Le bien est amortissable sur une période en fonction de la durée de vie économique du bien.	Durée d'amortissement du bien	Le bien est amorti sur la durée du contrat même si cette dernière est inférieure à la durée de vie économique.
Intérêts perçus sur le montant de l'investissement	Rémunération	Marge bénéficiaire.
Il n'y pas d'option d'achat au moment du dernier remboursement. L'opération est soldée puisque l'entreprise a la propriété du bien	Option de fin de contrat	L'entreprise à la possibilité de : racheter le bien ; restituer le bien ou relouer le bien.
La TVA est payée en totalité par l'entreprise cliente lors de l'acquisition du bien.	TVA (paiement et récupération)	Le paiement de la TVA à l'achat du bien est à la charge de la société de crédit-bail (récupérable au fur et à mesure du remboursement des loyers par le locataire).
Seuls les intérêts d'emprunt sont déductibles de l'assiette fiscale	Régime fiscal des versements	Les loyers de crédit-bail sont intégralement déductibles de l'assiette fiscale.
Ils sont à la charge de l'entreprise cliente mais ne peuvent pas être inclus dans le montant remboursé.	Frais d'entretien, de réparation	Ils sont à la charge du locataire comme peuvent aussi être inclus dans les loyers.

Le bien est inscrit au bilan et nécessite son amortissement. Donc un impact sur la structure financière de l'entreprise et par conséquent, la capacité d'endettement diminue.	Capacité d'endettement	Le financement est hors bilan (il figure dans le compte de résultat et les annexes du bilan) donc la capacité d'endettement n'est pas affectée.
Nantissement du matériel, hypothèque, caution.	Garanties exigées	Propriété du bien meuble /immeuble, caution éventuelle
-L'immobilisation financée figure à l'actif du bilan (dettes). -Les dotations et les frais financiers figurent dans les charges d'exploitation.	Comptabilisation	Les loyers sont portés dans les charges d'exploitation. -Les montants des loyers restant dus figurent en annexe.

**Source :** réalisé par nos soins

A partir de ce tableau on peut retenir que :

✓ la propriété du bien revient à la société du leasing tandis que, dans le cas d'un crédit classique, elle revient à l'entreprise cliente.

✓ Le crédit classique (CMT) donne des cash-flows plus importants par la déduction de l'amortissement du bien objet du contrat et les intérêts de l'emprunt dans le bénéfice imposable. Quant au crédit-bail, lui, il donne des cash-flows moins importants (la déduction de la totalité du loyer). Il permet également l'étalement de la charge de la TVA sur une plus grande période d'où une augmentation du résultat et donc des cash-flows dans les mêmes proportions. **(Bettache Salim, 2003)**

✓ L'aspect capacité d'endettement privilégie le mode de financement crédit-bail qui ne pénalise pas l'entreprise lors d'une éventuelle demande de financement bancaire.

✓ Le taux d'intérêt à payer favorise le crédit bancaire classique dont le coût sera inférieur à celui d'un financement par crédit-bail. Pour le crédit-bail un service rapide a un coût plus élevé.

Cette comparaison pourra aider l'entrepreneur dans son choix entre les deux modes de financement.



**Conclusion :**

Depuis son apparition le leasing a connu un essor considérable dans le monde, grâce aux différents types de financement parfaitement adaptés aux besoins et aux situations financières des entreprises.

Le leasing peut être financier, opérationnel, mobilier, immobilier, a caractère national où international, avec deux variantes, qui sont la cession bail et le crédit bail adossé ainsi que beaucoup d'opérations similaires, telles que la location simple, la location vente, la location financière ...etc.

Il convient de dire que le crédit-bail est un mode de financement moderne, mélangeant des aspects variés bien plus complexes qu'une simple série de loyers suivie d'une option d'achat en fin de contrat.

Il est évident que le leasing procure de réels avantages pour les deux parties (bailleur et preneur), si ces deux derniers respectent les obligations et droits qui leurs étaient procurées , n'oublions pas de noter que le leasing présente aussi quelques inconvénients qu'il ne faut pas négliger, le risque le plus important demeure sa cherté, et pour les limites la société de leasing doit se soumettre a quelques moyens de préventions et procéder a un calcul de ratio, qui ont été abordés dans l'analyse théorique faite supra.

En fin nous avons essayé de comparer ce mode de financement moderne avec le crédit classique afin de rendre le choix plus claire à l'investisseur.

*CHAPITRE 2 : IMPLÉMENTATION DU  
LEASING EN ALGÉRIE*

## **Introduction**

Le leasing est un mode de financement qui a été évoqué en Algérie par la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit dans son article 112, alinéa 2 en tant qu'une opération de crédit.

Cependant, une absence d'une culture de leasing ainsi que des réglementations spécifiques en Algérie ont fait de lui un crédit de second rang et trouva des difficultés de développement.

A cet effet, les premiers ayant inauguré timidement le marché Algérien sont « Algérien Saoudi leasing » et « al baraka », plusieurs établissements financiers et banques privées s'y lancent dans cette activité dès le début des années 2000.

Pour rappel, notant qu'actuellement, le marché algérien du leasing compte 13 sociétés réparties en deux groupes distincts. D'un côté, les établissements financiers spécialisés dans le leasing : Maghreb Leasing Algérie (MLA), Arab Leasing Corporation(ALC), Ijar Leasing Algérie, El DjairIjar, Société nationale de leasing, Sofinance et de l'autre, des banques ou établissements financiers ayant un département leasing : Société Générale Algérie, BNP Paribas, Natixis, Al Salam Bank, El Baraka, Société de Refinancement Hypothécaire SRH.

Dans ce deuxième chapitre, nous essayerons de démontrer le contexte Algérien de l'utilisation dans ce mode de financement par nos établissements financiers et bancaires sans oublier son cadre juridique fiscal et comptable, nous allons aussi parler de la réalité de l'offre du crédit-bail en Algérie. Pour cela nous avons scindé notre chapitre en 02 sections :

Section 01 : le cadre juridique fiscal et comptable du leasing en Algérie.

Section 02 : le marché du leasing en Algérie.

## **Section 01 : le cadre juridique fiscal et comptable du leasing en Algérie.**

Dans cette section nous allons présenter le cadre juridique, fiscal et comptable du leasing et leur évolution d'après les lois de finance de chaque année.

### **1. cadre juridique du leasing en Algérie.**

On trouve plusieurs lois qui ont encadré le leasing en Algérie, on cite parmi elles :

- La loi 90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, qui rassemble l'activité du leasing parmi les activités connexes aux opérations de banques.
- l'ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996, cette dernière comporte :

#### **1.1. La définition du leasing :**

Le leasing est définie comme une opération commerciale et financière réalisée par les banques et les établissements financiers ou par les sociétés du leasing légalement habilités pour financer les opérations économiques afin d'acquérir des biens meubles ou immeubles en vertu d'un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire. **(Ordonnance 96-09)**

#### **1.2. Les types de leasing :**

Le leasing est dit « financier » lorsque le contrat prévoit le transfert de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients, et risques liés à la propriété du bien loué ; lorsque le contrat ne peut être résilié et qu'il garantit au bailleur le droit de recouvrer des dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis. Par ailleurs, le leasing est dit opérationnel lorsqu'il ne prévoit pas le transfert et qu'il s'agit d'une simple location.

Le leasing est qualifié comme international quand une partie du contrat n'est pas résidente en Algérie. **(Ordonnance 96-09)**

#### **1.3. Autres aspects du leasing :**

L'opération du leasing peut porter sur des meubles, des immeubles, des fonds de commerce, des établissements artisanaux. **(Ordonnance 96-09)**

#### **1.4. Les éléments constitutifs d'un contrat leasing :**

##### **1.4.1. Les clauses obligatoires :**

- L'engagement du locataire à fournir au bailleur des garanties ou sureté réelles ou personnelles.
- Le transfert de la responsabilité civile du bailleur au locataire toutes les fois où celles-ci n'étant d'ordre public.
- La renonciation du locataire à la résiliation du bail ou à la diminution du prix du loyer, en cas de perte du bien loué par cas fortuit ou du fait de tiers, ainsi que la renonciation du locataire de la garantie d'éviction et à la garantie des vices cachés.
- Possibilité pour le locataire de demander au bailleur le remplacement du bien loué pendant la durée du contrat (**Nacer Hideur, 14 Mai 2002**).

##### **1.4.2. Les droits du bailleur dans le contrat de leasing :**

La réglementation algérienne offre au bailleur une large protection légale en vue de garantir vis-à-vis du locataire :

- L'équipement demeure la propriété du bailleur pendant toute la période du contrat de leasing.
- Le droit de mettre fin au contrat de leasing ou de récupérer son équipement est fixé après 15 jours en cas de non-paiement du locataire d'un seul terme de loyer ;
- Le droit de faire appel à la justice pour demander le paiement du loyer par le locataire, ainsi que la réparation des dommages apportés aux équipements loués, en cas de rupture abusive du contrat de leasing par le locataire ;
- En cas de faillite du locataire, l'équipement échappe à toute poursuite de la part des créanciers de celui-ci, quels que soit leur statut juridique ;
- Pour le recouvrement de sa créance, née du contrat de leasing, le bailleur dispose d'un privilège général sur tous les biens mobiliers et immobiliers prenant rang immédiatement après les privilèges des frais de justice, du trésor public, et ceux des salariés. Ce privilège peut être exercé sur tous les biens du locataire, ainsi que par enregistrement du gage ou de nantissement ou d'hypothèque sur les biens du locataire, ce privilège s'exerce aussi par simple opposition, saisie-arrêt ou saisie conservatoire entre les mains du locataire ou du tiers détenteur. (Mlle Samia Dali Yousef, financement par le leasing).
- la possibilité d'encaisser des dédommagements sur le bien loué en cas de perte totale ou partielle.

### **1.4.3. Les droits du locataire dans le contrat leasing :**

Comme le bailleur le locataire aussi dispose d'un ensemble de règles mises par la réglementation, parmi eux on cite :

- Le droit de recevoir l'équipement loué tel que le locataire la spécifié, dans la date et le lieu et l'état convenu dans le contrat leasing ;
- Le bailleur paye les taxes et les impôts ainsi les autres charges grevant la nature du bien loué ;
- Obligation au bailleur de s'abstenir de tout fait susceptible de générer la prise d'un acte par l'autorité administrative compétente ayant pour effet d'amoindrir ou de supprimer la jouissance du locataire sur le bien loué. **(Samia Dali Yousef, 2010/2011)**

### **1.4.4. La fin du contrat de leasing :**

“Le contrat de leasing prend fin à l'expiration de la durée irrévocable de location et à la date de la levée de l'option d'achat par lettre recommandée adressée au bailleur au moins 15 jours avant l'expiration du contrat de location. Le transfert de propriété se fait par acte authentique qui sera publié conformément aux dispositions légales en vigueur. La vente du bien loué est réputée acquise à la date d'établissement du contrat nonobstant le non accomplissement des formalités de publicité auxquelles les parties restent tenue” **(Naceur Hideur, 14 Mai 2002).**

### **1.4.5. Les dispositions fiscales concernant le contrat de leasing :**

- Dans une opération leasing, le bailleur est fiscalement le propriétaire de l'équipement loué, donc aussi il peut pratiquer l'amortissement de ce dernier.
- Le locataire peut déduire les loyers versés de l'assiette de l'impôt sur le bénéfice.
- Dans une opération de leasing international, les bénéfices générés par les fluctuations de change sont ajoutés aux recettes soumises à l'impôt sur le bénéfice vers la fin de l'exercice.
- “Les importations dans le cadre de leasing international, sont soumises au régime de l'admission temporaire. Le dédouanement intervient à la levée de l'option d'achat sur la base de la valeur résiduelle sur présentation de la facture.
- Les opérations d'importations dans le cadre du leasing international sont exemptées de toutes les procédures édictées par le règlement relatif au contrôle du commerce extérieur et au contrôle du change (les autorisations préalables ou exceptionnelles) sauf celles ayant trait à la domiciliation bancaire en vigueur.

- Les opérations d'achat d'immeubles dans le cadre de leasing sont exonérées de la taxe de publicité foncière (**Samia Dali Yousef, 2010/2011**).

Dans la loi de finance complémentaire pour 2001, on a rajouté de nouvelles, dispositions pour régler quelques lacunes dans le dispositif fiscal précédent, parmi elles :

- Le locataire peut pratiquer l'amortissement linéaire ou dégressif des actifs immobilisés sur la période égale à celle convenu dans le contrat du leasing financier ;

- Elargissement du bénéfice des avantages fiscaux et douaniers, relatifs à la promotion de l'investissement, aux équipements acquis par le bailleur dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec un promoteur bénéficiant des avantages suscités.

#### **1.4.6. Les dispositions réglementaires régissant le leasing :**

- Parlant coté comptabilité, les actifs loués sont introduit dans les immobilisations du bailleur, et les loyers reçus sont comptabilisés parmi produits.

- Les opérations de leasing peuvent être pratiquées par les banques, les établissements financiers, et les sociétés de leasing.

- C'est le conseil de la monnaie et du crédit qui donne l'agrément pour constituer une société de leasing.

- Le capital de la société doit être de 100 millions de dinars au moins.

- Toute modification dans le statut de société de leasing sur la composition de l'actionnariat ou du capital, doit être soumise au gouverneur de la banque centrale.

## **2. Cadre fiscal du leasing en Algérie.**

Certaines dispositions sont apparues juste après la publication des deux articles 112 et 116 de la loi n° 90.10, nous allons résumer quelques lois portant sur les dispositions fiscales et comptables :

➤ Les importations et/ou exportations de biens d'équipement sous forme du leasing financier sont assimilés à des opérations de paiement différé. Elles obéissent par conséquent aux conditions de domiciliation applicables (**loi de finance 1994**).

➤ Les opérations d'importations et/ou exportations qui rentrent dans le cadre d'une opération de crédit-bail international, sont soumises à un régime douanier suspensif des droits et taxes douanières est celui de l'admission temporaire conformément à la durée du contrat de location ; qui sera déterminé par voie réglementaire (**loi de finance 1996**).

- Dans les opérations du leasing, le crédit bailleur est le propriétaire juridique de l'équipement loué, donc fiscalement il a le droit pratiquer l'amortissement sur ce dernier (**loi de finance 1996**).
- Le crédit preneur dispose du droit de déductibilité du bénéfice imposable, les loyers versés au crédit bailleur (**loi de finance 1996**).
- Les opérations d'achat d'immeubles dans les opérations de du crédit-bail immobilier sont dispensées de la taxe de publicité foncière (**loi de finance 1996**).
- Réduction de 60% de l'assiette imposable, par voie de retenue, à la source au titre de l'IBS ou de l'IRG applicable aux paiement en matière crédit bail international à des personnes non établies en Algérie (**loi de finance 2001**).
- Exclusion du champs d'application de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), la partie correspondant au remboursement du crédit dans le cadre du crédit-bail financier (**loi de finance complémentaire de 2001**).
- Extension de l'octroi des avantages fiscaux prévus par le décret de 1993 relatif à la promotion de l'investissement du bien acquis par le crédit bailleur (**loi de finance complémentaire de 2001**).
- Alignement de la période d'amortissement des actifs immobilisés sur celle du crédit-bail financier (**loi de finance complémentaire de 2001**).
- Institution du régime d'amortissement linéaire accéléré en faveur des activités du crédit-bail (**loi de finance 2006**).
- Réduction de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), de 30 à 25% (**loi de finance 2007**).
- Les plus-values réalisées lors de la cession d'un immeuble bâti ou non bâti par le crédit-preneur au crédit bailleur dans un contrat de crédit-bail de type lease back ne sont pas comprises dans la base soumise à l'impôt sur le revenu global (IRG) (**loi de finance 2008**).
- Ne sont pas comprises dans la base soumise à l'impôt sur les bénéfices des sociétés : les plus-values réalisées lors de la cession d'un élément d'actif par le crédit-preneur au crédit bailleur dans un contrat de crédit-bail de type lease back ainsi les plus-values réalisées lors de la rétrocession d'un élément d'actif par le crédit bailleur au profit du crédit-preneur au titre du transfert de propriété à ce dernier (**loi de finance 2008**).
- les banques, les établissements financiers et les sociétés pratiquant des opérations de crédit-bail sont autorisés à aligner l'amortissement fiscal des biens acquis dans le cadre



du crédit-bail sur l'amortissement financier du crédit au lieu de l'amortissement linéaire (**loi de finance 2008**)

➤ Sont exemptées des droits d'enregistrement, les mutations de biens d'équipement ou d'immeubles professionnels rétrocédés par le crédit bailleur au profit du preneur lors de la levée d'option d'achat par ce dernier (**loi de finance 2008**).

➤ Les opérations d'acquisition effectuées par les banques et les établissements financiers, dans le cadre des opérations de crédit-bail, bénéficient d'une exonération de la TVA (**loi de finance 2008**).

➤ Exonération des loyers versés dans le cadre du crédit-bail de la taxe sur la valeur ajoutée à compter de la date de la promulgation de cette loi (**loi de finance complémentaire de 2009**).

➤ La durée d'amortissement sera égale à la durée du contrat qui n'est pas forcément égale à la durée de vie du bien (**loi de finance 2010**).

➤ L'article 27 de ladite loi stipule que : « ...*Les dispositions antérieures à la loi de finances pour 2010 relatives aux règles d'amortissement dans le cadre des contrats de crédit- bail continuent à s'appliquer, à titre transitoire, jusqu'au 31 décembre 2012. Ainsi, et à titre exceptionnel, le crédit bailleur, dans le cadre des opérations de crédit-bail, continue à être fiscalement réputé disposer de la propriété juridique du bien loué, et, à ce titre, il est le titulaire de pratiquer l'amortissement de ce bien. Le crédit-preneur, qui est le propriétaire économique du bien au sens des nouvelles normes comptables, continue à disposer du droit de déductibilité du bénéfice imposable des loyers qu'il verse au crédit bailleur pratiquant l'amortissement, jusqu'à l'échéance susvisée* ». (**Ordonnance n° 10-01 du 26 août 2010 portant loi de finances complémentaire pour 2010**).

➤ Le crédit bailleur est réputé fiscalement propriétaire du bien loué et continuera à l'inscrire en tant qu'immobilisation amortissable tandis que le crédit preneur constatera les loyers payés en tant que charges (**la loi de finance 2014**).

➤ Ne sont pas soumises à l'IRG, les plus-values réalisées lors de la cession d'un immeuble par le crédit preneur ou le crédit bailleur dans un contrat de crédit-bail (**loi de finance 2015**).

➤ Application de nouveaux taux d'imposition sur les revenus provenant de la location d'un bien immobilier à usage d'habitation, commercial ou professionnel (**loi de finance 2017**).

Donc, les sociétés de leasing bénéficient des avantages fiscaux suivants :

✓ en matière de plus-value de cession professionnelle :

Les plus-values acquises lors d'une rétrocession d'un élément d'actif par le crédit bailleur au profit du crédit preneur au titre de transfert de propriété à ce dernier ne sont pas comprises dans les bénéfices soumis à l'impôt.

Aussi ne sont pas comprises dans les bénéfices soumis à l'impôt, les plus-values réalisées lors de la cession d'élément d'actif par le crédit preneur au crédit bailleur dans un contrat de type lease-back.

✓ En matière de taxe sur la valeur ajoutée :

- Les opérations réalisées par les banques et établissements financiers en termes d'acquisition d'équipements dans le cadre du leasing, bénéficient d'une exonération en matière de TVA.

- Régularisation de la TVA : En cas de levée de l'option d'achat à terme par le crédit preneur, les sociétés de leasing sont affranchies de l'obligation de reverser le montant de la TVA déduite pour les cessions opérées dans le cadre des contrats de crédit-bail. (Mlle Nabila Smaili, pratique du crédit-bail –analyse de la situation Algérienne) ;

- Exemption de la TVA pour une période transitoire s'étendant jusqu'à la fin de l'année 2018, au profit des loyers versés dans le cadre des contrats de crédit-bail portant sur les matériels et équipements produits en Algérie. (**Nabila Smaili, 2011/2012**).

✓ En matière de droits d'enregistrement :

Sont escomptés de droits d'enregistrement, toute mutation de biens d'équipements ou d'immeubles professionnels rétrocédés par le crédit bailleur au profit du crédit preneur lors de la levée d'option d'achat dans le cadre d'un contrat leasing de type lease back.

✓ En matière d'amortissement :

Les banques, les établissements financiers, ainsi que toute société pratiquant les opérations de leasing, sont autorisées à aligner l'amortissement fiscal des biens acquis dans le cadre de leasing sur l'amortissement financier du crédit. **(Nabila Smaili, 2011/2012).**

En matière de la taxe de publicité foncière :

- Sont exemptés de la taxe de publicité foncière les actes relatifs aux acquisitions immobilières faites par les banques et les établissements financiers régis par l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, dans le cadre d'un leasing immobilier ou tout autre crédit immobilier assimilé, destiné au financement d'investissements effectués par des opérateurs économiques pour usage commercial, industriel, agricole ou pour l'exercice de professions libérales. **(Nabila Smaili, 2011/2012).**

✓ En matière de taxe sur l'activité professionnelle :

N'est pas comprise dans le chiffre d'affaire servant de base à la taxe sur l'activité professionnelle, la partie qui correspond au remboursement du crédit dans le cadre de contrat leasing financier.

✓ En matière d'IRG ou d'IBS :

Les sommes payées sous forme de loyers dans le cadre de crédit-bail international à des crédits bailleurs en dehors de l'Algérie bénéficient d'un assouplissement de 60% sur l'assiette de la retenue à la source de l'impôt.

✓ Autres avantages :

- Assimilation des opérations d'importations et/ ou d'exportations d'équipements sous forme de leasing à des opérations de paiement différé. Par conséquent, elles obéissent aux conditions de domiciliation et de paiement applicables à ces opérations.

- Bénéfice du régime douanier de l'admission temporaire pour les équipements importés sous forme de leasing pendant la durée du leasing qui ne peut dépasser cinq ans.

### 3. La comptabilité du leasing en Algérie :

Le nouveau système comptable et financier en Algérie fait son entrée le 1 janvier 2010, il s'est accompagné d'une refonte de la comptabilité des établissements bancaires et financiers.

Dans ce contexte la, la banque d'Algérie publie deux règlements destinés à réformer la comptabilité bancaire :

Il s'agit du règlement n° 09-04 du 23 juillet 2009, qui porte sur le plan des comptes bancaires et règles comptables applicables aux banques et établissements financiers à savoir, les principes comptables et les règles d'évaluation et de comptabilisation, et le règlement n° 09-05 du 18 octobre 2009 relatif à l'établissement et publication des états financiers des banques et des établissements financiers.

En ce qui concerne le premier règlement, les établissements bancaires et financiers sont dans l'obligation d'enregistrer selon les principes comptables définis par la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 qui porte sur le système comptable financier ainsi que les textes réglementaires pris pour son application et les règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs, passifs, des charges et produits, qui sont fixés par l'arrêté du 26 juillet 2008, pris dans le cadre du décret exécutif n° 08-156 du 26 mai 2008 qui porte sur l'application des dispositions de la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 qui porte sur le système comptable et financier.

Cependant, certains types d'opérations, telle que celles sur devises et sur titres, sont soumis à des règles particulières d'évaluation et de comptabilisation fixées par voie de règlement. Egalement, les établissements bancaires ainsi que financiers doivent enregistrer leurs opérations en comptabilité selon le plan des comptes bancaire dont le classement est annexé au règlement.

Quant au règlement n° 09-05 du 18 octobre 2009, celui-ci fixe les conditions d'établissement et de publication des états financiers des banques, et des établissements financiers.

A ce fait, les états financiers publiables des établissements bancaires et financiers se constituent du bilan, hors bilan, du compte de résultats, du tableau des flux de trésorerie du tableau de variation des capitaux ainsi que l'annexe. Ces constitutions doivent être établies selon les modèles types.

Le bilan des établissements bancaires et financiers est établi par ordre décroissant des liquidités, on prépare les états financiers sur la base des règlements d'évaluation et de comptabilisation ainsi que les principes comptables dictés par le règlement n° 09-04 du 23 juillet 2009 qui porte sur le plan de comptes bancaires et règles comptables applicables aux banques et établissements financiers.

La comptabilité informatisée des établissements financiers et bancaires doit être organisée selon les dispositions du décret exécutif n° 09-110 du 7 avril 2009 qui fixe les conditions ainsi que les modalités de tenue de la comptabilité au moyen de système informatique.

Egalement, ces établissements sont dans l'obligation de publier leurs états financiers dans les six mois qui suivent la fin d'exercice comptable au bulletin officiel des annonces légales obligatoires.

On retient des deux règlements ci-dessous, que les opérations de leasing doivent être comptabilisées sous forme de financement à la classe 2 et non pas immobilisations à la classe (4).

Le nouveau système comptable et financier dans son article 135-2 stipule que :

### **3.1. Chez le crédit preneur :**

L'équipement loué est comptabilisé à l'actif du bilan sous forme d'immobilisation et au passif sous forme de dette.

Aussi une obligation de comptabiliser les amortissements ainsi uniquement la marge payée en charges.

### **3.2. Chez le crédit bailleur :**

Le bien loué est comptabilisé à l'actif sous le compte prêts et créances et au passif sous forme de dettes – bien sur parlant du montant financé.

On comptabilise uniquement le montant de la marge sur les produits.

## Section 02 : le marché du leasing en Algérie.

Le marché algérien du leasing est partagé entre plusieurs acteurs financiers, dans cette section nous allons distinguer les principaux intervenants du crédit-bail dans le marché algérien, ainsi que l'offre et la demande de ces derniers sur le marché du leasing durant les deux dernières années 2015-2016

### 1. Les principaux intervenants du crédit-bail dans le marché algérien :

Le marché algérien du crédit-bail a connu une progression avec l'entrée des sociétés spécialisées dans le leasing, nous allons essayer de citer les établissements financiers qui sont spécialisé dans ce domaine, depuis son apparition à ce jour :

#### 1.1. Algerian Saudi Leasing « ASL »

En 1990, La Banque Extérieure d'Algérie « BEA » et le groupe industriel et financier saoudien Dallah AL BARAKA ont créé en association et à parités égales une filiale de leasing internationale dénommée "Algerian Saudi Leasing" (ASL)

L'ASL holding est une société de crédit-bail international dont le siège social est implanté au Luxembourg, constituée le 21 novembre 1990 avec un capital social à hauteur de 20 millions de dollars. Elle vise à financer les biens équipements importés à usage professionnel par des opérateurs économiques résidants ou exerçants en Algérie.

Etant donné, que la BEA est l'actionnaire algérien qui dispose d'un réseau d'agences réparti sur l'ensemble du territoire national, elle fait bénéficier l'ASL de son réseau d'exploitation, de la connaissance de sa clientèle et lui apporte un soutien actif quant au bon déroulement de ses opérations. De son côté, AL BARAKA holding, actionnaire saoudien, participe à l'identification des ressources disponibles au Moyen Orient et en particulier dans les pays du Golf. **(Rapport d'activité d'ASL)**

Les biens financés par l'ASL concernent généralement :

- Le matériel de transports lourds, notamment les navires et les avions mais aussi les équipements d'accompagnements comme les centenaires, les grues et les chariots;
- Les grands matériels industriels;

- Les matériels informatiques nécessaires à la gestion des sociétés.

### **1.2. Banque AL BARAKA d'Algérie :**

La Banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA, la Banque a entamé ses activités bancaires en septembre 1991.

Ses actionnaires sont la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (Algérie) et le Groupe ABG. Régie par les dispositions de la Loi n° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la Monnaie et le Crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la charia islamique

Sa mission se résume comme suite :

- Répondre aux besoins financiers des communautés à travers le monde par l'éthique des affaires ;
- mettre en application les plus hauts standards professionnels,
- partager les bénéfices avec les clients, le personnel et les actionnaires qui, tous, contribuent au succès de la Banque el Baraka Algérie.

### **1.3. La Société Algérienne de Leasing Mobilier, SPA (SALEM) :**

La SALEM est une filiale de la Caisse Nationale de la Mutualité agricole "CNMA ", agréée par décision de la Banque d'Algérie n° 97/03 du 28 juin 1997. Son capital social est fixé 200 000 000 DZD

Son objectif premier était de constituer la mutualité agricole en un groupe financier agricole qui conservera son statut mutualiste et fournira des services financiers : assurances, banques, crédit-bail.

### **1.4. La société financière d'investissement de participation et de placement "SOFINANCE"**

Est une société par actions, et établissement financier public créée à l'initiative du Conseil National des Participations de l'Etat (CNPE), agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001, doté d'un capital social de 5.milliards de DA, dont la principale mission est

l'accompagnement dans la modernisation de l'outil de production national et le développement de nouveaux produits financiers, son objet social comprend tous les métiers développés pas la banque universelle à l'exclusion des dépôts clientèle et la gestion des moyens de paiements.

Son champ d'action se résume comme suite :

- Le financement par crédit-bail ;
- La participation au capital ;
- Le crédit classique et les engagements par signature ;
- Le conseil et assistance aux entreprises.

### **1.5. Arabe Leasing Corporation ALC :**

Arabe leasing corporation ALC au capital de 3500023744.00 de dinars algériens est la première société de leasing à s'établir en Algérie. Sa raison d'être est de participer au mouvement de développement des agents économiques algériens en leur offrant de nouveaux outils de financement simples et adaptés à leurs exigences.

ALC a été créée en octobre 2001, par les institutions actionnaires suivantes

- ABC-Alegria : 41%
- CNEP/Banque : 27%
- T.A.I.C : 25%
- Capitaux Privés : 7%

#### **•L'objectif d'ALC :**

- Financer à moyen terme des investissements sans affecter les capacités d'endettement de l'entreprise;
- Impliquer des loyers qui sont déductibles de l'assiette imposable constituant un moyen d'amortissement accéléré de l'investissement et permettant un gain d'impôt (avantage fiscal majeur) ;
- Satisfaire les clients en leur accordant toute la liberté du choix d'équipements et du fournisseur.



### 1.6. Société Générale Algérie SGA:

Créée le 29 mars 2000. Elle est sous forme d'une société par actions au capital de 500 millions de Dinars détenu à 100% par le Groupe Société Générale,

Actuellement, en 2017, Société Générale Algérie maintient sa position de première banque privée par le nombre de ses agences réparties à travers 29 Wilayas. Par l'extension de son réseau, SGA renforce l'accompagnement de ses clients dans les conditions les plus favorables et place ainsi ces derniers au centre de ses préoccupations en s'inscrivant dans l'amélioration continue de la qualité des services qui leurs sont proposés.

Elle a également mis en place depuis avril 2002 un département de leasing dénommé « SOGELAESE ». Dans ce domaine, la société générale Algérie 'SGA' dispose d'une large expérience au Moyen- Orient, en Asie, en Europe de l'Est et même au Maghreb.

- La SOGELEASE finance:
  - Le matériel roulant;
  - Les engins de travaux publics;
  - Les équipements industriels;
  - Le matériel médical.

### 1.7. Maghreb Leasing Algérie (MLA)

Créé en octobre 2005, il est entré en activité au mois de Mai 2006, sous forme juridique de SPA, doté d'un capital social de 3 500 000 000 DA, et de filiales **algérienne de l'établissement financier tunisien « Tunisie leasing Group »** (TLG).

Maghreb Leasing Algérie cible en premier le financement d'extension des PME et les professions libérales par l'acquisition des équipements nécessaires à leur activité, la valeur de MLA est basée sur la créativité, la réactivité, la qualité, la performance et l'engagement.

- MLA finance :

- Leasing Equipements Matériel & équipement, machines, outils ;
- Leasing Auto Voitures de tourisme, véhicules utilitaires ;
- Leasing Immobilier Bureaux, cabinets, sièges sociaux, entrepôts ;
- Leasing BTP Chargeurs, niveleuses, pelles, centrales à béton ;
- Leasing Transport Camions, tracteurs routiers, remorques, bus et mini bus.

### 1.8. BNP Paribas El Djazair :

Est une Société Par Actions dotée d'un capital de 3.500.000.000 Dinars Algériens. Les actions sont détenues à 100 % par le Groupe BNP Paribas.

Implantée en Algérie depuis 14 ans, BNP Paribas El Djazaïr a fait le choix de déployer un modèle de banque à réseau au service d'une stratégie à long terme, avec 74 agences, dont 14 centres d'affaires.

BNP Paribas LEASE GROUPE Algérie "BPLG", Département de BNP Paribas El Djazaïr, est opérationnelle depuis la fin 2006. Il propose une gamme complète de solutions de financement d'équipements professionnels.

- La BNP LG Algérie finance les actifs des secteurs d'activité suivants :
  - Travaux publics;
  - Transport ;
  - Manutention;
  - Industrie;
  - Médical.

Doté d'une filiale **CETELEM Algérie**, qui est un établissement financier spécialisé dans le crédit à la consommation, agréé par de la Banque d'Algérie depuis le démarrage de son activité le 22 février 2006 elle a commencé à proposer ses activités de crédit-bail qu'en 2008.

### **1.9. NATEXIS Banque Populaire Algérie :**

Elle a été créée le 25 avril 1999 après l'autorisation du Conseil de la monnaie et du crédit n° 98-04 du 20-09-1998.

Son capital de 500 000 000 Dinars détenus par les actionnaires suivants :

- 399 996 500 Dinars par la NATEXIS Banque;
- 100 000 000 Dinars par la Société de Banque Française et Internationale;
- 500 Dinars par chacune des sept personnes physiques du Groupe des Banques Populaires. (Belladel Amina, 2001)

### **1.10. La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) :**

Est une institution financière nationale créée le 13 mars 1982 sous la forme juridique de société par actions. Son capital social est de 33 000 000 000 de DA. Elle a pour missions principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

C'est qu'en 2008 qu'elle lance le crédit-bail agricole en Algérie après la dissolution de la SALEM. Elle propose aussi à sa clientèle le leasing mobilier, destiné aux exploitants agricoles, patrons d'entreprises, de PME/PMI et de micros entreprises, professions libérales (vétérinaires, médecins, et pharmaciens exerçant en milieu rural).

Le montant maximum qu'elle peut financer par contrat est de 1 milliard de DA.

### **1.11. La Société Nationale de Leasing SNL :**

La SNL a démarré son activité en juin 2011 après avoir obtenu son agrément d'établissement financier de la Banque d'Algérie le 23 février 2011, avec un capital social de trois milliards cinq cent millions de dinars (3.500.000.000 DA) totalement libérée. Les actionnaires de la SNL sont deux grandes banques publiques, la Banque nationale d'Algérie «BNA» et la Banque de Développement local «BDL» connues pour leurs grands réseaux et leur portefeuille clientèle riche et diversifié. La SNL est présente au niveau de 11 points de vente, ouverts auprès de l'agence BDL comme suit : Chéraga, Hussein Dey, Blida, Oran, Tlemcen, Tizi ouzou, Sétif, Constantine, Ouargla, Adrar et un point de vente à Bejaïa récemment ouvert.

- La SNL a pour principal objectif de :
  - Devenir un acteur majeur dans le financement des investissements productifs ;
  - Devenir un des supports de développement des PME/PMI en Algérie ;
  - Contribuer à la création de l'emploi, de la richesse et à la diversification de l'économie nationale.

### **1.12. La société de Refinancement Hypothécaire SRH :**

Créée en 1997, cette société publique est dotée d'un capital de 4,1 milliards de DA, détenu par le Trésor public et les banques et les compagnies d'assurances publiques. Quant aux fonds propres de la société, ils sont estimés à un (1) milliard de DA.

La SRH a entamé l'opération du leasing le 13 avril 2011 après avoir eu l'autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit pour élargir ses activités au leasing immobilier. Elle offre uniquement le leasing immobilier pour les professionnels qui ont au moins trois (3) ans d'activité. (Guide pratique de refinancement des crédits hypothécaires).

### **1.13. Ijar leasing Algérie :**

Le conseil de la Monnaie et du Crédit, a en outre, autorisé la constitution d'un établissement financier et l'élargissement de l'objet social d'un établissement financier en activité. Ainsi, il a été autorisé par la constitution de la SPA « Ijar Leasing Algérie » en qualité d'établissement financier doté d'un capital de 3,5 milliards de dinars réparti entre deux actionnaires, à savoir la Banque Extérieur Algérie et Banco Esperito Santo (Portugal) (Belladel Amina, 2001)

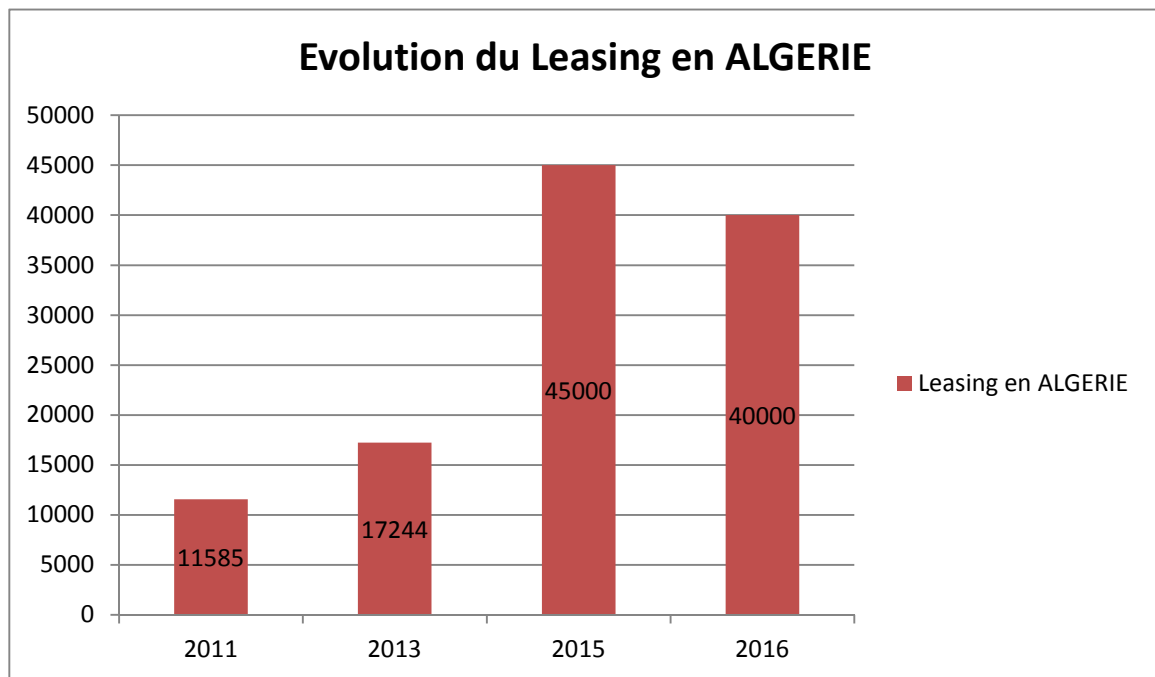
- Son objectif est de :
  - Faciliter l'acquisition d'équipements neufs dans divers secteurs d'activités comme le transport, l'industrie, la santé, BTPH ;
  - Offre un financement global à des conditions compétitives.

## 2. l'offre du crédit-bail en Algérie :

Le crédit-bail en Algérie est apparu tardivement par rapport aux pays voisins Maroc en 1965 et Tunisie 1985, ce retard a été expliqué par les conditions exigées par les bailleurs d'un côté et par l'environnement économique de l'autre côté.

### 2.1. Evolution du leasing en Algérie :

Graphe N°1: Evolution du leasing en Algérie



**Source :** Données de l'Association Professionnel des Banques et des Etablissements Financiers

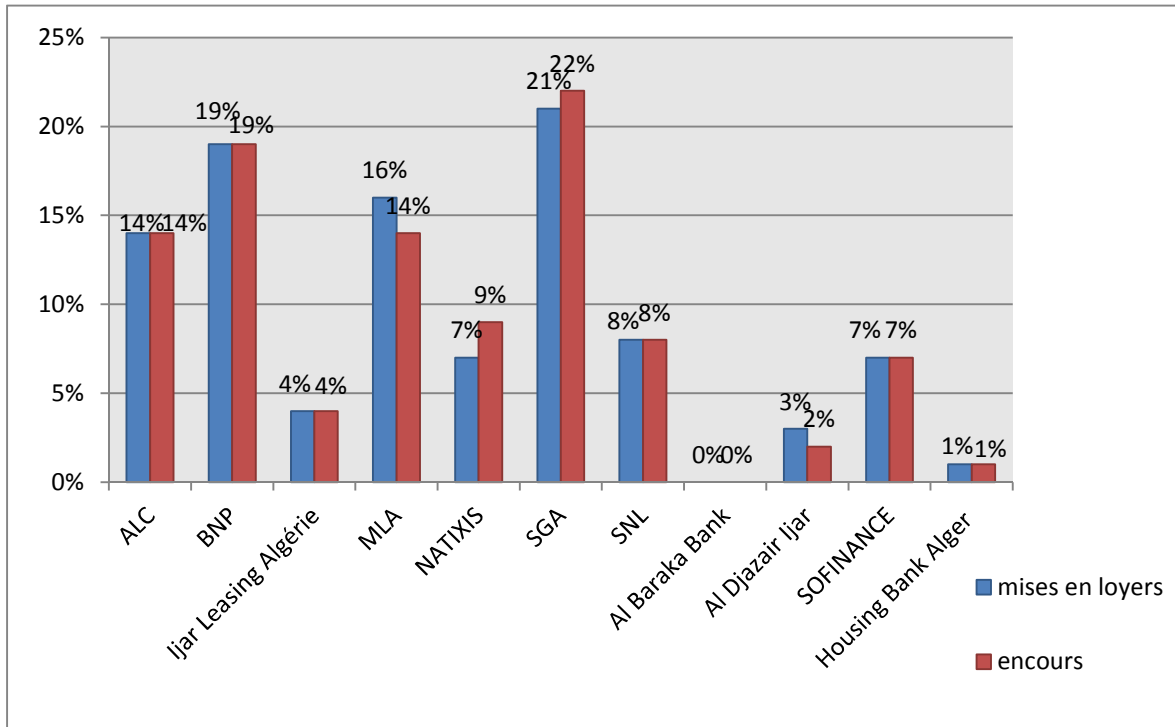
Ce financement qui était de 11 585M DZD en 2011, a dépassé les 45M DZD en 2015.

En revanche ; l'année 2016 a régressé de 18% avec 40M DZD, cette régression trouve son explication dans un manque de communication du produit **leasing**, par les différents acteurs financiers de la place.

Comme nous l'avons déjà cité, Plusieurs sociétés de crédit-bail sont apparues, durant les dernières années.

Quelques statistiques : nous allons élaborer quelques statistiques, ou nous allons démontrer la part des sociétés leasing dans le marché durant les années 2015/2016.

**Graph N°2 : part des sociétés leasing en 2015**



**Source :** donné de la Société Générale Algérie

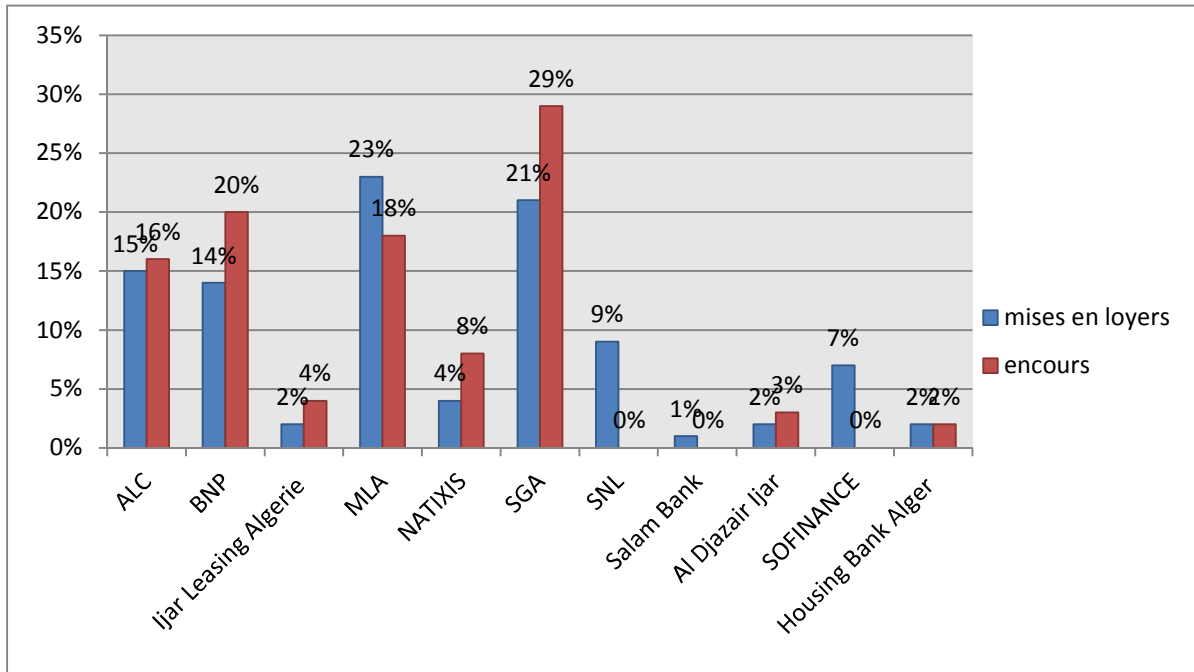
La Figure ci-dessus nous montre la part des sociétés leasing dans le marché Algérien de leasing. Nous observons que la plus grande part est détenue par la Société Générale Algérie (22% pour les encours à ce type de crédit, et 21% pour les mises en loyers), cette détention est expliquée par le fait que la SGA offre des produits plus opportuns pour ses clients, mais aussi des produits de bonne qualité et une réponse satisfaisante et rapide en ce qui concerne le traitement des dossiers.

Vient en second lieu, BNP Paribas avec (19% pour les encours et de même pour les mises en loyers), juste après c'est MLA (seulement 4% pour les encours et 16% en ce qui concerne les mises en loyers), c'est ALC qui détient la quatrième position (avec un taux de 14% pour chacun), ensuite on a Natixis (9% pour les encours et 7% pour les mises en loyers), SNL (8% chacun) et SOFINANCE (7% chacun) .

En dernière position, viennent les banques qui ont un encours faible on cite : IDJAR LEASING ALGERIE (avec seulement 4% chacun), puis ELDJAZAIR IDJAR (taux faible qui

tourne aux alentours de 3%), HOUSING BANK aussi (seulement 1%), en dernier lieu, EL Baraka BANK (son taux est de 0%).

**Graph N°3 : la part des sociétés leasing en 2016**



**Source :** donné de la Société Générale Algérie

En 2016, la part de la Société Générale est toujours en augmentation (29% pour ce qui concerne les encours, pour les mises en loyers le taux est resté stable avec 21%), la SGA renforcent toujours ces capacités pour rester le leader en matière de mise en loyers , MLA suit le parchemin de SGA (une augmentation des taux des encours et des mises en loyer le taux a passé jusqu'à 18% pour les encours et 23% en ce qui des mises en loyers), en troisième lieu BNP Paribas ( une légère croissance dans le taux des encours qui est passé de 19% en 2015 à 20% en 2016, une chute dans le taux des mises en loyers qui a baissé de 5% pour arriver à 14% en 2016), vient après ALC ( avec aussi une légère croissance par rapport à l'année précédente, donc 16% en ce qui concerne les encours et 15% pour les mises en loyers),

Concernant les établissements financiers qui restent leur part est très faible, Natixis (avec seulement 4% encours et 8% pour les mises en loyers), SNL (0% encours et 9% mises en loyers), vient après SOFINANCE (0% encours et 8% mises en loyers). Et les dernières banques faibles toujours les mêmes qu'en 2015, se sont : IJAR LEASING ALGERIE (4% pour les encours et seulement 2% pour les mises en loyers), HOUSING BANK ALGER (2% chacun), et SALAM BANK (0% pour les encours et 1% pour les mises en loyers).

Dans se tableau ci-après, nous présenterons les caractéristiques du crédit-bail offert par les deux leaders qui partagent le marché du crédit-bail en Algérie :

**Tableau N°4** : Caractéristiques du crédit-bail offert par les leaders en Algérie

<b>Caractéristiques</b>	<b>SGA</b>	<b>MLA</b>
<b>Etendue du leasing</b>	National	National
<b>Apport initial du crédit preneur</b>	10% à 30%	-
<b>Principal Secteur finance</b>	Tous secteurs sauf l'agriculture	Tous secteurs sauf l'agriculture
<b>Taux de loyers</b>	Entre 9% à 13%	Entre 12% et 15%
<b>Durée du financement</b>	3 à 5 ans	3 à 5 ans
<b>Option d'achat</b>	1% de la valeur résiduel	1 Da symbolique
<b>Modalité de remboursement</b>	Loyer mensuel	Loyer mensuel
<b>Garanties</b>	Garanties Intrinsèques	-

**Source** : réalisé par nos soins a travers les données publiées dans les sites officiel des différentes sociétés de leasing (SGA, MLA)



### 3. La demande du crédit-bail en Algérie :

En Algérie, le financement des PME est toujours au centre d'un débat, car elles jouent un rôle vital dans le développement économique, par l'accroissement de la concurrence, la promotion de l'innovation et la création d'emplois. (Algérie focus)

*« Il est temps pour les PME algérienne, dont le nombre est considérable, de travailler et de s'imposer pour la diversification de l'économie nationale et pour l'exportation hors hydrocarbures »*, ont souligné des experts économiques et des chercheurs venus de plusieurs université du pays pour prendre part à un séminaire national organisé par l'Université Akli Mohand Oulhadj de Bouira.

En effet, cette catégorie d'entreprise dont l'accès au financement bancaire reste limité, trouvera dans ce produit « crédit-bail » le moyen d'assurer leur développement, avec un financement intégral des biens correspondants à leurs besoins spécifiques et des formules de remboursement adaptées au niveau de l'utilisation des bien financés, le crédit-bail est considéré comme un élément porteur de développement à venir . **(Beladel Amina, 2001)**

Généralement les PME/PMI ont recours au crédit-bail pour des professions du genre Agricole, pêche, l'agroalimentaire, l'acquisition d'un parc roulant ou encore pour des professions libérale qui s'est vue agrandir, et trouver dans le leasing le moyen de financement le plus adéquat afin d'élargir son marché et développer son fonds de commerce.

Les grandes entreprises elles aussi trouvent le leasing, qui ont recours au crédit-bail sont plus souvent :

- Le secteur d'hydrocarbures pour l'acquisition des équipements de forges ;
- Le secteur des travaux publics, pour l'acquisition des chargeuses, dumpers, remorques ;
- Le secteur d'industrie pour l'acquisition des grues, des chariots élévateurs, des grandes machines conformes à leur activé. **(Belladel Amina, 2001)**

**Conclusion :**

Depuis 1990, l'économie Algérienne a été marquée par la mise en place de réformes économiques et juridiques, dont la mission fondamentale été d'apporté de nouveaux produits bancaires, on peut citer le crédit-bail.

Le crédit-bail a fait l'objet de plusieurs codifications nationales et internationales que ce soit sur le plan juridique, comptable, où fiscal, après son apparition il a été suivi progressivement par la création de nouvelles sociétés spécialisée dans ce dernier.

L'offre du leasing en Algérie a connue des fluctuations durant ces dernières années, en contrepartie la demande ne cesse d'accroitre avec l'accroissement des PME.

*CHAPITRE 3 : LES OBSTACLES QUI  
ENTRAVENT LE DEVELOPPEMENT  
DU LEASING EN ALGERIE*

## **Introduction :**

Dans le cadre de ce travail, nous nous sommes proposé d'analyser les obstacles qui freinent le développement du leasing en Algérie.

Vu l'ampleur, la diversité et le nombre de banque et établissement financier en Algérie, nous avons choisi de réduire notre champ de recherche sis dans la commune de Béjaia.

L'orientation de notre travail vers ce type de crédit est due à l'intérêt que lui porte le marché actuel.

A travers notre stage pratique effectué au sein de la Société Générale Algérie, nous allons en un premier temps démontrer le déroulement d'une opération de leasing au sein de notre agence d'accueil, puis de mettre en évidence les obstacles qui freinent le développement du leasing en Algérie à travers une étude de terrain en se basant sur une enquête élaborer auprès des banques et établissement financier de la commune de Béjaia.

## **Section 1 : étude d'un dossier en leasing au sein de la SGA**

Cette section portera sur la présentation de l'agence d'accueil SGA agence 501 Sidi Ahmed Béjaia, aussi nous essayerons d'élaborer le montage de dossier en leasing et de l'illustrer par un exemple

### **1. Présentation de la Société Générale Algérie :**

Crée en 1864, le groupe société générale est un acteur majeur européen reconnu pour sa politique de croissance rentable. Elle avait installé un bureau de liaison à Alger en 1987, avant qu'elle décide d'accroître son engagement en Algérie en créant, au premier semestre de l'année 2000, une banque appelée « Société Générale Algérie ».

Société générale Algérie dite SGA est la première banque grand public française à s'installer en Algérie depuis 2000. Détenu à 100% par le Groupe Société Générale.

La banque est devenue en peu de temps une des premières banques privées sur le territoire algérien.

Forte de ses succès, SGA s'est engagée dans un programme très ambitieux d'expansion sur l'ensemble du territoire national, et à ce titre elle est bien partie, on compte aujourd'hui 90 agences et 12 centre d'affaires réparties dans toute l'Algérie.

Partenaire de référence des grandes entreprises algériennes et multinationales et PME/PMI, elle dispose aussi d'une expertise reconnue qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes.

### **1.1. Présentation de l'agence SGA 501 :**

Située au centre de la ville de Bejaïa dont l'effectif est de treize(13) employés, elle est bien implantée dans un axe commercial très fréquenté de la ville.

La localité favorise le développement des deux portefeuilles PRI/PRO, et offre des opportunités avantageuses s'agissant des services destinés aux clients de passage on peut citer (Utilisation DAB, WU, retraits et versements déplacés ...)

Dans un environnement qui reste exigeant, tant sur le plan économique que réglementaire, la SGA s'attache à poursuivre une gestion rigoureuse et disciplinée des coûts, des risques (maintien de la qualité du portefeuille de crédit, poursuite des efforts sur le risque opérationnel, renforcement du bilan), et de l'allocation de capital.

La société générale est adhérente à la monétique nationale (carte de retrait et de paiements), Internationale (Visa Internationale) et au système de télé compensation (chèque, effet).

### **1.2. Le service Crédit au sein de la Société Générale Algérie :**

Le service crédit constitue le service le plus privilégié au sein de l'agence, non seulement parce qu'il génère des ressources très importantes pour la banque.

Le service crédit accomplit les missions qui lui sont assignées :

- Suivre en permanence les entreprises financées.
- Suivre l'utilisation des crédits et leurs remboursements.
- Conseiller la clientèle en matière de financement.
- Recueillir les garanties exigées.
- Etablir les actes d'engagement (conventions de crédit, actes de cautions, etc.)
- Suivre les cautions données et les mainlevées
- Réaliser les opérations qui concernent les volets juridiques et contentieux
- Présenter les dossiers de crédit la banque d'Algérie, dans le cadre du control posteriori.

❖ Les produits offerts par SGA agence sidi Ahmed :

- Crédit-bail :
  - o Crédit-bail d'équipement
- Crédit d'exploitation :
  - o Découvert bancaire, facilité de caisse
  - o Crédit causé (ASF, SPOT)
- Crédit d'investissement :
  - o Crédit à moyen terme CMT
  - o Crédit de restructuration
  - o Crédit à moyen terme immobilier

Dans notre cas, on centralise notre étude au tour du crédit-bail (leasing) offert par la SGA, qui de résumé comme suite :

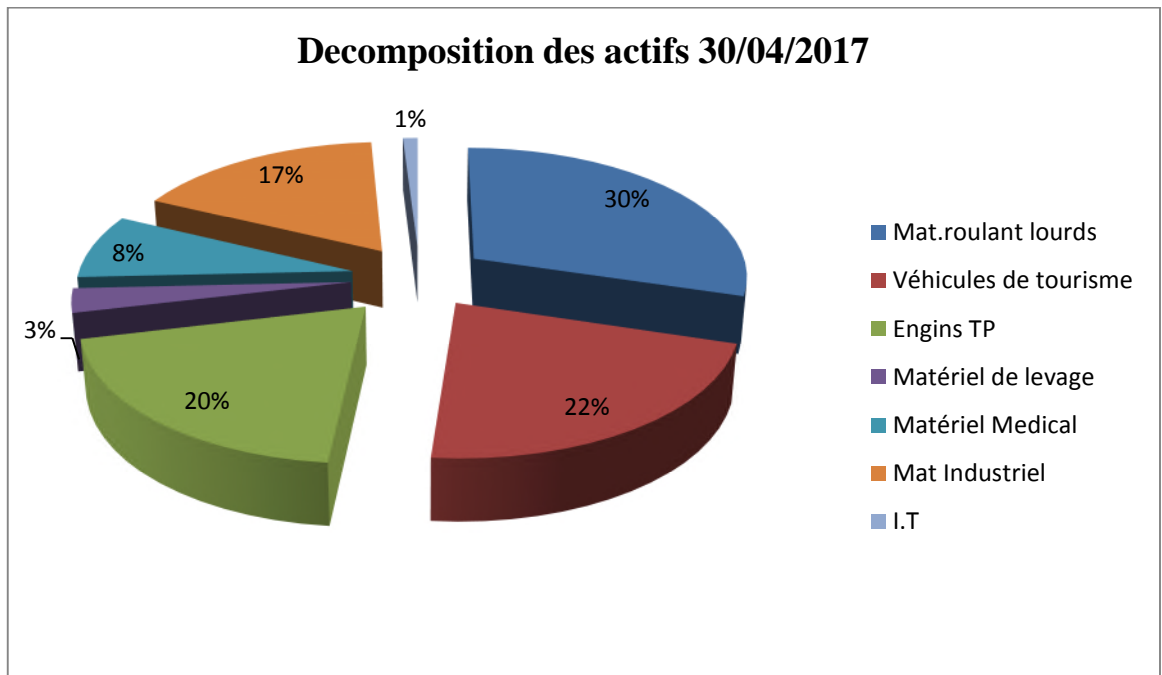
- **Leasing, transport** : Pour le financement de l'acquisition ou le renouvellement des véhicules utilitaires légers et lourds, destinés aux transports de marchandises et des voyageurs, à l'exception des activités de location de véhicules.

- **Leasing, équipements industriels de production et de transformation** :

Pour le financement de l'acquisition ou le renouvellement de matériels d'industrie équipements, chaînes de production et de transformation.

- **Leasing, équipements médicaux** : Pour le financement ou renouvellement du matériel médicale tel que fauteuils dentaires, matériels de radiologies, échographie, scanners, IRM ... etc.

Graph N°4 : L'encours par actifs au 30/04/2017



Source : Société Générale Algérie

La figure ci-dessus nous présente les actifs qui ont été financés par leasing auprès de la Société Générale Algérie de la wilaya de Bejaia depuis le début de l'année 2017, et ce que les clients demandent le plus. Le matériel roulant lourd est le plus demandé dans un financement leasing son taux est de 30%, cela est expliqué par sa rapidité d'acquisition aussi la wilaya de Bejaia est caractérisé par le nombre élevé des entreprises industrielles qui ont besoin de ce type de matériel, les véhicules de tourisme aussi occupe une grand part des financements par leasing qui est de 22%, en effet cette part peut être expliqué par la place géographique de la wilaya qui est une ville touristique, cela pousse les entreprises chargées du tourisme à acquérir ce genre de véhicules. Les engins TP aussi occupe une part importante qui est de 20%, vient après le matériel industriel à 17% comme on vient de le citer, la wilaya de Bejaia est une ville industrielle, le matériel industriel est à 8% et le matériel de lavage aussi à 3%, enfin le I.T est le secteur le moins financé par le leasing avec seulement 1%.

### 1.3. Les départements de la société Générale Algérie

Afin de développer son activité et promouvoir ses produits, Société Générale Algérie a adopté une organisation interne divisée en trois départements qui sont les suivants :

Le 1<sup>er</sup> : CDC PRO dont les services sont :

- Prospection
- Ouverture de compte pro
- Etude de dossier de crédit
- Suivie engagement
- Recouvrement
- Garantie

Le 2<sup>ème</sup> : CDC PRI, dont les services sont :

- Prospection
- Ouverture de compte
- Etude de dossier de crédit
- Suivie engagement
- Garantie

Le 3<sup>ème</sup> : R.D.O qui est reparti en trois sous départements qui sont :

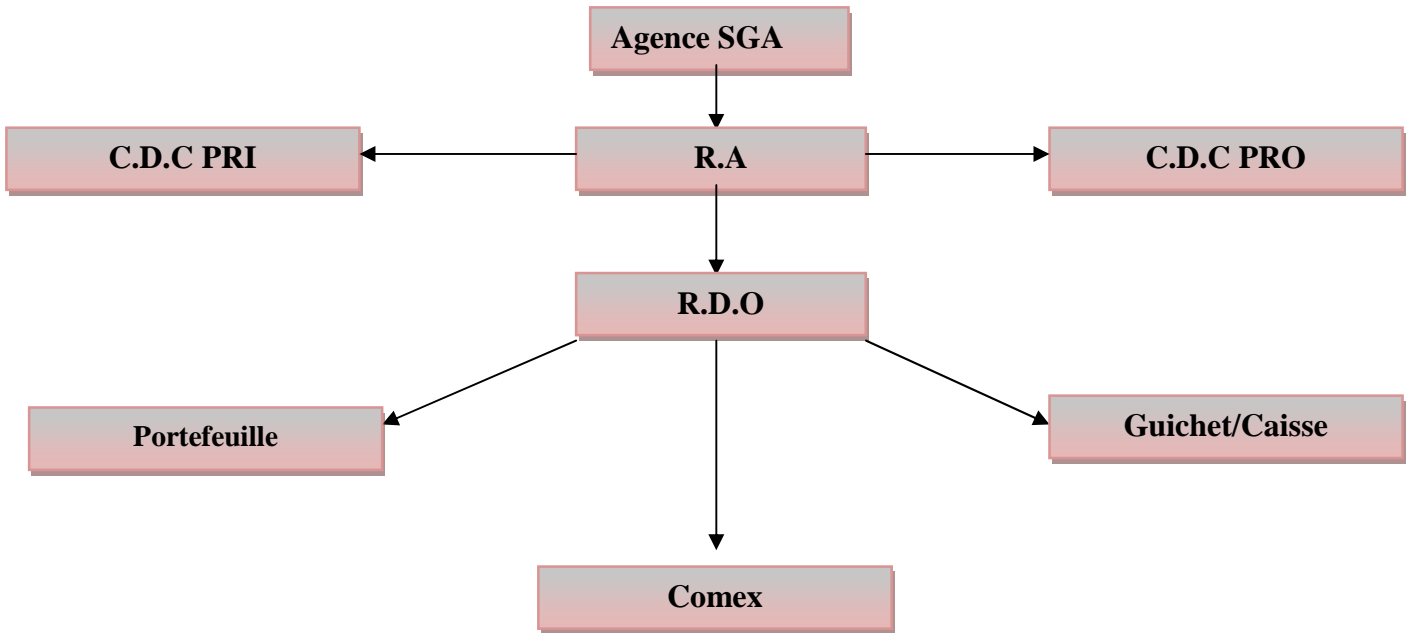
Portefeuille	Comex	Guichet/Caisse
-Télécompensation (Chèque+effet) -Virement (Agence+TP)	-Traitement des opérations du Commerce Extérieur -Règlement + Suivi	-Opération de Retrait -Versement DZD, et Euro -Versement B.A -Chèque Banque -Allocation Touristique -Change Manuel

**Source : Société Générale Algérie**



**1.4. Organisation de la Société Générale Algérie 501 :**

**Figure N°3 :** Organigramme de la SGA, agence sidi Ahmed Bejaia 501



Source : Société Générale Algérie

**2. Processus et conditions d’octroi du crédit-bail au sein de la Société Générale Algérie :**

**2.1. la constitution du dossier :**

Comme nous avons déjà cité auparavant la SGA finance deux types de clients (les Entreprises et les Particuliers).

La constitution d’un dossier de crédit-bail à la SGA nécessite les conditions suivantes : **(voir annexe N°01 et 02)**

Conditions relatives aux entreprises	Conditions relatives aux particuliers
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etre en activité (minimum 1ans) ;</li> <li>- Etre domicilié depuis plus de 3 mois ;</li> <li>- Ne pas être déficitaire pendant 2ans ;</li> <li>- Ne pas avoir des impayés sur crédit ;</li> <li>- Ne pas avoir des engagements chez les confères ;</li> <li>- Avoir des garantis qui couvrent le crédit ;</li> <li>- Avoir un bilan et un TCR positifs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Etre salarié avec un contrat CDI pour un particulier</li> <li>- Ne pas avoir des impayés sur crédit</li> <li>- Avoir un salaire conséquent.</li> </ul>

## 2.2. l'étude Economique du dossier : (voir annexe N°03)

Une fois les conditions réunies elle procède à une étude économique, retraçant l'historique de l'entreprise, son ancienneté, ses moyens et ses matériels, et les mouvements sur le compte de cette dernière.

L'étude économique se fait selon 07 étapes :

- Présentation de l'affaire ;
- Management de l'entreprise et géographie du capital ;
- Informations personnelles dirigeant/homme clé ;
- Caractéristique de la relation avec la SGA ;
- Organisation commerciale ;
- Détails des concours bancaires ;
- Performance et structure financière de l'entreprise.

### 2.2.1. présentation de l'affaire :

L'identification de l'entreprise sera traitée dans un tableau, retraçant des informations complètes à savoir, le nom de l'entreprise, son profil, sa forme juridique, son capital, date de création, nombre d'associés et employés.

### 2.2.2. Management de l'entreprise et géographie du capital :

Cette étape se subdivise en deux éléments :

- Préciser les principaux dirigeants (nom, prénom, e-mail, etc...) ;
- Répartition des parts (si personne morale)

### 2.2.3. Informations personnelles Dirigeant/Homme clé :

Où on identifie en détail les informations du Dirigeant/Homme clé :

- Nom, prénom ;
- Date et lieu de naissance ;
- Nationalité ;
- Sa profession (étude et/ou formation professionnelle du dirigeant ;
- L'expérience professionnelle du dirigeant ;
- La relation qu'il a avec la SGA :

**Tableau N°05 : Relation entre le client et la SGA**

<b>Existence de compte PRI SGA : Non</b>	Préciser l'agence :
<b>Existence d'encours auprès d'une autre banque : Non</b>	

<b>Numéro de compte</b>	
<b>Date d'entrée en relation</b>	Cliquez ici pour entrer une date.
<b>Type d'emprunt</b>	
<b>Montant emprunt</b>	
<b>Durée de remboursement</b>	
<b>Périodicité</b>	
<b>Montant remboursé périodiquement</b>	
<b>Date de remboursement intégral</b>	

Source : SGA Bejaia

#### 2.2.4. Organisation commerciale :

On retrouve, le découpage géographique des secteurs commerciaux, l'implantation des agences ou des filiales, les lieux de résidences des commerciaux nomades.

#### 2.2.5. Caractéristiques de la relation avec SGA :

Dans un tableau, on perçoit des détails tels que :

- Date d'entrée en relation avec la SGA ;
- Mouvements confiés exercice N (jusqu'au mois de la demande de crédit)
- Répartition [Mouvements Confiés Exercice N-1]/[Chiffre d'affaire Exercice N-1] (%)
- Impayés crédit sur 12 derniers mois
- Interdiction de chéquier (Centrale des impayés)
- Interdiction de domiciliation.

#### 2.2.6. Détails des concours bancaires :

a- Concours actuel chez les confrères :

Où il est précisé le nom de la banque, type de crédit l'échéance, l'encours, et la garantie principale.

b- Demande de financement:

Dans cette demande on retrouve la nature du crédit sollicité, sa validité, maturité, et l'encours, pour déterminer le **Total Limites plafonné** pour financer le projet.

#### 2.2.7. Performance et structure financière de l'entreprise :

Dans cette dernière étape, un plan de financement est établi d'une manière très détaillé, pour une synthétisation juste du dossier de décision, on retrouve :

- l'affaire étudiée ;
- diagnostic financière ;
- l'analyse des besoins de financement ;
- garanties ;
- point fort et conclusion de l'étude économique.

### 2.3. l'analyse financière du dossier :

L'analyse financière permet de porter un jugement sur la santé d'une entreprise, notamment en matière de solvabilité et de rentabilité.

En effet, Société Générale Algérie s'appuie sur le calcul des agrégats et ratios déterminant la solvabilité de cette dernière, ainsi qu'une analyse du Solde Intermédiaire de Gestion (SIG)

#### 2.3.1. calcul des agrégats :

La société générale Algérie prend en considération trois agrégats :

- **Le Besoin en Fond de Roulement ;**
- **Le Fond de Roulement ;**
- **Trésorerie Nette.**

- **Le Besoin en Fond de Roulement :**

L'exploitation touche essentiellement les postes du bas du bilan en l'occurrence l'actif circulant et les dettes à court terme. Lorsque les dettes accordées par les fournisseurs suffisent à financer les stocks et à donner des délais de paiement aux clients, l'activité n'éprouve aucun besoin de financement. Un besoin apparaît lorsque le montant des stocks et des créances est supérieur à celui des dettes d'exploitation. Cette différence est appelée le besoin en fonds de roulement (BFR).

$$\text{BFRE} = \text{actif d'exploitation} - \text{passif d'exploitation}$$

$$\text{BFRE} = (\text{stocks} + \text{créances et comptes rattachés}) - (\text{fournisseurs et comptes rattachés}).$$

A ces besoins en fonds de roulement d'exploitation, s'ajoute d'autres besoins en fonds de roulement hors exploitation (BFRHE) qui sont constitués des éléments ponctuels ou acycliques divers (créances divers, impôts sur les sociétés,...)

L'addition du besoin en fonds de roulement d'exploitation et le besoin en fonds de roulement hors exploitation donne le besoin en fonds de roulement global (BFRG)

$$\text{BFRG} = \text{BFRE} + \text{BFRHE}$$

$$\text{BFRG} = \text{actif circulant} - \text{passif circulant.}$$

Ainsi, en mettant en évidence les deux niveaux de besoin en fonds de roulement, on pourra apprécier l'évolution du BFRE en fonction de l'évolution du chiffre d'affaires et sa conformité aux normes de la profession. On peut même comparer cette augmentation à la capacité d'autofinancement et mesurer l'incidence des éléments cycliques et hors exploitation.

- **Le fonds de roulement net :**

Le fonds de roulement net est défini comme étant l'excédent ou l'insuffisance des capitaux permanents sur le besoin de financement de l'actif immobilisé (valeur nette).

On peut, également le calculer par le bas du bilan. Il est donné par la différence entre l'actif circulant et les dettes à court terme. Cette définition met l'accent sur l'équilibre financier de l'entreprise.

Le fonds de roulement doit être toujours positif. Cet excédent sera utilisé pour financer le besoin en fonds de roulement (BFR).

- **La trésorerie nette**

La trésorerie nette est la différence entre le fonds de roulement net et le besoin en fonds de roulement. Il est possible également de la calculer par le bas du bilan et sera égale à la différence entre l'actif de trésorerie et le passif de trésorerie.

$$\text{Trésorerie nette} = \text{FRN} - \text{BFR.}$$

$$\text{Trésorerie nette} = \text{disponibilité} - \text{découvert}$$

relativisée selon l'activité (production, distribution, service) et selon la structure habituelle rencontrée dans un métier donné.

### 2.3.2. Ratios d'analyse :

Les **ratios financiers** sont des outils qui permettent de procéder à une **analyse financière statique d'une entreprise**. Ils mettent en rapport entre deux données et se matérialisent pas une division. A propos du bilan, il en existe de nombreux :

- Les ratios de structure ;
- Les ratios d'activité ;
- Les ratios de liquidité ;

- **Ratio de structure :**

Appellation	Modes de calculs
Financement des investissements	C permanents/ immobilisations nettes
Risque liquidatifs	Fonds propres/ Total Bilan
Capacité d'endettements	Fonds propres/ C permanents
Productivité du capital	CA/ Immobilisations nettes

- **Ratios d'activité :**

Appellation	Modes de calculs
Rotation des stocks	$VE \cdot 360 / CA$
Délais client	$Clients \cdot 360 / CA$
Délais fournisseur	$Fournisseurs \cdot 360 / CA$

- **Ratios de liquidité :**

Appellation	Modes de calculs
La liquidité générale	Actifs circulant /DCT
La liquidité réduite	Actifs circulant - stocks /DCT
La liquidité immédiate	Disponibilités /DCT

### 2.3.3. l'analyse des soldes intermédiaire de gestion :

Les soldes intermédiaires de gestion (SIG) permettent d'analyser le résultat de l'entreprise en le décomposant en plusieurs indicateurs importants, ce qui permet d'obtenir de l'information sur l'activité d'une entreprise et la formation de son bénéfice (ou déficit).

Le **calcul des soldes intermédiaires de gestion** s'effectue à partir des mêmes éléments que ceux qui figurent dans le compte de résultat : les charges et les produits.

Le **calcul des soldes intermédiaires de gestion** se fait en plusieurs étapes :

- la marge commerciale ou marge de production,
- la valeur ajoutée, l'excédent brut d'exploitation,
- le résultat d'exploitation, le résultat courant avant impôt,

- le résultat exceptionnel et le résultat net.

### A. La marge commerciale ou marge de production

La marge commerciale est utilisée pour les entreprises de négoce et la marge de production pour les entreprises qui produisent (comme son nom l'indique).

**La marge commerciale : Ventes de marchandises – Coût d'achat des marchandises vendues (*achats de marchandises +/- variation de stocks de marchandises*).**  
**Ou calcul de la marge de production : Production de l'exercice (*production vendue +/- production stockée + production immobilisée*) – Coût d'achat des matières premières consommées (*achats de matières +/- variation de stocks de matières*).**

### B. La valeur ajoutée

La valeur ajoutée mesure la richesse brute créée par l'entreprise dans le cadre de son activité. La valeur ajoutée est ensuite répartie entre les facteurs de production (le travail et le capital) et l'Etat à travers les impôts et taxes.

**La valeur ajoutée : Marge commerciale + Production de l'exercice – Consommations de l'exercice en provenance de tiers.**

L'excédent brut d'exploitation, EBE en abrégé, représente le flux potentiel de trésorerie généré par l'activité principale de l'entreprise.

Il permet de mettre en évidence un résultat qui ne tient pas compte de la politique de financement et d'investissement de l'entreprise, ni des événements exceptionnels.

**L'excédent brut d'exploitation : Valeur Ajoutée de l'entreprise + Subventions d'exploitation – Impôts, taxes et versements assimilés – Charges de personnel.**

Le résultat d'exploitation mesure la capacité de l'entreprise à générer des ressources avec son activité principale, sans prendre en compte les éléments financiers et exceptionnels. Il met en avant la performance économique de l'entreprise.

**Résultat d'exploitation : Excédent Brut d'Exploitation + Reprises sur provisions d'exploitation + Autres produits d'exploitation – Dotation aux amortissements et provisions – Autres charges d'exploitation.**  
**Ou : Produits d'exploitation – Charges d'exploitation.**

### E. Le résultat courant avant impôt

Le résultat courant avant impôt est constitué par la somme du résultat d'exploitation et du résultat financier. Il permet donc de mesurer l'impact de la politique financière de l'entreprise sur son résultat d'exploitation.

**Résultat courant avant impôt : Résultat d'exploitation +/- Résultat financier (*produits financiers – charges financières*).**

### F. Le résultat exceptionnel

Le résultat exceptionnel représente le résultat réalisé par une entreprise lors de ces opérations non récurrentes (une cession d'immobilisation, un remboursement exceptionnel...). Il s'agit donc des produits et des charges qui ne sont pas liés à l'activité courante de l'entreprise et qui ne sont pas financiers.

**Résultat exceptionnel : Produits Exceptionnels – Charges Exceptionnelles.**

Le résultat net caractérise l'enrichissement ou l'appauvrissement de l'entreprise au cours d'une période considérée. Il est obtenu en faisant la différence entre le total des produits et le total des charges de cette période. C'est tout ou partie de ce résultat qui peut être distribué sous forme de dividendes (dès lors qu'il est positif, qu'il n'y ait pas de pertes antérieures à apurer et que la réserve légale soit dotée).

**Résultat de l'exercice : Résultat courant avant impôt +/- Résultat exceptionnel – Impôt sur les bénéfices – Participation des salariés.  
Ou : Total des produits – Total des charges.**

Après avoir validé l'étude économique et financière, un montage du dossier de crédit est suivi juste après, avec les caractéristiques suivant :

- Avec ou sans 1<sup>er</sup> loyer majoré (financement à 100% à privilégier) ;
- Loyers trimestriels ou, de préférence, mensuels et linéaires ;
- Durée varie de 3-5 ans (en fonction des capacités de remboursement du client et du type des matériels à financer) ;
- Valeur résiduelle : 1%
- Montant de financement : non plafonné
- Possibilité d'inclure dans les loyers, les charges d'entretien et d'assurance.



### 3. Etude d'une demande en leasing :

#### 3.1. Identification économique de l'affaire

Avant d'entamer l'analyse financier d'un projet, le banquier doit savoir vérifier certaines informations concernant le projet en étude, ces informations sont sous forme d'un document présenté par le preneur du projet, comportant une présentation technique du projet et du preneur.

Pour des raisons de confidentialité, certaines informations ne seront pas divulguer et d'autres modifiées (raison sociale), cependant l'entreprise est présentée selon le tableau :

<b>Nom de l'entreprise</b>	E.I X
<b>Profil</b>	TPE
<b>Métier</b>	Entreprise travaux bâtiments TCE
<b>Segment</b>	10201-Professionnel Personne Physique
<b>Adresse- ville</b>	Lotissement BOUALI N°14 W-Bejaia
<b>N° de téléphone</b>	XXXXXXXXXXXX
<b>Adresse e-mail</b>	XXXXXXXXXXXX
<b>Forme juridique</b>	Affaire personnelle
<b>Affaire en création</b>	NON
<b>Date de création</b>	7 novembre 1990
<b>Capital (KDZD)</b>	*****
<b>Nombre d'associés</b>	*****
<b>Nombre d'employés</b>	29 employés

Nous rappelons que Mr. X, a une entreprise de travaux bâtiments TCE qui a été crée le 07/11/1990.

L'entreprise dispose de la qualification catégorie 5, et détient à son actif la réalisation de plusieurs marchés publics et privés qui ont renforcés son capitale expérience et l'image de cette dernière auprès de sa clientèle privés et publics.

Fort de par son diplôme d'ingénieur en génie civil et son expérience acquise le long de sa carrière ; la relation s'occupe elle-même de la gestion de l'entreprise et le suivi des chantiers assisté par son fils Mr .x, diplômé en finance à l'université de Bejaia.

L'entreprise dispose de :

06 véhicules utilitaires estimés à 6.200 KDZD
06 grues estimées à 12.000 KDZD
01 retro chargeur de 2.500 KDZD
07 bétonnières à 2.600 KDZD
01 poclain LIEBHEER à 3.500 KDZD
02 camions à 5.800 KDZD
01 pompe à béton – 04 monte-charge – 05 pompes à eau
Divers outillages : - vibreur, citernes, coffrage métallique, coffrage bois etc....

Mr. X vient de créer une nouvelle entreprise de promotion immobilière dénommée SARL X domiciliée à la SG sous le numéro de compte \*\*\*\*\*, depuis le 24/03/2013, et dont le cumul crédit depuis la domiciliation s'élève à 126.777.200,00 DZD, au démarrage le projet était domicilié à la BNA/BEJAIA, puis a rejoint la SGA, en date du 30/01/2006 et depuis il est resté fidèle en domiciliation.

Rubrique	2011	2012	2013	2014
C. d'Affaire	40.141	127.564	85.542	14.321
Mouvement confiés	72.431	79.717	58.899	24.027
PNB (sur opération d'engagement et commission divers)	63	81	58	49

Source : donnée de la Société Générale Algérie.

En générale tous les mouvements de l'entreprise transitent par le compte de SGA et le décalage entre CA et MVTS confiés s'explique par le retard de paiement des travaux réalisés.

A noter que l'ETB réalise elle-même tous les projets de la promotion.

➤ **Objet de la demande de crédit :**

Mr. X sollicite auprès de la SGA un leasing destiné à l'acquisition de :

- 01 grue à tous type POTAIN estimé : 150.000,00EUR ;
- 02 mini central à béton estimé : 2.580.000,00 DZD HT.

Grace à se leasing que la SGA va offrir à la fin de ce processus, cette nouvelle acquisition va parallèlement d'une part augmenter ses capacités de production, et réduire la sous-traitance.

### 3.2. Diagnostic financier de l'entreprise : (voir annexe N°04)

L'analyse de la situation financière sera portée sur une analyse rétrospective basée sur des documents présentés par le client à savoir les bilans et TCR des années 2011, 2012 et 2013 et l'analyse des Ratios financiers ainsi que le solde intermédiaire de gestion.

#### 3.2.1. L'analyse des bilans financiers :

Les bilans financiers sont obtenus après retraitement et reclassement des postes des bilans comptables SCF et les bilans présentés par le client.

##### o Actif du bilan financier :

Actif	2011	%	2012	%	2013	%
<b>Matériels, équipement (brut)</b>	39 049	22%	39 129	41%	39 129	40%
<b>Autres immob corporelles</b>	26 126	15%	28 515	30%	30 761	31%
<b>Total des immobilisations</b>	12 923	7%	10 614	11%	8 368	8%
<b>VE</b>	133 490	75%	58 288	62%	23 361	24%
<b>Matières premières</b>	-	0%	-	0%	-	0%
<b>Produits et travaux en cours</b>	133 490	75%	58 288	62%	23 361	24%
<b>VR</b>	21 938	12%	19 451	21%	59 245	60%
<b>Clients et comptes rattachés</b>	17 200	10%	19 217	20%	59 011	60%
<b>Personnel, Etat, Org sociaux</b>	4 728	3%	234	0%	234	0%
<b>VD</b>	8 901	5%	5 978	6%	8 025	8%
<b>Disponibilité</b>	8 901	5%	5 978	6%	8 025	8%
<b>TOTAL BILAN</b>	<b>177 252</b>	<b>100%</b>	<b>94 331</b>	<b>100%</b>	<b>98 999</b>	<b>100%</b>

##### o Passif du bilan

Passif	2011	%	2012	%	2013	%
<b>Ressources propres</b>	83 439	47%	72 622	77%	83 261	84%
<b>Fonds Propres</b>	83 435	47%	67 046	71%	77 313	78%
<b>Résultat non distribué</b>	4	0%	5 576	6%	5 948	6%
<b>DLMT</b>	-	-	-	-	-	-
<b>Capitaux permanents</b>	83 439	47%	72 622	77%	83 261	84%
<b>DCT</b>	93 813	53%	21 709	23%	16 738	16%
<b>Fournisseur et comptes rattachés</b>	15 559	9%	5 743	6%	5 106	5%
<b>Dette d'Etat</b>	642	0%	3 036	3%	7 220	7%

<b>Autres dettes</b>	77 612	44%	12 903	14%	3 412	3%
<b>TOTAL BILAN</b>	<b>177 252</b>	<b>100%</b>	<b>94 331</b>	<b>100%</b>	<b>98 999</b>	<b>100%</b>

### 3.2.2. L'analyse des ratios financiers :

#### ➤ Les ratios de structure :

Appellation	Modes de calculs	2011	2012	2013
<b>Financement des investissements</b>	<b>C permanents/ immobilisations nettes</b>	10%	6.84%	10%
<b>Risque liquidatifs</b>	<b>Fonds propres/ Total Bilan</b>	0.47%	0.77%	0.84%
<b>Capacité d'endettements</b>	<b>Fonds propres/ C permanents</b>	1%	1%	1%
<b>Productivité du capital</b>	<b>CA/ Immobilisations nettes</b>	3.11%	12.02%	10.22%

#### ➤ Les ratios d'activité :

Appellation	Modes de calculs	2011	2012	2013
<b>Rotation des stocks</b>	<b>VE*360/CA</b>	-	167j	100j
<b>Délais client</b>	<b>Clients*360/CA</b>	-	55j	252j
<b>Délais fournisseur</b>	<b>Fournisseurs*360/CA</b>	276j	60j	241j

#### ➤ Les ratios de liquidité :

Appellation	Modes de calculs	2011	2012	2013
<b>La liquidité générale</b>	<b>Actifs circulant /DCT</b>	1.65	3.58	4.93
<b>La liquidité réduite</b>	<b>Actifs circulant - stocks /DCT</b>	0.23	2.64	3.54
<b>La liquidité immédiate</b>	<b>Disponibilités /DCT</b>	0.09	0.27	0.47

En analysant les ratios donnés par le tableau ci-dessous, on remarque une bonne indépendance de notre relation pendant les trois exercices et cela grâce au ratio de capacité d'endettements qui reste stable 1% qui est inférieur à 4.

L'analyse du ratio risque liquidatif révèle que l'entreprise est très solvable, et présente théoriquement un avantage.

Pour ce qui est des ratios de l'activité, on remarque de suite que les délais clients augmentent la dernière année ce qui peut indiquer que ce client est en difficultés et/ou engendre des problèmes de trésorerie, mais les délais fournisseurs sont supérieurs aux délais clients pendant les deux premières années, et l'écart n'est pas significatif à la dernière année, on remarque aussi que la rotation des stocks a diminué, en 2013, ce qui signifie qu'il y a une meilleure gestion des approvisionnements.

Enfin, concernant les ratios de liquidité on constate que La liquidité générale est nettement supérieure à la liquidité réduite, ce qui signifie que l'actif circulant permet de financer au moins le passif circulant donc l'entreprise est bien solvable.

### 3.2.3. l'analyse du solde intermédiaire de gestion :

Rubriques	2011	2012	2013
<b>CA</b>	-	<b>127 564</b>	<b>85 542</b>
+production stocké	40 141	-	-
<b>Activité</b>	<b>40 141</b>	<b>127 564</b>	<b>85 542</b>
-achats	20 568	34 810	7 728
-var, stock de matières et marchandise	-	75 201	34 927
<b>Marge Brute</b>	<b>19 573</b>	<b>17 533</b>	<b>42 887</b>
-Charges Externe	6 621	2 361	29 409
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>12 952</b>	<b>15 192</b>	<b>13 478</b>
+subvention d'exploitations reçues	-	-	-
-salaire et charges sociales	9 480	6 054	4 480
-Impôts et taxes	1 110	1 1078	737
+résultat sur opération en commun	-	-	-
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	<b>2 362</b>	<b>8 060</b>	<b>8 261</b>
+/-Autres produits et charges	-	-	-
<b>-dotation aux amortissements</b>	<b>2 286</b>	<b>2 390</b>	<b>2 245</b>
-loyers de crédit-bail(amortissement)	-	-	-
-dotation aux provisions	-	-	-
<b>Excédent net d'exploitation</b>	<b>76</b>	<b>5 670</b>	<b>6 016</b>
+produit financier	72	92	66
-Intérêt et charges assimilées (dont le CB)			
Résultat courant avant impôt	4	5 578	5 950
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>4</b>	<b>5 578</b>	<b>5 950</b>
+amortissement et crédit-bail	-	-	-
<b>Marge Brut</b>	<b>2 290</b>	<b>7 968</b>	<b>8 195</b>

Source : Société Générale Algérie

Durant 2010-2011, le chiffre d'affaire est néant puisque l'entreprise s'est consacrée uniquement à la réalisation des marchés de la promotion, dont les ventes se sont réalisées en 2012 et 2013 ce qui explique l'apparition d'un chiffre d'affaire très important de l'ordre de 127 M KDZD en 2012 et 85 MKDZD en 2013.

Le résultat a suivi la même tendance que le chiffre d'affaire pour atteindre 5 950 K

DZD en 2013. Pour la MBA c'est la même tendance aussi, qui a atteint 8 195 en 2013.

### 3.2.4. Analyse de l'équilibre financier :

Indicateurs	2011	2012	2013
<b>FR</b>	<b>70 516</b>	<b>62 008</b>	<b>74 893</b>
<b>BFR</b>	<b>61 615</b>	<b>56 030</b>	<b>66 868</b>
<b>Trésorerie</b>	<b>8 901</b>	<b>5 976</b>	<b>8 025</b>

On remarque que le fond de roulement est positif sur les trois années, et couvre largement le BFR tout en dégageant une trésorerie positive avec progression importante.

En générale, on conclut que cette entreprise est équilibrée financièrement.

➤ **Etude des risques :**

- La relation est connue pour sa rigueur et son honorabilité qui a su grâce à son expérience développer l'entreprise qui malgré la concurrence occupe une place importante dans un secteur où l'offre reste insatisfaisante.

- L'entreprise dispose de moyens matériels et humains conséquent
- Le patrimoine important de Mr. X
- Ancienneté de domiciliation qui remonte 2006
- La relation a un compte d'épargne qui affiche des mouvements importants

➤ **Décision finale et critique de la décision de la banque :**

Volume d'activité considérable et évolutif, activité à rentabilité certaine, client de très bonne moralité démarqué de la concurrence.

Nous émettons un avis favorable pour les financements suivants :

- 01 Grue à tour estimé suivant facture pro forma à 105.000 EUR
- 02 mini-centrales à béton d'une valeur de 3.018.600.00 Da TTC

Sous réserves des garanties et conditions suivantes :

➤ **Garanties :**

- Garanties intrinsèques liées au leasing

➤ **Conditions :**

- Leasing : 14.000 KDZD
- Durée : 5ans
- Taux d'intérêt : TBSGA + 3.6% HT
- Sans loyer majoré

## **Section 2 : Présentation de L'enquête**

Dans cette section, nous allons présenter les différentes contraintes auxquelles est confronté le développement du leasing à Bejaia, nous essayerons aussi de suggérer quelques solutions et recommandations dans l'espoir de contribuer à son amélioration, en se basant sur une étude de terrain (enquête).

### **1. Présentation de l'enquête :**

Cette étude est une tentative d'analyse des obstacles qui entravent le développement du crédit-bail, limité à la zone géographique de la commune de Bejaia.

On a conduit une enquête auprès des banques situées au niveau de la commune de Bejaia sur le leasing (crédit-bail) pour l'année 2016.

Le choix de la commune de Bejaia est due au fait que la commune de Bejaia se distingue des autres commune de la Wilaya de Bejaia de pars la diversification et la multitude des banques implantées en raison de la présence de plusieurs acteurs économiques tel que le port de Bejaia et certaines grandes entreprises nationales.

#### **1.1.Type de l'étude :**

Cette étude est une enquête sur terrain menée auprès des banques de la commune de Bejaia, essayant de représenté les données du crédit-bail en 2016.

#### **1.2.Méthodologie du travail :**

Notre enquête consiste en un questionnaire (**Voir annexe N°5**) qui a été déposé au niveau des banques et établissements financiers, puis complété par une prise de contact avec un membre de ces banques et établissements et, ceci dans le but de clarifier l'objet de notre étude.

En outre, on leurs a accordé un temps pour une bonne réflexion autour de notre problématique posée.

A l'aide d'un questionnaire qualitatif dans l'ensemble, nous avons pu collecter quelques informations concernant la problématique posée au départ, les questions tourne autour :

- Des données générales sur l'agence
- Des informations sur la relation crédit-client
- Du crédit-bail

### 1.3. Constitution de l'échantillon :

L'échantillon enquêté est composé d'une part de banques : BEA, CPA, BDL, BNA, SGA, AGB, Natixis, BNP Paribas, Housing-bank, CNEP, BADR et trust-bank.

Et d'autre part d'établissements financiers : MLA, SNL.

La confidentialité des données est la réticence des établissements ont fait que notre échantillon soit limité c'est pourquoi notre échantillon est aléatoire, il est composé des établissements qui ont bien voulu répondre à notre questionnaire.

### 1.4. Représentativité de l'échantillon

En 2016, l'Algérie comportait 20 banques et 9 établissements financiers, notre échantillon issu de la commune de Bejaia, dans laquelle sont implantées 16 banques soit 80% des établissements existant sur le territoire national et 6 établissements financiers soit 66% des établissements existants. (Banque d'Algérie)

Notre échantillon est constitué de 14 banques et 2 établissements Financiers, soit 87,5% des banques implantées dans la commune de Bejaia et 33% d'établissements financiers.

**Tableau N°06** : nombre de Banques et Etablissements financiers au niveau d'Algérie et Bejaia

Etablissement/ région	Algérie	%	Commune de Bejaia	%	Echantillon	%
Banque commerciale	20	100%	16	80%	12	87,33%
Etablissement financier	9	100%	6	66%	2	33%

Source : Réalisé par nos soins à travers les données de la Banque d'Algérie

## 2. Résultats de l'enquête:

**L'enquête que nous avons menée a révélé les résultats suivants :**

- Le nombre de questionnaires déposés est de 14
- Le nombre d'établissements qui ont répondu à notre questionnaire 14



- Les principaux objectifs de toutes les banques sont en premier lieu la rentabilité, et la satisfaction maximale des clients, et de bénéficier d'une part sur le marché.

Notre enquête a révélé les résultats suivants :

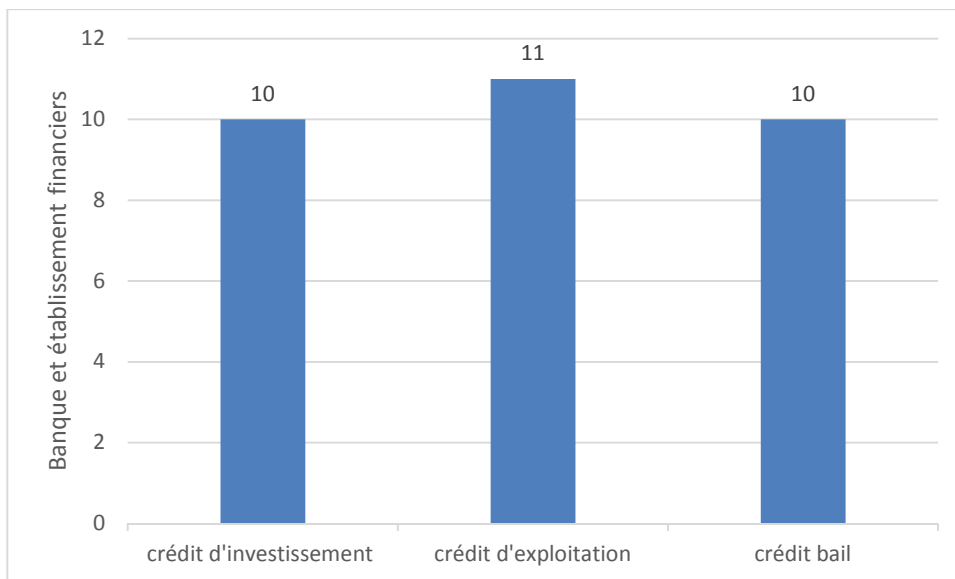
- Crédits proposés par la banque :

**Tableau N°07** : les crédits proposés par la banque :

	Crédit d'investissement	Crédit d'exploitation	Crédit-bail
Banques	10	11	08
Etablissements financiers	-	-	02
Total	10	11	10

Source : réalisé par nos soins, à travers les résultats de notre enquête

**Graphe N°05** : répartition des crédits dans la commune de Bejaia



Source : réalisé par nos soins, à travers les résultats de notre enquête

Notre dépouillement nous a montré qu'entre les 14 Institutions traitées seulement 10 qui pratiquent le crédit-bail.

- Les crédits sollicités par les clients :

**Tableau N°08:** les crédits sollicités par les clients

Crédit d'investissement	Crédit d'exploitation	Crédit-bail
10	09	06

**Source :** réalisé par nos soins, à travers les résultats de notre enquête

- Notre enquête a révélé que sur les 14 banques interrogées, 10 pratiquent le leasing contre 4 qui ne le pratiquent pas.  
A noter que 02 sont des établissements financiers.
- Notre enquête nous a démontré que sur les 10 institutions pratiquent le leasing, seuls 04 finances les particuliers alors que toutes financent les entreprises

**Tableau N°09 :** la répartition du financement des institutions de leasing

Entreprises	Particuliers
10	04

**Source :** réalisé par nos soins, à travers les résultats de notre enquête

- les entreprises ciblées, quel que soit leurs natures (E.I, SARL, EURL, SPA, ou autres) généralement le choix du financement ce fait par rapport au bilan de l'entreprise.
- Quant aux particuliers, qui sont financées uniquement par la BADR, SG, CNEP, AGB, le choix se tourne généralement vers :

Les fonctions publiques et entreprise domiciliée, salarié, le privé, retraité, agriculture, artisan, pharmacien, médecin, épargnants.

- les secteurs d'activités cibles qui sont financer en leasing sont :

**Tableau N°10:**activités cibles financées par le leasing

Commerce	Industrie	Services	High-technologie (informatique)
08	07	06	04

**Source :** réalisé par nos soins, à travers les résultats de notre enquête

On peut ajouter que seule la BADR finance également l'agriculture, agroalimentaire, pêche, aquaculture.

- En termes de montant, il n'y a pas de limite.
- La durée du leasing par définition peut aller de 3-5ans pour toutes les banques, seule la CNEP peut aller jusqu'à 15ans.
- Seules deux banques ont répondu à la question concernant le nombre d'entreprises ayant sollicité un financement en leasing en 2016, ces dernières sont BNP avec plus de 50 dossiers, et AGB avec moins de 10 dossiers

- Les avantages procurés par le leasing, pour les établissements qui l'utilisent sont généralement :
  - Rentabilité ;
  - Facilité de mise en place ;
  - Garanties faciles à recueillir.
- les moyens utilisés pour la promotion de ce produit sont pour la plus part des établissements interrogés:

**Tableau N°11** : moyens de promotion du leasing

Placard publicitaire	Flayers et autres documents	Spot publicitaires	Appels téléphoniques
10	10	09	09

**Source** : réalisé par nos soins, à travers les résultats de notre enquête

### **3. Résultats obtenus au sein des banques et établissement financiers :**

#### **3.1. Analyse des résultats du questionnaire :**

Après le dépouillement du questionnaire adressé aux banques et établissements financiers,

On a pu obtenir les réponses suivantes.

Pour toute banque, il est nécessaire de choisir pour sa clientèle le mode de financement approprié lui générant à elle-même une rentabilité supérieure avec un minimum de risque.

Les difficultés et obstacles qui freinent les banques en matière de crédit-bail sont :

#### ➤ **coût élevé :**

D'après les résultats de notre enquête, 28% de banques interrogées n'utilisent pas ce mode de financement à cause du coût de financement élevé en le comparant à un financement par prêt bancaire classique, tels que la BNA.

#### ➤ **La difficulté de trouver des entreprises voulant se financer via leasing :**

Parmi les réponses obtenues et qui justifient le point de vue des banques et qui concerne les difficultés de travailler avec le leasing : la méconnaissance du produit et la culture limitée des entreprises, cela cause un problème majeur pour les sociétés de leasing, notamment pour convaincre ces entreprises à accéder à ce mode de financement, surtout que les entreprises sont habituées à solliciter les crédits bancaires classiques, ces dernières préfèrent rester dans leur zone de confort.

➤ **Exigence d'un premier loyer majoré :**

Les banques ou établissements financiers qui offrent des opportunités et produits leasing, exigent un apport personnel, on peut citer les apports de quelques banques auxquelles on a déposé notre questionnaire : SGA exige un apport personnel allant de 10 jusqu'à 30% avec deux conditions, la première c'est d'avoir un compte d'épargne au sein de la société, la seconde c'est de disposer d'une expertise de deux ans au moins, la BDL aussi exige un apport de 30%, MLA n'exige pas d'apport personnel, Mais elle exige un premier loyer fort.

➤ **Manque ou cherté des ressources :**

Les sociétés leasing contrairement aux banques ne récoltent pas de dépôt de la part des particuliers, elles trouvent des difficultés pour se refinancer, leurs ressources leurs coûtent très chers par rapport aux banques, ceci restreint leurs capacités d'intervention en plus du respect des règles prudentielles.

Aussi les sociétés de leasing procurent l'équipement à l'avance, et cela affecte leurs trésoreries globales, ce qui pousse les banques à hésiter à utiliser ce mode de financement.

**3.2. Entretien semi directif :**

Après l'analyse des résultats obtenu, nous avons constaté une insuffisance énorme en matière de réponse, car nous avons jugé notre questionnaire assez limité, ce qui nous a poussé à essayer d'améliorer nos résultats à travers des entretiens avec les responsables des banques et établissements financiers, qui ont durés en moyenne 30minutes et qui nous ont permis d'obtenir les éclaircissements suivant :

➤ **Méconnaissance du produit :**

La méconnaissance du crédit-bail a fait de lui un obstacle majeur, en effet, la plupart des entreprise ne connaissent pas vraiment le crédit-bail, leur culture est limitée aux crédits bancaires classiques à savoir le CMT, ils préfèrent comme nous l'avons précédemment dit, de rester dans leur zone de sécurité, ayant peur de solliciter de nouveaux modes de financement.

➤ **Absence de hangars pour stocker l'équipement récupéré lors de la fin du contrat de leasing :**

Selon un responsable de la CPA, les banques n'utilisent pas ce mode de financement, vu qu'elles ne disposent pas d'hangars ou stocker l'équipement en cas de la non levée d'option d'achat.

Faut souligner qu'en Algérie, il n'existe pas de marché d'occasion sauf pour l'équipement roulant, aussi cela peut causer une contrainte pour la société de leasing, en cas de récupération

du matériel, surtout si il n'est pas dans son état neuf, la banque ou société de leasing va se trouver avec un matériel abîmé vu qu'il n'y a pas ou le revendre, elle doit juste attendre un autre contrat leasing pour relouer le matériel.

➤ **Faible concurrence :**

Il faut savoir, qu'il y'a une faible concurrence au marché de leasing en Algérie, on trouve que les bailleurs offrent des produits standards, prenons exemple de la SGA et MLA, on observe que les produits offerts par MLA en matière de leasing sont les mêmes offerts par SGA, donc il n'y'a pas vraiment de concurrence, même en matière de taux d'intérêt (loyer), ce dernier est le même appliqué par ces deux établissements financiers

C'est pour cela que le leasing opérationnel n'est pas pratiqué en Algérie, en effet, durant notre apprentissage au sein de la SGA, les contrats leasing se terminaient toujours par l'achat de l'équipement.

➤ **Manque de ressources financières pour les banques :**

Les banques ne disposent pas assez de fonds propres pour le leasing, vu que c'est elles qui vont financer l'équipement ou le matériel parce que se sont-elles qui vont l'acquérir au profit de leurs clients, leurs fonds propres leurs suffisent juste pour les crédits classiques qu'elles financent.

➤ **Manque d'expertise et absence de formation du personnel:**

Selon notre enquête réalisée au sein des banques, on a trouvé que l'une des contraintes qui empêche les banques à se pencher vers ce mode de financement, est le mal, voir absence de formation des personnels sur ce mode de financement.

Un responsable au sein de la BNA, nous explique, qu'ils n'ont pas un personnel spécialisé formé juste pour le leasing, c'est-à-dire que la majorité qui travaille au sein de la banque date de plusieurs années ou leur culture était limitée sur le crédit bancaire classique, donc ils ont du mal à maîtriser les procédures du leasing

➤ **La difficulté d'établir des documents juridiques et administratifs au profit des sociétés leasing :**

Parmi les problèmes que confrontent les sociétés leasing, est que certaines administrations chargées d'établir des documents juridiques et administratifs pour ces sociétés ne sont pas habituées a ce mode de financement, ce qui implique le manque de culture et l'absence d'orientation et d'instructions liées au leasing, cela peut amener les administrations a faire des erreurs lors de l'établissement de ces dossiers ou documents.

➤ **La difficulté d'établir des factures au profit des sociétés de leasing :**

Les fournisseurs ont tendance à hésiter de fournir des factures au profit des sociétés leasing, surtout les factures pro format, à voir l'indisponibilité du matériel demandé par ces sociétés auprès des fournisseurs.

➤ **Le différé de paiement :**

Lors de l'établissement d'un contrat leasing, le client commence à payer ses loyers dès le premier mois juste après l'acquisition de l'équipement, ceci représente une contrainte, surtout pour les équipements reçus sous forme de pièces détachées et qui nécessitent un professionnel pour les mettre en place, contrairement au crédit classique, le client dispose d'un différé de paiement, c'est-à-dire qu'il paye pas dès le premier mois mais il a un délais de paiement fixé, donc cela pousse les clients à ne pas demander ce mode de financement.

➤ **La limite de la durée de remboursement :**

Contrairement au crédit bancaire classique, la durée de remboursement concernant le leasing ne peut excéder cinq ans, ce qui représente une contrainte pour les clients qui préfèrent se financer par le CMT dont la date de remboursement peut aller jusqu'à sept ans.

➤ **les start-up écartées du financement par leasing :**

Comme nous l'avons précédemment expliqué, les sociétés de leasing ne financent que les entreprises ayant une expertise de deux ans au moins, les entreprises récemment créées donc sont exclus et écartés de ce mode de financement, cela freine les nouveaux intervenants sur le marché Algérien.

➤ **Manque de culture au niveau des établissements administratifs :**

En effet, ces administrations à savoir : APC, Daïra,...etc. manquent de culture en ce qui concerne le produit leasing, elles trouvent des difficultés lors de l'établissement de ces documents au profit du client, faut toujours que la société leasing accompagne le client pour établir ces dossiers sans qu'un problème ne se produise.

➤ **l'option d'achat :**

Le client se trouve dans l'obligation d'acheter son équipement vers la fin du contrat leasing, ce qui représente aussi une lacune pour lui, comme nous l'avons cité chez les banques, ces dernières ne disposent pas de hangars pour stocker leur équipements donc obligent amicalement, les acheter avec un Dinars symbolique du montant total.

➤ **Le non-paiement des loyers :**

Parmi les contraintes qui poussent les banques à ne pas favoriser l'octroi de ce crédit, est le non-paiement des loyers, en effet, comme nous l'avons précédemment cité, les preneur se retrouvent à payer les loyers dès le premier mois après l'acquisition du bien, parfois les clients n'ont pas de quoi rembourser les loyers, cela représente un problème pour les banque et affecte leur trésorerie

**3.3. Autres obstacles :**

D'autres obstacles se mettent en travers du leasing d'une façon générale, bien qu'ils n'aient pas été abordés dans notre enquête nous avons jugés utiles de les rajouter à savoir :

- 'On trouve aussi que, le texte réglementaire relatif aux modalités de la publicité légale des contrats de leasing n'est pas mis en exergue jusqu'à nos jours ;
- L'ordonnance de 1996 n'a défini que le cadre juridique du leasing ;
- Selon la classification établie par le SFI (la société financière internationale), l'Algérie est classée dans le groupe désigné comme constituant "un marché embryonnaire avancé" d'où : l'industrie du leasing est relativement réduite mais avec un potentiel de croissance et de profit élevé, et une législation qui nécessite des améliorations ;
- Selon l'indicateur FBCF (Formation Brute du Capital Fixe), qui donne la mesure de la décision dans le PIB, le marché Algérien du leasing atterrit à 1%, il est très large pour les sociétés de leasing". (**Revue, Marché du leasing en Algérie, 2013**)

### **Conclusion :**

A notre sens, le leasing est une technique fortement intéressante, qui doit être développée d'avantage, afin de répondre aux besoins spécifiques des utilisateurs, pour cette raison, nous allons essayer d'apporter quelques recommandations dans l'espoir de contribuer à son développement, ce que nous proposons est comme suit :

✓ Il s'agit de faire une promotion du crédit-bail, il doit être vulgarisé d'avantage dans différents canaux de diffusions et d'informations tel que les magazines, les brochures, les revues, les journaux, les séminaires..., dans le but de donner des informations brèves sur le déroulement de ce mécanisme et le favoriser aux yeux des clients.

✓ Expliquer au futur locataire, avant de conclure le contrat du crédit-bail, les principes de base de cette opération et les obligations de chacun.

✓ Essayer de baisser le taux du premier loyer majoré, afin de s'approcher d'un financement intégral.

✓ La sensibilisation des clients et le suivi des recouvrements après avoir établi le contrat en leasing

✓ Réduire le nombre des garanties exigées au crédit preneur en évitant d'exiger des sûretés réelles.

✓ Elargir le financement vers d'autres secteurs d'activités afin d'attirer beaucoup plus de clientèles.

✓ Il faut disposer des stocks ou hangars pour pouvoir ranger le matériel abimé dans l'attente qu'il soit vendu sur le marché d'occasion.

✓ On a besoin de plus d'acteurs sur le marché et donc un processus d'agrément de nouvelles sociétés de leasing plus fluide et attractif, il est nécessaire de développer le marché obligataire pour permettre aux sociétés de leasing de financer leur croissance.

✓ Revoir le règlement et permettre aux sociétés de leasing de bénéficier toujours des avantages fiscaux pour faciliter l'accès au marché financier Algérien du leasing, les pouvoirs publics sont en train de mettre en place un dispositif avec une formation certifiée au plan international.

✓ L'amélioration de la qualité du service et la rapidité du traitement des demandes de financement.

✓ Faciliter l'accès aux banques et aux sociétés de leasing à l'information fiable, permettant de réduire les risques, ou de prendre des risques maîtrisables.



- ✓ Instaurer un environnement fiscal plus favorable, aux sociétés de leasing et aux entreprises.
- ✓ S'inspirer des expériences d'autres pays, voir les pays voisins, tel que le Maroc et la Tunisie.

Face à la compétitivité du marché Algérien, les entreprises se voient obliger d'atteindre leur objectif premier à savoir augmenter leur capacité tout en parvenant à maîtriser les dépenses, face à des ressources limitées pour financer toutes les stratégies, le recours au divers mode de financement proposer par les banques est souvent inévitable. C'est pourquoi le financement par crédit est devenu une pratique courante.

Il est vrai que le choix en termes d'outils de financement est limité en Algérie, mais il existe éventuellement un mode de financement qui peut offrir la possibilité d'un financement à 100% du montant de l'investissement, Appelé le crédit-bail.

L'orientation de ce travail vers l'étude du crédit-bail en Algérie est due au fait que Cet outil de financement, est rapidement devenu un concurrent au crédit bancaire traditionnel, selon plusieurs observateurs économistes algériens, le leasing est considéré comme étant un complément indispensable aux crédits bancaires classiques, et un outil d'ingénierie financière d'avenir qu'il convient mieux de connaître, Développer et Promouvoir.

L'objet de ce travail est de ce fait d'essayer de démonter les obstacles qui entravent le développement du crédit-bail en Algérie.

Il s'agit dans un premier lieu d'une étude retraçant l'historique et la mondialisation, des aspects économique, juridique, du crédit-bail en mettant un point sur sa comptabilisation et son implantation en Algérie. Puis, nous avons tenté dans un second lieu d'illustrer les étapes de déroulement d'une opération de Leasing au sein de la SGA, et à travers notre enquête menée auprès des banques et établissement financiers de la commune de Béjaïa de recenser les obstacles que rencontre le crédit-bail en Algérie.

Bien que cette étude ne soit pas exhaustive, elle nous a permis néanmoins d'avoir une idée sur les obstacles qui entravent le développement du crédit-bail en Algérie, si ce mode de financement n'est pas suffisamment développé cela revient au fait que la discipline du leasing commence à peine à faire ses preuves. En effet, depuis son introduction en Algérie édictée par la loi de 1996, elle n'a été véritablement installée qu'après la diffusion de la loi complémentaire de 2001, grâce à l'ajustement fiscal et réglementaire introduit par cette loi. A nos jours nous assistons encore à des tentatives encourageantes en vue de son renforcement.

Notre étude a révélé que les obstacles majeurs restent le coût élevé du produit et sa méconnaissance par les clients, en effet il est difficile de convaincre les entreprises de solliciter ce mode de financement, car bien que ce dernier ne nécessite pas un apport personnel il exige

toutefois un premier loyer majoré allant de 10% à 30% du coût de l'équipement. Ainsi que la culture des entreprises qui souvent reste limitée aux crédits bancaires classiques.

Aujourd'hui, il est nécessaire de booster ce produit en avant vue qu'il dispose d'énormes avantages qui permettront aux entreprises d'acquérir plusieurs types d'investissement sans épuiser leur fonds propres ou saturer leurs capacités d'endettement.

Quelques recommandations sont suggérées à voir :

- Faire une promotion au leasing dans le but de donner des informations brèves sur le déroulement de ce mécanisme ;
- Essayer de baisser le taux du premier loyer majoré ;
- La sensibilisation des clients et le suivi des recouvrements après avoir établi le contrat en leasing ;
- Elargir le financement vers d'autres secteurs d'activités afin d'attirer beaucoup plus de clientèles ;
- Il faut disposer des stocks ou hangars afin de pratiquer le leasing opérationnel ;
- S'inspirer des expériences d'autres pays, voir les pays voisins, tel que le Maroc et la Tunisie.

### ❖ les obstacles et limité de notre étude :

Durant notre étude de cas, nous avons rencontré les obstacles suivants :

- Le manque d'information et statistiques sur le crédit-bail
- l'inexistence de données récentes, les dernières statistiques sur le leasing dont celles publiés par ABEF Association professionnelle des banques et établissements financiers remonte à 2013.
- La confidentialité dans le secteur bancaire ce qui énormément entraver notre recherche.

## Bibliographie

### Ouvrages et articles

- Maheu Alain, Maige Christian, « pratique du crédit-bail mobilier, des solutions pour financer vos équipements », Edition d'organisation, 1998.
- Bouyakoub Farouk « l'entreprise et financement bancaire » Edition Casbah Alger, 2000
- Collasse Bernard, 'gestion financière de l'entreprise', Ed. PUF, Paris, 1989.
- Eric Garrido, 'le crédit-bail, outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale', Tome 2, Ed. Revue Banque, Novembre 2002.
- Eric Garrido, 'Le cadre économique et règlementaire du crédit-bail, Tome 1, Ed. Revue Banque, Novembre 2002.
- Gervais Jean François, 'les clés du leasing', Ed. Organisation, paris, 2004.
- Chainel Alain et Rouyer Gérard « la banque et entreprise technique actuelle de financement, Edition Revue Banque, Paris, 1992.
- B. Collasse « gestion financière de l'entreprise », Edition Paris 1982.
- M.BOUTELET-BLOCAILLE, « droit du crédit », Edition Masson, 1995.
- Eric Garrido « le cadre économique et règlementaire du crédit-bail » Tome 1 Revue Banque Edition

### Thèse et travaux universitaire :

- Olga Micheline Sarre, 'évaluation des risques induits par le crédit-bail mobilier chez le bailleur : cas de Burkina bail' première promotion de Master Professionnel en Comptabilité et Gestion financière,, 2006/2007.
- Mlle Samia Dali Yousef, 'financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie – son application à la BNP Paribas El djazair et la BADR banque', mémoire de magister management, 2010/2011.
- Smaili Nabila, 'pratique du crédit-bail : analyse de la situation algérienne', mémoire en vue d'obtention du diplôme de magister,, 2011/2012.
- Mlle Beladel Amina, 'le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie', mémoire en vue d'obtention du diplôme de magister en sciences économiques, 2011.

- Bettache Salim, ‘‘Le crédit-bail en Algérie, cas d’Arab Leasing Corporation’’, Diplôme supérieur des études bancaires (DESB), école supérieure des banques, 2003.
- Habarek Wahiba, ‘‘le crédit-bail en Algérie’’, Diplôme supérieur des études bancaires, 2011.
- Mebarki. K, ‘‘le Leasing’’, Diplôme supérieur des études bancaires, 2003.
- M.foudil. « Financement des investissements, comparaison entre crédit-bail et crédit à moyen terme »,2016

### **Revues :**

- El Mokhtar Bey, ‘‘Le leasing et ses caractéristiques dans le monde’’, Revue Finance et Développement du Maghreb, Juillet 1995 N° 16 et 17, publication de l’IFID, Tunis.
- ‘‘Le crédit-bail, aspects juridiques, comptables et fiscaux, et financiers’’, Revue fiduciaire, 1986.
- ‘‘Marché du leasing en Algérie’’, l’éco N°60, du 16 au 23 février 2013.
- Hideur Naceur, ‘‘Le leasing en Algérie, premières assises nationales du crédit-bail’’, 14 Mai 2002.

### **Textes règlementaires :**

- Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit (journal officiel n° 16 du 18/04/1990).
- Loi n° 96-09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail, journal officiel de la république, n° 03 du 14/01/1996.
- Loi n° 02-06 du 23/12/2000 portant la loi de finance pour 2001, journal officiel n°80 du 24/12/2000.
- Loi n° 01-12 du 19/07/2001 portant la loi de finance complémentaire pour 2001, journal officiel du n° 38 du 21/07/2001.
- Loi n° 02-11 du 24/12/2002 portant la loi de finance pour 2003, journal officiel n°37 du 15/06/2003.
- Loi n° 03-05 du 14/06/2003 portant la loi de finance complémentaire pour 2003, journal officiel n° 37 du 15/06/2003.

- Loi n° 03-22 du 28/12/2003 portant sur la loi de finance pour 2004, journal officiel n° 83 du 29/12/2003.
- Loi n° 05-16 du 31/12/2005 portant la loi de finance pour 2006, journal officiel n° 85 du 31/12/2005.
- Loi n° 06-24 du 26/12/2006 portant la loi de finance pour 2007, journal officiel n° 85 du 27/12/2007.
- Loi n° 07-03 du 24/07/2007 portant la loi de finance complémentaire pour 2007, journal officiel n° 47 du 25/07/2007.
- Loi n° 07-12 du 30/12/2007 portant la loi de finance pour 2008, journal officiel n° 82 du 31/12/2007.
- Loi n° 08-21 du 30/12/2008 portant la loi de finance pour 2009, journal officiel n° 74 du 31/12/2008.
- Loi n° 09-09 du 30/12/2009 portant la loi de finance pour 2010, journal officiel n° 78 du 31/12/2009.
- Loi n° 13-08 du 30/12/2013 portant la loi de finance pour 2014, journal officiel n° 68 du 31/12/2013.
- Loi n° 14-10 du 30/12/2014 portant la loi de finance pour 2015, journal officiel n° 78 du 31/12/2014.
- Loi n° 06-14 du 28/12/2016 portant la loi de finance pour 2017, journal officiel n°77 du 29/12/2016.
- Loi n°2 du 11/01/2017 portant la loi de finance pour 2017, journal officiel.

### **Ordonnance :**

- Ordonnance n° 96-09 du 10/01/1996 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république Algérienne, n°3 du14/01/1996.
- Ordonnance n° 09-01 du 22/07/2009 portant la loi de finance complémentaire pour 2009, journal officiel n° 44 du 26/07/2009.
- Ordonnance n° 10-01 du 26/08/2010 portant la loi de finance complémentaire pour 2010, journal officiel n° 49 du 29/08/2010.

### **Article :**

- Article 26 ordonnance 90-10 relative au crédit-bail en Algérie.
- Article 30ordonnance 90-10 relative au crédit-bail en Algérie.

- Article 32 ordonnance 90-10 relative au crédit-bail en Algérie

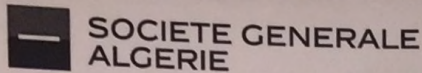
### **Conventions :**

- Convention d'Ottawa du 28/05/1988 relative au crédit-bail International.

### **Autres références :**

- <http://www.le-droit-des-affaires.com/credit-bail-de-fonds-de-commerce-article80.html>\*
- Rapport annuel de la société générale Algérie.
- Guide pratique de refinancement du crédit-bail Hypothécaire, société Refinancement Hypothécaire
  - <http://droit-finances.commentcamarche.net/faq/22327-location-vente-definition>
  - <http://www.albaraka-bank.com/fr/>
  - <https://dza.bizdirlib.com/fr/node/7487> )
  - <http://www.aps.dz/economie/57345-les-pme-algeriennes-applees-a-relever-le-defi-de-la-diversification-economique>
  - (Rapport d'activité d'ASL, 1998, p.2.)<http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2017/04/09/article.php?sid=211994&cid=2>
  - <http://www.liberte-algerie.com/entreprise-et-marches/algerie-20-banques-et-9-etablisements-financiers-agrees-264254>
  - <http://www.algerie-eco.com/2017/03/19/marche-leasing-40-milliards-de-da-de-credits-accordées-2016/>
  - <http://www.liberte-algerie.com/entreprise-et-marches/algerie-20-banques-et-9-etablisements-financiers-agrees-264254>
  - <https://societegenerale.dz/leasing.html>
  - <http://www.algerie-eco.com/2017/03/20/el-amine-senouci-directeur-engagements-de-mla-leasing-levier-financier-developpement-de-pmepmi/>
  - <https://www.sofinance.dz/index.php?page=leasing>
  - <http://www.pap.fr/conseils/location/les-criteres-de-choix-dun-locataire/a1419>

Annexe N°01 : Formulaire de demande de crédit



**Demande de crédit**

Type de financement :                      Exploitation                       Investissement

**Identification du demandeur**

Nom & Prénom (Raison sociale) : .....

Adresse d'implantation : .....

Adresse de correspondance : .....

Téléphone(s) : .....

E-mail : .....

Activité : .....

Métier : .....

Forme juridique : .....

Date de création : .....

Nombre de salariés : .....

Représentant légal : .....

**Besoin de financement**

Trésorerie     Cautions/Avals     Crédit documentaire     Crédit à moyen et long terme     Leasing

Type de financement sollicité	Montant sollicité	Apport personnel	Garantie proposée

**Liste des équipements/Matériels à financer :**

Désignation	Quantité	Fournisseur	Montant TTC	Réf. Devis/Proforma

**Crédits en cours chez les confrères :**

Banque	Nature du crédit	Montant du crédit	Montant échéance	Situation remboursement

J'atteste l'exactitude des informations portées ci-dessus et m'engage à fournir à la Société Générale Algérie tous les renseignements, justificatifs complémentaires et autres informations nécessaires qu'elle jugera utiles de me demander et l'autorise à procéder à leur vérification.

Fait à .....le.....

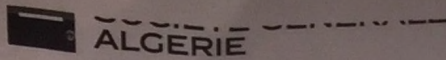
Signature



# Annexe N°02 : Constitution du dossier

Checklist conditionnelle		Score global			
		Contrôles requis	17		
		Contrôles complétés	0		
			0%		
Paramètres		Intitulé du contrôle / document	Commentaire	Statut	Contrôle
Produit / Processus concerné					
Découvert	<input type="checkbox"/>	Demande de crédit au client		Requis	<input type="checkbox"/>
Facilité de caisse	<input type="checkbox"/>	Trois derniers bilans fiscaux		Requis	<input type="checkbox"/>
Crédit de campagne	<input type="checkbox"/>	Situation intermédiaire datant de moins de 3 mois	Si demande après le 30/06N (credit policy)	Non requis	<input type="checkbox"/>
ASP/ASS/CashPharm	<input type="checkbox"/>	Bilan N-1	En fonction de la durée du crédit	Requis	<input type="checkbox"/>
Escompte	<input type="checkbox"/>	Bilan N-5		Requis	<input type="checkbox"/>
Refinancement (SPOT)	<input type="checkbox"/>	Extrait de rôle (< 3 mois)	En l'absence de règlement accordé par l'administration fiscale ou une situation non apurée	Requis	<input type="checkbox"/>
Cautions Marché	<input type="checkbox"/>	Mise à jour CNAS/CASNOS (< 3 mois)		Requis	<input type="checkbox"/>
Cautions Administratives	<input type="checkbox"/>	Mise à jour CACCOBATP (< 3 mois)	Entreprise ETPH	Non requis	<input type="checkbox"/>
Avat	<input type="checkbox"/>	Autorisation de consultation de centraux des risques		Requis	<input type="checkbox"/>
Créditoc	<input type="checkbox"/>	Fiche KYC		Requis	<input type="checkbox"/>
CMT	<input type="checkbox"/>	Fiche de renseignement confidentielle sur caution		Requis	<input type="checkbox"/>
Leasing	<input checked="" type="checkbox"/>	Statuts	Pour personnes morales	Requis	<input type="checkbox"/>
MedEquipePharmoc	<input type="checkbox"/>	RC/Réglement		Requis	<input type="checkbox"/>
Crédit Export	<input type="checkbox"/>	Carte fiscale		Non requis	<input type="checkbox"/>
DLT	<input type="checkbox"/>	Plan de charge		Non requis	<input type="checkbox"/>
Cas spécifique		Plan d'importation		Non requis	<input type="checkbox"/>
ETPH	<input type="checkbox"/>	Certificat de qualification	Entreprise ETPH	Non requis	<input type="checkbox"/>
Profession libérale	<input type="checkbox"/>	Acte de propriété ou Bail de location		Requis	<input type="checkbox"/>
Partenaires	<input type="checkbox"/>	Copies des marchés signés ou en cours		Non requis	<input type="checkbox"/>
Prospect	<input type="checkbox"/>	Factures proforma/Devis des travaux		Requis	<input type="checkbox"/>
Pharmacier	<input type="checkbox"/>	Diplômes	Création	Non requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Plan de trésorerie prévisionnel sur 12 mois		Non requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Copies avantages fiscaux	s'ils existent	Requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Etude technico-économique	Start-up	Requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Rapport d'expertise		Requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Déclaration de revenus/Résultats trois derniers exercices		Non requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Situation intermédiaire des revenus/Résultats datant de moins de 3 mois	Si demande après le 30/06N (credit policy)	Non requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Situation de revenus/Résultats prévisionnel	En fonction de la durée du crédit	Non requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	Relevé de compte 12 derniers mois	Si prospect domicilié après d'un contrôle	Non requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>			Non requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>			Non requis	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>			Non requis	<input type="checkbox"/>
Commentaire global					

**Annexe 03 : L'étude économique du dossier**



**4. Organisation commerciale :**

a) Détails des produits et/ou prestations commercialisés :

I. Travaux bâtiments TCE

II.

b) Concentration de l'activité :	Répartition géographique			
	Local	Régional	National	Etranger
Principaux clients				
Client 1 :	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Client 2 :	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Principaux fournisseurs				
Fournisseur 1 :	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Fournisseur 2 :	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Principaux concurrents				
Concurrent 1 :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Concurrent 2 :	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**5. Caractéristiques de la relation avec SGA :**

Client SGA	<input checked="" type="radio"/> Oui	<input type="radio"/> Non
Date d'entrée en relation	1er janvier 2006	
Mouvements confiés exercice N (jusqu'au mois de la demande de crédit)	5.673 KDZD	
Mouvements confiés exercice N-1	24.027 KDZD	
Répartition [Mouvements Confiés Exercice N-1]/[Chiffre d'affaire Exercice N-1] (%)	167%	
Nombre de rejets (chèques et effets) sur 12 derniers mois	NEANT	NEANT
Impayés crédit sur 12 derniers mois [(*) : A détailler si Oui]	<input type="radio"/> Oui	<input checked="" type="radio"/> Non
Interdiction de chéquier (Centrale des impayés)	<input type="radio"/> Oui <input checked="" type="radio"/> Non	Date consultation : 17/03/2015
Interdiction de domiciliation (Lien)	<input type="radio"/> Oui <input checked="" type="radio"/> Non	Date consultation : 17/03/2015
Apurement situation fiscale et parafiscale	<input checked="" type="radio"/> A jour <input type="radio"/> Non	Jusqu'au : 17/03/2015

(\*) : Détails impayés :

Impayés (En KDZD)	Origine de l'impayé	Depuis (Date)	Régularisation (date)

**6. Détails des concours bancaires :**

**a) Concours actuel chez les confrères (KDZD)**

Nom de la banque	Type de crédit	Autorisation	Echéance	Encours	Garantie principale
N	E	A	N	T	

**b) Demande de financement (KDZD)**

Nature des crédits	Autorisations	Validité	Maturité	Encours 10/06/14	Sollicité	Validité	Maturité
Facilité de caisse							
Découvert							
ASF/ASM							
SPOT							
...							
<b>S/T Court Terme</b>							
CMT					14.000	05ans	
Leasing							
...							
<b>S/T Moyen Long Terme</b>					14.000		
CS							
CBE							
CRA							
CRG							
OCD							
Cautions fiscales							
Crédoc							
Aval							
...							
<b>S/T Engt Signature</b>							
<b>Total Limites plafonné</b>							

**7. Performance et structure financière de l'entreprise :** (Cf. Notice financière\_ synthèse en devise)

**a) Plan de financement :** (Cf. Notice financière\_Plan de financement) :

Ne pas utiliser sauf pour les demandes de crédit d'investissement et leasing.



**b) Synthèse du dossier et décisions:**

**Affaire :**

-- L'ETB-TCE MR X est créée en date 07/11/1990 ; spécialisée dans les travaux bâtiments.

--l'entreprise ; dispose de la qualification **catégorie 5** et détient à son actif la réalisation de plusieurs marchés publics et privés qui ont renforcés son capitale expérience et l'image de cette dernière auprès de sa clientèle privés et publics.

--Fort de par son diplôme d'ingénieur en génie civil et son expérience acquise le long de sa carrière ; notre relation s'occupe lui-même de la gestion de l'entreprise et le suivi des chantiers assisté par son fils MR X diplômé en finance de l'université de Bejaia.

-- Concernant les moyens matériels ; l'entreprise dispose :

- /- 06 véhicules utilitaire estimés à 6.200 KDZD
- /- 06 grues 12.000 KDZD
- /- 01 RETROCHARGEUR 2.500
- /- 07 bétonnières 2.600 KDZD
- /- 01 poclain LIEBHEER 3.500 KDZD
- /- 02 CAMION 5.800
- /- 01 Pompe à béton -04 monte charge -05 pompes à eau
- /- Divers outillages : Vibreurs -citernes-coffrage métallique+coffrage bois etc)

Mais pour renforcer ses capacités de production la relation nous sollicite pour un leasing destiné à l'acquisition de :

- 01 grue à tour type POTAIN estimé : 10.920.000,00 DZD (105.000,00 EUR)
- 02 MINI CENTRALE A BETON estimé à 2.580.000,00 DZD HT.

--Notre relation MR X vient créer une nouvelle entreprise de promotion immobilière dénommée SARL X domiciliée à notre agence sous le numéro de compte 11300XXXXXX depuis le 24/03/2013 et don le cumul crédit depuis sa domiciliation s'élève à **126.777.200,00 DZD.**

--A noter que l'ETB réalise elle-même tous les projets de la promotion.

**Domiciliation bancaire :**

--Au démarrage la relation était domiciliée à la BNA/BEJAIA puis a rejoint notre banque en date du 30/01/2006 et depuis il est resté fidele en domiciliant tous ses contrats et marchés à notre agence :

Rubriques	2011	2012	2013	2014
Chiffre d'affaire	40.141	127.564	85.542	14.312
Mouvements confiés	72.431	79.717	58.899	24.027

PNB (sur opérations d'engagements et commissions diverses)	63	81	58	49
--	----	----	----	----

En général tous les mouvements de l'entreprise transitent par notre compte et le décalage entre CA et MVTS confiés s'explique par le retard de paiement des travaux réalisés.

**Plan de Charge**

Le plan de charge de la relation est constitué de 02 promotions immobilières appartenant à la SARL X .

Libellé	Lieu d'implantation	Montant	Montant réalisé	OBS
14 logements	Bejaia	50.290.000,00	26.898.000,00	En cours de réalisation
56 logements	Bejaia	280.000.000,00	9.500.000,00	En cours de réalisation

Actuellement ; **des négociations** sont en cours pour l'acquisition de plusieurs lot de terrain destinés à la réalisation de nouvelles promotion immobilières.

**Objet de la demande de crédit :**

Pour augmenter ses capacités de production et réduire la sous traitance ; notre relation nous sollicite pour l'acquisition par leasing :

- Une Grue à tour de marque POTAIN : 105.000,00 EUR ( à importer de France )
- Deux Mini centrale à béton : 3.018.600,00 DZD TTC //

➡ **Diagnostic financier :**

- la structure financière est équilibrée grâce à la consolidation des fonds permanents par l'intégration du résultat.
- grâce à ses capacités matérielles et humaines l'entreprise reste compétitive sur un secteur dont l'offre est galopante et la marge bénéficiaire des plus importantes.
- Les projets de la promotion immobilière SARL X sont réalisés par l'ETB MR XI ce qui augmente le ration de rentabilité.
- L'actif net se situe à un niveau appréciable.
- La MBA suit une tendance haussière avec des perspectives de croissance continue.

➡ **Analyse des besoins de financement :**



**a) Investissement : présenté :**

Pour éviter de pénaliser un cycle d'exploitation très gourmand en mobilisant des fonds importants dans cet acquisition la relation sollicite notre accompagnement sous forme de leasing estimé à 14.000 KDZD.

Ce leasing est destiné à l'acquisition :

- 01 Grue à tour estimé suivant facture proforma à 105.000 EUR.
- 02 Mini centrale à béton d'une valeur de 3.018.600,00 da TTC.

**- Garanties proposées :**

- Garanties intrinsèques liées au leasing.

**- Points forts**

- La relation est connu pour sa rigueur et son honorabilité qui a su grâce à son expérience de développer l'entreprise qui malgré la concurrence occupe une place importante dans un secteur ou l'offre reste insatisfaite.
- L'entreprise dispose de moyens matériels et humains conséquent.
- Le patrimoine important de MR X .
- Ancienneté de domiciliation qui remonte à 2006.
- La relation détient un compte épargne qui affiche des mouvements importants.

**Conclusion :**

De ce qui précède nous proposons un avis favorable pour un leasing aux conditions suivantes :

- Leasing : 14.000 KDZD.
- Durée : 05 ans .
- Taux d'intérêt : TBSGA +3.6% HT.
- Sans loyer majoré.

**Garanties :**

- Garanties intrinsèques liées au leasing..

**Avis/Décision du Responsable d'Agence**

Nom et Prénom :

Date de signature :



Avis/Décision du Responsable de l'Unité

Nom et Prénom :
Date de signature :

Commentaires Analyste Retail

Nom et Prénom :
Date de signature :

Commentaire et Avis/Décision de la Responsable Analyse Marché Retail

Nom et Prénom :
Date de signature :

Avis/Décision de la Directrice de Réseaux

Nom et Prénom :
Date de signature :



Avis/Décision du Directeur du Pôle Commercial & Réseau

Nom et Prénom :
Date de signature :

Commentaires Analyste Risques

Nom et Prénom :
Date de signature :

Commentaire et Avis/Décision du Directeur des Risques

Nom et Prénom :
Date de signature :



# Annexe N°04 : Analyse Financier de l'Entreprise

**REEL**

IMPLANTATION: BEJAIA  
 GROUPE: UC 5 BEJAIA  
 CLIENT: MR X  
 NUMERO DA: /  
 ACTIVITE: Promotion Immobiliere ETB/TCE

← SAISIE OBLIGATOIRE DES CHAMPS

**BILAN ACTIF**  
 en monnaie locale - milliers - 000

dates à mettre à jour car alimentent autres feuilles calcul

← Saisir le code ISO 3 de la devise ex USD en D9

Bilan simple non audité	code ISO devise		DZD		Saisir le code ISO 3 de la devise ex USD en D9	
	31/12/2011	%	31/12/2012	%	31/12/2013	%
Nombre de mois de l'exercice :	12	struct.	12	struct.	12	struct.

<b>IMMOBILISATIONS INCORPORELLES (Net)</b>	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Ecart d'acquisition (Net)</i>		0%		0%		0%
<i>Marques commerciales (Net)</i>		0%		0%		0%
<i>Autres postes (Net)</i>		0%		0%		0%
<b>IMMO. CORPORELLES NETTES</b>	<b>12 923</b>	<b>7%</b>	<b>10 614</b>	<b>11%</b>	<b>8 368</b>	<b>8%</b>
<i>Terrains, constructions... (Brut)</i>		0%		0%		0%
<i>Matériels, équipement... (Brut)</i>	39 049	22%	39 129	41%	39 129	40%
<i>Immobilisations en cours</i>		0%		0%		0%
<i>Autres immobilisations corporelles (Brut)</i>		0%		0%		0%
<i>- Amortissements</i>	26 126	15%	28 515	30%	30 761	31%
<b>IMMOBILISATIONS FINANCIERES</b>	0	0%	0	0%	0	0%
<i>Titres de participation</i>		0%		0%		0%
<i>Autres titres immobilisés</i>		0%		0%		0%
<i>Autres immobilisations financières</i>		0%		0%	0	0%
<b>TOTAL DES IMMOBILISATIONS</b>	<b>12 923</b>	<b>7%</b>	<b>10 614</b>	<b>11%</b>	<b>8 368</b>	<b>8%</b>
<b>STOCKS</b>	<b>133 490</b>	<b>75%</b>	<b>58 288</b>	<b>62%</b>	<b>23 361</b>	<b>24%</b>
<i>Matières premières</i>	0	0%	0	0%		0%
<i>Produits et travaux en cours</i>	133 490	75%	58 288	62%	23 361	24%
<i>Produits finis</i>		0%		0%		0%
<i>Autres marchandises</i>	0	0%		0%		0%
<i>Autres postes</i>		0%		0%		0%
<b>REALISABLE</b>	<b>21 938</b>	<b>12%</b>	<b>19 451</b>	<b>21%</b>	<b>59 245</b>	<b>60%</b>
<i>Fournisseurs - avances &amp; acomptes</i>		0%		0%		0%
<i>Clients &amp; comptes rattachés</i>	17 200	10%	19 217	20%	59 011	60%
<i>Sociétés apparentées &amp; C.C.A.</i>		0%		0%		0%
<i>Débiteurs divers &amp; régularisations</i>	0	0%	0	0%		0%
<i>Personnel, Etat, Org sociaux....</i>	4 728	3%	234	0%	234	0%
<i>Autres postes</i>	10	0%		0%		0%
<b>LIQUIDITES</b>	<b>8 901</b>	<b>5%</b>	<b>5 978</b>	<b>6%</b>	<b>8 025</b>	<b>8%</b>
<i>Valeurs mobilières de placement</i>		0%		0%		0%
<i>Disponible</i>	8 901	5%	5 978	6%	8 025	8%
<i>Autres Poste</i>		0%		0%		0%
<b>CHARGES CONSTATEES D'AVANCE</b>		0%		0%		0%
<b>NON VALEURS DIVERSES</b>		0%		0%		0%
<b>COMPTE DE REGUL. ACTIF</b>		0%		0%		0%
<b>TOTAL DE BILAN</b>	<b>177 252</b>	<b>100%</b>	<b>94 331</b>	<b>100%</b>	<b>98 999</b>	<b>100%</b>
<b>HORS BILAN</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
<i>Engagements reçus</i>						
<b>FONDS DE ROULEMENT</b>	<b>70 516</b>	<b>40%</b>	<b>62 008</b>	<b>66%</b>	<b>74 893</b>	<b>76%</b>
<b>BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT</b>	<b>61 615</b>	<b>35%</b>	<b>56 090</b>	<b>59%</b>	<b>66 868</b>	<b>68%</b>
<b>TRESORERIE NETTE</b>	<b>8 901</b>	<b>5%</b>	<b>5 978</b>	<b>6%</b>	<b>8 025</b>	<b>8%</b>

Commentaires :

- Avant tout commentaire il faut noter que l'essentiel de l'activité de cette entreprise est concentrée sur la réalisation de promotion immobilière avec la prise en charge de marché public lorsque les capacités de celle ci le permettent,
- fonds de roulement est positif et couvre largement le BFR tout en dégageant une trésorerie positive avec une progression importante en 2013
- le niveau d'amortissement contribué à augmenter la marge autofinancement permettant ainsi de couvrir le leasing objet de financement
- le poste client représente les créances détenues sur la promotion promotion immobilière SARL X dont MR X est actionnaire

14/05/2017 12:11 Notice Financière réel ok.xls actif\_dev

IMPLANTATION: BEJAIA  
 GROUPE: UC 5 BEJAIA  
 CLIENT: MR X  
 NUMERO DAI: /  
 ACTIVITE: Promotion Immobiliere ETB/TCE

**BILAN PASSIF**

en monnaie locale - milliers - 000

DZD

Bilan simple non audité	31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013	
	12	% struct.	12	% struct.	12	% struct.

	31/12/2011	%	31/12/2012	%	31/12/2013	%
<b>FONDS PROPRES</b>	<b>83 435</b>	<b>47%</b>	<b>67 046</b>	<b>71%</b>	<b>77 313</b>	<b>78%</b>
Capital & primes d'émission	83 435	47%	67 046	71%	77 313	78%
Réserve de réévaluation		0%		0%		0%
Autres réserves		0%		0%		0%
Report à nouveau	0	0%	0	0%	0	0%
Subventions d'investissement		0%		0%		0%
Provisions (à caractère de réserves)		0%		0%		0%
Autres postes		0%		0%		0%
<b>RESULTAT NON DISTRIBUE</b>	<b>4</b>	<b>0%</b>	<b>5 576</b>	<b>6%</b>	<b>5 948</b>	<b>6%</b>
<b>INTERETS MINORITAIRES</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>
<b>QUASI FONDS PROPRES</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
*à préciser dans commentaires		0%		0%		0%
<b>RESSOURCES PROPRES</b>	<b>83 439</b>	<b>47%</b>	<b>72 622</b>	<b>77%</b>	<b>83 261</b>	<b>84%</b>
<b>IMPOTS DIFFERES</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>
<b>DETTES A MOYEN ET LONG TERME</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
Emprunts obligataires		0%		0%		0%
Dettes bancaires		0%		0%		0%
Sociétés apparentées & C.C.A.	0	0%	0	0%	0	0%
Autres dettes à plus d'un an		0%		0%		0%
<b>CAPITAUX PERMANENTS</b>	<b>83 439</b>	<b>47%</b>	<b>72 622</b>	<b>77%</b>	<b>83 261</b>	<b>84%</b>
<b>PROV RISQUES ET CHARGES</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>
<b>DETTES A COURT TERME</b>	<b>93 813</b>	<b>53%</b>	<b>21 709</b>	<b>23%</b>	<b>15 738</b>	<b>16%</b>
Clients - avances & acomptes		0%		0%		0%
Fournisseurs & comptes rattachés	15 559	9%	5 743	6%	5 106	5%
Créditeurs divers & régularisations		0%		0%		0%
Dettes d'Etat	642	0%	3 063	3%	7 220	7%
Autres Dettes	77 612	44%	12 903	14%	3 412	3%
<b>DETTES FINANCIERES A COURT TERME</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
Part à moins d'un an des dettes à MLT		0%		0%		0%
Banques & Concours bancaires courants		0%		0%		0%
Sociétés apparentées & C.C.A.		0%		0%		0%
<b>PRODUITS CONSTATES D'AVANCE</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>
<b>COMPTE DE REGUL PASSIF</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>ECARTS DE CONVERSION</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>		<b>0%</b>
<b>TOTAL DE BILAN</b>	<b>177 252</b>	<b>100%</b>	<b>94 331</b>	<b>100%</b>	<b>98 999</b>	<b>100%</b>
<b>HORS BILAN</b>	<b>0</b>		<b>0</b>		<b>0</b>	
EENE (si hors bilan)						
Garanties diverses données						
Autres engagements donnés						
Crédit-bail						

<b>ACTIF NET</b>	<b>83 439</b>	<b>47%</b>	<b>72 622</b>	<b>77%</b>	<b>83 261</b>	<b>84%</b>
------------------	---------------	------------	---------------	------------	---------------	------------

<b>TESTS DE COHERENCE ACTIF + PASSIF</b>	<b>exact</b>	<b>exact</b>	<b>exact</b>
--	--------------	--------------	--------------

Commentaires:

- le reclassement fait apparaître un actif net très solide et ce grâce à l'importance du fonds social et l'intégration du résultat
- le poste autres dettes représente des avances reçues de la promotion immobilière dont MR X est actionnaire,

**IMPLANTATION: BEJAIA**  
**GROUPE: UC 6 BEJAIA**  
**CLIENT: MR X**  
**NUMERO DAI: /**  
**ACTIVITE: Promotion Immobiliere ETB/TCE**

**COMPTE DE RESULTAT**

en monnaie locale - milliers - 000

DZD

Bilan simple non audité	31/12/2011		31/12/2012		31/12/2013	
	12	% struct.	12	% struct.	12	% var / n-1

	31/12/2011	%	31/12/2012	%	%	31/12/2013	%	%
		struct.		struct.	var / n-1		struct.	var / n-1
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES NET</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>	<b>127 564</b>	<b>100%</b>		<b>85 542</b>	<b>100%</b>	
+ Production stockée	40 141	100%		0%			0%	
+ Production immobilisée		0%	0	0%			0%	
<b>ACTIVITE</b>	<b>40 141</b>	<b>100%</b>	<b>127 564</b>	<b>100%</b>	<b>218%</b>	<b>85 542</b>	<b>100%</b>	<b>-33%</b>
- Achats	20 568	51%	34 810	27%	69%	7 728	9%	-78%
- var. stock de matières et marchandises		0%	75 201	59%	#DIV/0!	34 927	41%	-54%
<b>MARGE BRUTE</b>	<b>19 573</b>	<b>49%</b>	<b>17 553</b>	<b>14%</b>	<b>-10%</b>	<b>42 887</b>	<b>50%</b>	<b>144%</b>
- charges externes	6 621	16%	2 361	2%	-64%	29 409	34%	1146%
<b>VALEUR AJOUTEE</b>	<b>12 952</b>	<b>32%</b>	<b>15 192</b>	<b>12%</b>	<b>17%</b>	<b>13 478</b>	<b>16%</b>	<b>-11%</b>
+ Subventions d'exploitation reçues		0%		0%			0%	
- Salaires & charges sociales	9 480	24%	6 054	5%	-36%	4 480	5%	-26%
- Impôts, Taxes	1 110	3%	1 078	1%	-3%	737	1%	-32%
+ Résultat sur opérations en commun		0%		0%			0%	
<b>EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION</b>	<b>2 362</b>	<b>6%</b>	<b>8 060</b>	<b>6%</b>	<b>241%</b>	<b>8 261</b>	<b>10%</b>	<b>2%</b>
+/- Autres produits & charges		0%	0	0%		0	0%	
- Dotations aux amortissements	2 286	6%	2 390	2%	5%	2 245	3%	-6%
- Loyers de crédit-bail (Amortissements)		0%		0%			0%	
- Dotations aux provisions	0	0%	0	0%			0%	
<b>EXCEDENT NET D'EXPLOITATION</b>	<b>76</b>	<b>0%</b>	<b>5 670</b>	<b>4%</b>	<b>7361%</b>	<b>6 016</b>	<b>7%</b>	<b>6%</b>
+ Produit financiers		0%	0	0%			0%	
- Intérêts & charges assimilées (dont crédit bail)	72	0%	92	0%	28%	66	0%	-28%
<b>RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS</b>	<b>4</b>	<b>0%</b>	<b>5 578</b>	<b>4%</b>	<b>139350%</b>	<b>5 950</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>
+ produit sur opérations de gestion		0%		0%			0%	
- charges sur opérations de gestion		0%		0%			0%	
+ produits sur opération en capital		0%		0%			0%	
- charges sur opérations en capital		0%		0%			0%	
- Dotations provisions exceptionnel		0%		0%			0%	
+ Transfert de charges		0%		0%			0%	
- Participation des salariés		0%		0%			0%	
- Impôts sur les sociétés	0	0%	0	0%		0	0%	
<b>RESULTAT DE L'EXERCICE</b>	<b>4</b>	<b>0%</b>	<b>5 578</b>	<b>4%</b>	<b>139350%</b>	<b>5 950</b>	<b>7%</b>	<b>7%</b>
+ Amortissement et crédit bail	0	0%	0	0%		0	0%	
<b>MBA</b>	<b>2 290</b>	<b>6%</b>	<b>7 968</b>	<b>6%</b>	<b>248%</b>	<b>8 195</b>	<b>10%</b>	<b>3%</b>

Commentaires :

- durant 2010 - 2011 le chiffre d'affaire est néant puisque l'entreprise s'est consacrée uniquement à la réalisation des marchés de la promotion ; dont les ventes se sont réalisées en 2012 et 2013 ce qui explique l'apparition d'un chiffre d'affaire très important de l'ordre de 127 M KDZD en 2012 et 85 MKDZD en 2013 .
- le résultat a suivi la même tendance que le chiffre d'affaire pour atteindre 5,950 KDZD en 2013
- meme tendance haussiere de la MBA qui a atteint 8.195 KDZD en 2013

IMPLANTATION: BEJAIA  
 GROUPE: UC 5 BEJAIA  
 CLIENT: MR X  
 NUMERO DAI: /  
 ACTIVITE: Promotion Immobilière ETB/TCE

VERSION mars-08

	(days of turnover)		
	31/12/11	31/12/12	31/12/13
Stocks/CA HT	#DIV/0!	187	153
Clients / CA HT	#DIV/0!	55	252
Fournisseurs / Achats	278	80	241
BFR/CA HT	#DIV/0!	180	285
Fonds de Roult / CA HT	#DIV/0!	177	330
Tresorerie CA HT	#DIV/0!	17	34
dettes à CT / CA	#DIV/0!	62	87

Commentaires :

\* Fonds de roulement positif couvrant la totalité du BFR

Activité et Rentabilité

	DZD en '000				
	31/12/11	31/12/12	31/12/13	évolution N/ N-1	évolution N/N-2
nb de mois de l'exercice	12	12	12		
CA HT	0	127 564	85 542	-33%	ns
E.B.E.	2 362	8 060	8 261	2%	250%
EBE/CA	ns	0	0		
Frais Fin Nets	72	52	66	-28%	-8%
EBE/Frais Fin Nets	33	88	135		
RESULTAT NET	4	5 578	5 950	7%	148650%
M.B.A.	2 290	7 968	8 195	3%	258%

Prévisions
CA 35 652
Résultats : 2 747

Commentaires :

\* les agrégats de gestion nous renseigne sur une entreprise solide .

Structure financière

	DZD en '000				
	31/12/11	31/12/12	31/12/13	évolution N/N-1	évolution N/N-2
TOTAL BILAN	177 252	94 331	98 999	5%	-44%
IMMO NETTES	12 823	10 614	8 368	-21%	-35%
FONDS PROPRES	83 439	72 622	83 261	15%	0%
FP/FP	47%	77%	84%		
ENDET FIN NET	-8 901	-5 978	-8 025	34%	-10%
END.FIN.NET/FP	ns	ns	ns		
ACTIF NET	83 439	72 622	83 261	15%	0%

Commentaires :

- les agrégats financiers font apparaitre un bilan équilibré et une entreprise dont la solvabilité la pérenité sont assurées par le fond social .

Statistiques sur les 12 derniers mois

	DZD en '000												Cumul	Moyenne	
	avr.-12	mai-12	juin-12	juil.-12	août-12	sept.-12	oct.-12	nov.-12	déc.-12	janv.-13	févr.-13	mars-13			
Engts CT par caisse															
CMT/CLT															
Engts par signature															
Total crédits	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mvt crédit mensuel	5 005	4 637	0	23 364	601	13 556	735	7 000	4 912	2 997	2 400	0	65 202	5 434	
Part implantation en %	dans les crédits		dans le mouvt												

Commentaires :

Sécrétariat banque (nom, signature)	RCC (nom, sign.)	Resp. Risques (nom, sign.)	Dir. adjoint (nom, signature)	Directeur (nom, sign.)

Commentaires :

**Annexe N°05 : Questionnaire**

Université Abderhmane MIRA de Bejaia

Faculté des sciences Economique, Commerciales et des Sciences de Gestion

Département des Sciences Economiques

Option : Monnaie banque et environnement International

Numéro du questionnaire :

Date de l'enquête :

Noms des enquêteuses : Sadaoui Amina et Zebiri Sara

On se permet d'attirer votre attention sur l'importance de cette enquête, c'est sur cette base que nous pourrions élaborer notre mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un master en Sciences économiques, option monnaie banque et environnement international,

Nous nous permettons de vous soumettre ce questionnaire pour compléter notre mémoire de fin de cycle.

Nous vous remercions d'avance pour votre collaboration.

## **I. Questions relatives aux données générales sur l'agence**

- 1- Nom de la banque, agence : .....
- 2- Capital social : .....
- 3- Date de création : .....
- 4- Effectif : .....
- 5- Nombre d'agence et succursales : .....
  
- 6- La banque est :
  - Privé
  - Publique
  - National
  - Etrangère
  
- 7- Quels sont les principaux objectifs de votre banque
  - Rentabilité
  - Mieux satisfaire la clientèle
  - Bénéficiaire d'une part sur le marché
  - Renforcement de l'action commerciale
  - Autres, précisez .....

## **II. Questions relatives aux informations générales sur la relation crédit-client :**

- 8- Quels sont les types de crédits que vous proposez généralement à vos clients ?
- Crédit d'exploitation
    - Escompte commercial
    - Découvert bancaire, facilité de caisse
    - Crédit causé (ASF, SPOT)
  
  - Crédit d'investissement
    - Crédit à moyen terme (CMT)
    - Crédit de restriction
    - Crédit à moyen terme immobilier
  
  - Crédit bail
    - Crédit-bail d'équipement
    - Crédit-bail immobilier

Autres, précisez .....

9- D'une manière générale, vos clients se penchent vers quel type de crédits ?

- Crédit d'investissement
- Crédit d'exploitation
- Crédit bail
- Autres.....

10- Concernant le crédit bail est-ce que vous l'utilisez ?

- Non
- Oui

❖ *Si vous n'utilisez pas le crédit-bail, pour quel raison vous ne le proposez pas*

- Il n'est pas fortement demandé
- Les clients n'ont pas une certaine culture par rapport à ce dernier
- Il n'est pas rentable
- Il est risqué
- Autre, .....

❖ *Si c'est oui*

11- Quels sont les moyens utilisés pour la promotion de ce produit :

- Placard publicitaire
- Flayers et autres documents
- Spot publicitaires
- Appels téléphoniques

12- Quels sont ses avantages :

- Rentabilité
- Facilité de mise en place
- Garanties faciles à recueillir
- Autres,.....

13- Pour qui vous l'octroyer ?

- Entreprise
- Particulier
- Autres, .....

14- Quels sont les entreprises cibles :

- EI
- SARL
- EURL
- SPA
- Autres .....

15- Quels sont les particuliers cibles ?

.....  
.....  
.....

16- Quels sont les secteurs d'activités, que vous financez ?

- Commerce
- Industrie
- Services
- High-technologie (informatique)
- Autres,.....

17- Pour quel(s) montant :

- <500000
- <2000000
- >2000000
- Autre,.....

18- Pour quelle durée : .....

19- Quel est le nombre d'entreprise ayant sollicité un financement leasing en 2016 ?

- Moins de 10
- Entre 10-30
- Plus de 50

20- Quel est le nombre de dossier retenu ?

.....



21- En général quels sont les motifs de refus exprimés par les clients

.....  
.....  
.....

22- L'octroi de crédit-bail, comporte-t-il des risques pour votre banque/agence ?

- Oui
- Non

• Si c'est oui, lesquels ?

.....  
.....  
.....

23- Quelles sont les techniques de couverture utilisez-vous pour lutter contre ces risques ?

.....  
.....  
.....

## **Liste des ANNEXES**

<b>Annexe N°01 : formulaire de demande de crédit .....</b>	<b>90</b>
<b>Annexe N°02 : Constitution du dossier.....</b>	<b>91</b>
<b>Annexe N°03 : l'étude économique du dossier .....</b>	<b>92</b>
<b>Annexe N°04 : Analyse Financier de l'Enterprise.....</b>	<b>.99</b>
<b>Annexe N°05 : Questionnaire d'enquête.....</b>	<b>103</b>

## Liste des tableaux

<b>Tableau N°01</b> : différences entre leasing, idjar et crédit-bail.....	08
<b>Tableau N°02</b> : différences entre location-vente, simple, financière et vente à clause de réserve de propriété.....	19
<b>Tableau N°03</b> : comparaison entre le Crédit à Moyen Terme et le leasing.....	30
<b>Tableau N°04</b> : Caractéristiques du crédit-bail offert par les leaders en Algérie.....	55
<b>Tableau N°05</b> : Relation entre client et la Société Générale Algérie .....	
<b>Tableau N°06</b> : Nombre de Banques et Etablissements financiers au niveau d'Algérie et Bejaia.....	78
<b>Tableau N°07</b> : les crédits proposé par les Institutions Financiers.....	79
<b>Tableau N°08</b> : les crédits sollicités par les clients.....	80
<b>Tableau N°09</b> : la répartition du financement des Institutions de leasing.....	80
<b>Tableau N°10</b> : Activités cibles financer par le leasing .....	80
<b>Tableau N°11</b> : Moyens de promotion du leasing .....	81

## **Liste des Figures:**

<b>Figure 01</b> : principe du crédit-bail mobilier.....	10
<b>Figure N°2</b> : déroulement d'une opération de leasing .....	23
<b>Figure N°3</b> : Organigramme de la SGA, agence sidi Ahmed Bejaia 501.....	63

## **Liste des Graphes :**

<b>Graphe N°1</b> : Evolution du leasing en Algérie.....	52
<b>Graphe N°2</b> : part des sociétés leasing en 2015.....	53
<b>Graphe N°3</b> : la part des sociétés leasing en 2016.....	54
<b>Graphe N°4</b> : L'encours par actifs au 30/04/2017 de SGA .....	60
<b>Graphe N°5</b> : répartition des crédits dans la commune de Béjaia.....	79

## Table des matières

INTRODUCTION GENERALE.....	03
CHAPITRE 1 : GENERALITE SUR LE CREDIT-BAIL : CADRE CONCEPTUEL ET THEORIQUE .....	06
Introduction .....	06
SECTION 1 : CONCEPT CLE DU CREDIT-BAIL.....	06
1. HISTORIQUE DU CREDIT-BAIL .....	07
1.1. Mondialisation du crédit-bail.....	08
2. DEFINITION DU CREDIT-BAIL.....	11
3. CARACTERISTIQUE DU CREDIT-BAIL.....	11
3.1. Les intervenants dans une opération de crédit-bail .....	11
3.2. Les obligations et droit des intervenants .....	12
3.2.1. Obligations et droit du Fournisseur .....	12
3.2.2. Obligations et droit du Bailleur.....	12
3.2.3. Obligations et droit du preneur.....	13
3.3. La durée du contrat du crédit-bail .....	13
3.4. Le montant .....	13
3.5. Les Loyers et redevance Locatives .....	14
4. TYPOLOGIE DU LEASING .....	14
4.1. Selon le transfert du risque.....	14
4.1.1. Le leasing financier.....	14
4.1.2. Le leasing opérationnel .....	14
4.2. Selon la nature de l'objet du contrat .....	15
4.2.1. Le leasing mobilier corporel .....	15
4.2.2. Le leasing mobilier incorporel.....	15
4.2.3. Le leasing immobilier.....	16
4.3. Selon la nationalité des contractants .....	16
4.3.1. Le leasing domestique .....	16
4.3.2. Le leasing international.....	17
4.4. Dérivée du leasing.....	17
4.4.1. La cession bail.....	17
4.4.2. Le crédit-bail adossé .....	

	18
4.5. Analogie du crédit-bail .....	18
4.5.1. Location simple.....	18
4.5.2. Location-vente.....	19
4.5.3. Location financières.....	19
4.5.4. La vente avec clause de réserve inconvénients.....	21
<b>SECTION 2 : DEROULEMENT, AVANTAGES ET DU CREDIT-BAIL.....</b>	<b>22</b>
1. DEROULEMENT D'UNE OPERATION DE CREDIT-BAIL .....	24
2. AVANTAGES ET INCONVENIENTS DU CREDIT-BAIL .....	24
2.1. Avantages du crédit-bail.....	25
2.1.1. Pour le crédit bailleur.....	25
2.1.2. Pour le crédit-preneur.....	25
2.1.3. Pour le fournisseur.....	25
2.1.4. Pour l'économie nationale.....	27
2.2. Les inconvénients du crédit-bail.....	27
2.2.1. Pour le crédit bailleur.....	27
2.2.2. Pour le crédit preneur .....	27
2.2.3. Pour le fournisseur .....	28
3. LES RISQUES DU CREDIT-BAIL ET LES MOYENS DE PREVENTIONS.....	28
3.1. Les risques liés au crédit-bail.....	28
3.1.1. Risque de crédit .....	29
3.1.2. Risque de valeur résiduel.....	29
3.2. Les Moyens de préventions contre les risques du crédit-bail.....	30
4. ETUDE COMPARATIVE ENTRE LE CREDIT-BAIL ET LE CREDIT A MOYEN TERME .....	34
<b>CHAPITRE 2 : IMPLANTATION DU LEASING EN ALGERIE.....</b>	<b>34</b>
Introduction .....	35
<b>SECTION 1 : LE CADRE JURIDIQUE, FISCALE ET COMPTABLE DU LEASING EN ALGERIE .....</b>	<b>35</b>
1. CADRE JURIDIQUE DU LEASING EN ALGERIE .....	35
1.1. La définition du leasing .....	35
1.2. Les types de leasing .....	36
1.3. Autres aspect du leasing .....	37

1.4.	Les éléments constitutifs d'un contrat de leasing .....	37
1.4.1.	Les clauses obligatoires .....	37
1.4.2.	Les droits du bailleur dans le contrat de leasing.....	37
1.4.3.	Les droits du locataire dans le contrat de leasing .....	37
1.4.4.	La fin du contrat de leasing .....	38
1.4.5.	Les dispositions fiscales du contrat de leasing .....	38
1.4.6.	Les dispositions réglementaires régissant le leasing.....	38
2.	CADRE FISCALE DU LEASING EN ALGERIE .....	38
3.	COMPTABILISATION DU LEASIN EN ALGERIE .....	39
3.1.	Chez le preneur .....	44
3.2.	Chez le bailleur .....	44
SECTION 2 : LE MARCHE DU LEASING EN ALGERIE .....		45
1.	LES PRINCIPAUX INTERVENANTS DU CREDIT-BAIL DANS LE MARCHE ALGERIEN	45
.....		45
1.1.	Algérien Saudi Leasing ASL .....	46
1.2.	Banque El Baraka Algérie .....	46
1.3.	La Société Algérienne du Leasing Mobilier SALEM SPA.....	46
1.4.	La Société Financière d'investissement de participation et de placement SOFINANCE.....	47
1.5.	Arabe Leasing Corporation ALC.....	47
1.6.	Société Générale Algérie SGA.....	48
1.7.	Maghreb Leasing Algérie MLA .....	48
1.8.	BNP Paribas El Djazair .....	49
1.9.	NATEXISIS Banque Populaire d'Algérie .....	50
1.10.	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR.....	50
1.11.	Société National de Leasing .....	50
1.12.	La société de Refinancement Hypothécaire SRH.....	52
1.13.	Idjar Leasing Algérie.....	52
2.	L'OFFRE DU CREDIT-BAIL EN ALGERIE.....	52
2.1.	L'évolution du leasing en Algérie.....	
3.	LA DEMANDE DU CREDIT-BAIL EN ALGERIE.....	56
CHAPITRE 3 : LES OBSTACLES QUI ENTRVENT LE DEVLOPPEMENT DU LEASING EN ALGERIE		56
Introduction.....		57
SECTION 1 : ETUDE D'UN DOSSIER EN LEASING AU SEIN DE LA SGA .....		58

1. PRESENTATION DE LA SOCIETE GENERALE ALGERIE .....	59
1.1. Présentation de l'agence d'accueil.....	61
1.2. Le service Crédit au sein de la Société Générale Algérie.....	61
1.3. Les départements de la Société Générale Algérie .....	63
1.4. Organisation de la Société Générale Algérie .....	63
2. PROCESSUS ET CONDITIONS D'OCTROI DU CREDIT-BAIL AU SEIN DE LA SGA.....	63
2.1. La constitution du dossier .....	65
2.2. L'étude économique du dossier.....	71
2.3. L'analyse financière du dossier .....	71
3. ETUDE D'UNE DEMANDE EN LEASING.....	72
3.1. Identification économique de l'affaire.....	76
3.2. Diagnostic financière de l'entreprise.....	77
SECTION 2 : PRESENTATION DE L'ENQUÊTE.....	77
1. PRESENTATION DE L'ENQUÊTE.....	78
1.1.Type de l'étude.....	79
1.2.Méthodologie du travail.....	79
1.3.Constitution de l'échantillon.....	79
1.4.Répartition de l'échantillon.....	81
2. RESULTAT DE L'ENQUETE .....	81
3. DISCUSSION DES RESULTATS AU SEIN DES BANQUE ET ETABLISSEMENTS FINANCIERS..	82
3.1.Analyse des résultats du questionnaire.....	85
3.2.Complément d'enquête.....	86
3.3.Autres obstacles.....	87
CONCLUSION GENERALE.....	88
bibliographie :.....	90
annexe.....	94
Table des matières.....	112



## **Résumé :**

Notre travail c'est essentiellement intéressé aux obstacles qui freinent le développement du crédit bail en Algérie, qui malgré son apparition depuis les années 2000, n'a toujours pas atteint sa place méritée sur le marché algérien financier. En effet, ce mode de financement qui semble le mieux approprié pour les petites et moyennes entreprises n'ayant pas toutes les conditions pour accéder à un financement classique, sans oublier les différents avantages qu'il offre et qui dont ne dispose pas le crédit bancaire classique, reste toujours d'une participation modeste.

Cela donc, a attiré notre curiosité à chercher ces différentes contraintes qui laissent le crédit bail moins demandé et développé en Algérie, à travers une enquête menée auprès des banques et établissements financiers de la commune de Bejaia.

## **Abstract:**

Our work is mainly concerned with the obstacles hindering the development of leasing in Algeria, which despite its appearance since the 2000s, has not yet reached its deserved place on the Algerian financial market. Indeed, this type of financing seems to be the most appropriate for small and medium-sized enterprises which do not have all the conditions for access to traditional financing, not forgetting the various advantages that it offers and which do not have bank credit Classical, remains always of modest participation.

In addition, it attracted our curiosity to look for these various constraints which make leasing credit less demanded and developed in Algeria, through a survey conducted with the banks and financial institutions of the municipality of Bejaia.