



Université Abderrahmane Mira de Bejaïa

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

Département des Sciences Financières et Comptabilité

Mémoire de fin de cycle

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

Financières et Comptabilité

Option : Comptabilité, Contrôle et Audit

Thème

***Le crédit-bail comme nouvelle source de
financement des investissements en Algérie***

Cas : CNEP-BANQUE agence « 209 » de Bejaïa

Réalisé par :

HAMCHAOUI Maïssa

HANNI Ahlem

Soutenu devant le jury composé de :

Président : M^{me} AISSAT Yamina

Examineur : M^{me} TRAKI Dalila

Rapporteur : M^{me} ZIANI Lila

Année universitaire : 2022/2023

Dédicaces

Je dédie ce mémoire

A mes chers parents, quoi que je fasse ou que je dise, je ne saurai point vous remercier comme il se doit. Votre affection me couvre, votre bienveillance me guide et votre présence à mes côtés a toujours été ma source de force pour affronter les différents obstacles.

A mon frère et ma sœur, pour leur soutien qu'ils trouvent ici l'expression de ma haute gratitude.

A ma famille et mes chers amis(es) particulièrement Amina, Lisa, Roza et Ahlem, qui m'ont toujours encouragé et à qui je souhaite plus de réussite et de succès.

Puisse Dieu vous donne santé, bonheur, courage et surtout réussite.

MAÏSSA

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

*A ma très chère maman qui ma soutenu et encouragé durant
ces années d'études.*

Qu'elle trouve ici le témoignage de ma profonde reconnaissance.

*A ma sœur et mon père qui ont cru en moi, a mes amis et ma
famille et ceux qui ont partagé avec moi tous les moments
d'émotion lors de la réalisation de ce travail. Ils m'ont
chaleureusement supporté et encouragé tout au long de mon
parcours.*

*A ma famille, mes proches et à ceux qui me donnent de l'amour
et de la vivacité.*

*A tous mes amis qui m'ont toujours encouragé, et à qui je
souhaite plus de succès.*

A tous ceux que j'aime.

AHLEM

Remerciements

Avant tout, nous remercions Dieu tout puissant de nous avoir donné la force, le courage et la patience d'accomplir notre travail.

Nous remercions profondément notre encadreur de l'université madame ZIANI Lila pour sa confiance, son encouragement et ses conseils afin de terminer notre travail.

Nos remerciements s'adressent aussi aux membres du jury qui ont bien voulu accepter d'évaluer ce mémoire.

Nos vifs remerciements vont également au personnel de la CNEP-Banque Bejaïa.

Nous tenons à adresser nos vifs remerciements à tous ceux qui nous ont aidées de près ou de loin à élaborer notre mémoire de fin de cycle.

A nos professeurs de l'université de Bejaïa pour les solides notions théoriques qu'ils nous ont enseignés et sur lesquelles nous nous sommes appuyées pour élaborer notre travail.

Enfin, nous tenons à exprimer notre profonde reconnaissance à nos très chers parents et nos familles pour leurs soutien et leurs encouragements car sans eux on n'aurait pas pu arriver jusqu'à là.



*Liste des
abréviations*

Liste des abréviations

ABEF	Association des Banques et des Etablissements Financiers
ALC	Arab Leasing Corporation
APS	Algérie Presse Service
ASICOM	Société Algéro-Saoudienne d'Investissement
BET	Bureau d'Etude Technique
BFR	Besoins en Fonds de Roulement
BF	Besoin de Financement
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
CA	Chiffre d'Affaires
CAAR	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
CAAT	Compagnie Algérienne des Assurances
CAT-NAT	Assurance Contre les Effets des Catastrophes Naturelles
CFAO	Conception et Fabrication Assistées par Ordinateur
CNEP	Caisse National d'Epargne et de Prévoyance
CMT	Crédit Moyen Terme
CNRC	Centre National du Registre du commerce
CRC	Comité Régional de Crédit
CREM	Centrale des Risques Entreprises et Ménages
DAS	Direct Attached Storage (Stockage Direct)
DCP	Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers
DCT	Dettes à Court Terme
DF	Dettes Financières
EDI	El Djazair Idjar

EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée
ET	Emplois et Trésorerie
FRN	Fonds de Roulement net
HT	Hors Taxes
IAS	International Accounting Standards
IASC	International Accounting Standards Committee
LAF	Lettre d’Autorisation de Financement
MLA	Maghreb Leasing Algérie
PCN	Plan Comptable Financier
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
PV	Procès-Verbal
RIB	Relevé d’Identité Bancaire
RF	Ressources de Financement
RT	Ressources de Trésorerie
SAA	Société Algérienne d’Assurance
SALEM	Société Algérienne de Leasing Mobilier
SCF	Système Comptable Financier
SNL	Société Nationale de Leasing
SOFINANCE	Société Financière d’Investissement de Participation et de Placement
SPA	Société Par Actions
SRH	Société de Refinancement Hypothécaire
TAP	Taxes sur Activité Professionnelle
TFG	Tuninvest Finance Group
TTC	Toutes Taxes Comprises
TR	Trésorerie
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UNIDROIT	Institut International pour l’Unification du Droit Privé
VE	Valeur d’Exploitation
VR	Valeur Réalisable



Sommaire

Sommaire

DEDICACES.....	I
REMERCIEMENTS.....	III
INTRODUCTION GENERALE	01
CHAPITRE I : ASPECTS THEORIQUES SUR LE CREDIT BAIL.....	03
Section 01 : Qu'est-ce que le crédit-bail.....	03
Section 02 : Typologies et formes du crédit-bail.....	14
Section 03 : Les caractéristiques du crédit-bail.....	21
CHAPITRE II : LE CREDIT BAIL EN ALGERIE : QUELS ETAT DES LIEUX.....	34
Section 01 : Cadre réglementaire et législatif du crédit-bail en Algérie.....	34
Section 02 : Le marché de crédit-bail en Algérie.....	40
CHAPITRE III : ETUDE D'UN DOSSIER DE CREDIT-BAIL IMMOBILIER AU SEIN DE LA CNEP BANQUE.....	55
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	55
Section 02 : Le traitement du crédit-bail à la CNEP Banque.....	57
Section 03 : Etude d'un cas de crédit-bail immobilier à la CNEP Banque de Bejaïa.....	75
CONCLUSION GENERALE.....	90
REFERENCES BIBLIOGRPHIQUES.....	92
TABLE DES MATIERES.....	115



*Introduction
générale*

Introduction générale

Dans la vie économique, le développement d'une entreprise est fortement lié à un certain nombre de facteurs qui affectent ses nombreuses fonctionnalités. La principale préoccupation de l'entreprise est de trouver des solutions financières à ses besoins et plus particulièrement à ses investissements.

Traditionnellement deux voies de financement sont à explorer : le financement par les fonds propres, et le financement par emprunts, la combinaison de ces deux sources de financement doit, en théorie permettre de couvrir les besoins liés au cycle d'investissement. Néanmoins, l'entreprise peut opter pour un autre mode de financement des investissements, il s'agit du « leasing » appelé également « crédit-bail », qui a connu un succès incontestable dans les pays développés, il peut s'appliquer à divers types d'équipement. C'est une technique de financement souple des actifs immobilisés d'une entreprise. Il est devenu un mode de financement nouveau des investissements concurrençant le traditionnel crédit bancaire.

En Algérie, le crédit-bail est introduit pour la première fois en 1990 par la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Mais ce n'est qu'à partir de 1996 avec l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail, que des dispositions juridiques, ont été prises afin de promouvoir la création des sociétés de crédit-bail en supprimant les obstacles qui freinaient l'expansion de ce nouveau mode de financement des investissements.

Cependant, ce n'est qu'en 1997 qu'est née la première société de crédit-bail, il s'agit de la Société Algérienne de Leasing Mobilier 'SALEM' spécialisée dans le secteur agricole et activités annexes. La première société de leasing privée Arabe Leasing Corporation « ALC », n'est apparue qu'en 2001.

Partant de ces faits, l'objectif que nous assignons à notre présent travail consiste à tenter d'expliquer en quoi consiste cette nouvelle modalité de financement des investissements récemment introduite en Algérie d'une part, et d'autre part appréhender la démarche et la procédure de traitement de l'opération de crédit-bail au sein des banques et plus particulièrement au sein de la CNEP Banque. Autrement dit, on se pose la question suivante : **Qu'est-ce que le crédit-bail et quelle est la procédure suivie pour la mise en place de ce type de crédit par la CNEP-Banque ?**

De cette question centrale découle des interrogations secondaires qui permettent d'affiner davantage notre question centrale.

- ✓ Qu'est-ce que le crédit-bail ? Et quels sont ses différents aspects?
- ✓ Qu'elle est la réalité du crédit-bail en Algérie ?
- ✓ Quelle est la démarche suivie dans la procédure d'une opération de crédit-bail immobilier au niveau de la CNEP Banque Bejaia agence « 209 »?

Pour tenter de répondre à ces interrogations, nous avons formulé l'hypothèse suivante :

- Le marché algérien du crédit-bail ne dispose pas d'un cadre institutionnel approprié permettant d'assurer son bon fonctionnement.

Pour tenter de répondre à ces questions, en plus de la recherche bibliographique effectuée basée sur la consultation d'un certain nombre d'ouvrages, de mémoires, ainsi que des sites internet, nous avons été amenées, à effectuer un stage pratique au sein de la CNEP Banque de Bejaia agence « 209 ». Ceci nous a permis de mieux comprendre la démarche suivie dans la procédure d'une opération de crédit-bail au niveau de la CNEP Banque agence « 209 ».

Afin de répondre à notre problématique, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

Dans le premier chapitre, nous présenterons des généralités sur crédit-bail, les typologies et les caractéristiques. Dans le deuxième chapitre, nous présenterons le marché du leasing en Algérie. Enfin, le dernier chapitre, qui constitue notre cas pratique, sera consacré à l'étude de la démarche suivie dans la procédure d'une opération de financement par crédit-bail immobilier au niveau de la CNEP Banque agence « 209 ».



Chapitre 01 :

*Aspects théoriques sur
le crédit-bail*

Chapitre 1 : Aspects théoriques sur le crédit bail

Introduction

Le crédit-bail est une technique de financement originale, qui permet à toutes les catégories d'entreprises et notamment les plus petites d'elles de financer leurs investissements et l'extension de leurs activités, sans obérer leurs fonds propres. Il est un véritable levier pour la croissance économique et le développement des petites et moyennes entreprises, c'est une opération simple pratiquée depuis longtemps dans de nombreux pays. Il a ainsi parcouru plusieurs étapes avant de devenir une technique de financement des investissements (mobiliers et immobiliers) dont le développement rapide a été observé dans les quatre coins du globe.

Le présent chapitre a pour objectif d'introduire les éléments qui permettent une bonne compréhension de la notion de crédit bail. Il est scindé en trois sections. La première section sera consacrée à l'explication de la notion du crédit-bail en retraçant ses origines et en présentant quelques définitions de celui-ci. La deuxième section sera réservée à l'étude des différentes typologies et formes du crédit-bail. Enfin, dans la dernière portera sur les caractéristiques du crédit bail.

Section 01 : Qu'est-ce que le crédit-bail

La présente section a pour objectif de retracer l'historique du crédit-bail, ainsi que son adoption dans les différentes nations. Nous aborderons également quelques définitions clés et les étapes inhérentes au processus d'une opération de crédit-bail.

1. Origines du crédit-bail

Le lancement du crédit-bail est souvent attribué à un industriel californien du nom de Henry SCHOENFELD. Mais en se plongeant dans le passé, nous découvrirons que cette technique a parcouru de multiples étapes avant d'aboutir au concept que nous connaissons aujourd'hui.

L'origine du crédit-bail est la location et on prête cette idée originale à la première dynastie Thinite en Egypte quelques 3000 ans avant J-C, lors d'une fouille pratiquée par les archéologues dans l'ancienne cité Etat sumérien d'Our en basse Mésopotamie (sud de l'Irak),

on a trouvé la première preuve matérielle d'une opération de location qui remonte à plus de 2000 ans avant J-C¹.

A cette époque, on prêtait aux fermiers du bétail des outils agricoles en échange d'un prix fixe. Par contre, l'origine juridique de la location est attribuée au fameux code de HAMMORABI en 1700 avant J-C. Il s'est consacré à sa légalité, vu la fréquente utilisation de cette formule à cette époque déjà.

A l'époque de l'antiquité, il était très difficile de se fournir des outils de production pour travailler la terre et accéder à l'agriculture. Pour dépasser cette difficulté, les anciennes civilisations, grecque, romaine et égyptienne trouvaient dans la location l'unique moyen de se procurer des terres cultivables et des outils adéquats à leur culture.

La première société de l'histoire humaine connue pour avoir développée une activité de location fut celle de la famille de banquier Murashu aux environs de 450 à 400 avant J-C dans l'ancienne cité de Nippur au sud-est de Babylone. Elle était avant tout spécialisée dans la location des terres agricoles. Elle pratiquait également la location du bétail et celui des équipements agricoles.

Comme nous l'avons vu, le leasing remonte aux origines des civilisations. Souvent, il approcha la forme actuelle, mais jamais n'en remplit toutes les conditions. Il a fallu un long développement pour que l'histoire en arrive à cette forme évoluée de l'économie et l'idée revient à un homme, Henry SCHOENFELD. Cet entrepreneur californien en développa le concept, son idée consistait à acquérir des machines et des véhicules de transport pour en céder ensuite l'usage aux entreprises qui en manifestaient le besoin. La durée devait être fixe, le contrat non résiliable et les paiements intervenaient à échéances ponctuelles. Pour développer son idée, il créa en mai 1952 à San Francisco, la société United States Leasing Corporation².

¹ Pascal. PH, « Le crédit-bail et le leasing outil de financement locatifs », édition SEFI, Paris, 1998, p5.

² Zirek S, « Rationnement des crédits bancaires source du développement du crédit- bail : Cas des PME Algériennes », Revue d'Economie et de Management, Volume 15, Numéro 1, 2016, p 228-260.

C'était dans ces conditions que le leasing a vu le jour, l'extension de son champ d'application et sa projection à l'extérieur des frontières américaines fut observée rapidement grâce à son originalité et ses avantages qui seront étudiés ultérieurement.

En effet, après une dizaine d'années de son apparition aux États-Unis, le leasing atteint enfin les pays industrialisés, il a rapidement franchi 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, l'Allemagne, la Suisse et la France où il prend le nom de « crédit-bail ». 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 tels que « Arab Bank » et « Saudi French Bank ».

En 1965, le leasing enfin arrive en Afrique plus exactement au Maroc avec la création de la société de leasing, dénommée « La Compagnie Marocaine de la Location d'Équipement » où « Maroc Leasing », en suite en Tunisie « Tunis Leasing » en 1984.

Suivi après par le Nigeria, le Sénégal et la Côte d'Ivoire et d'autres pays africains parmi eux l'Algérie en 1997 avec la naissance de la société Algérienne du Leasing Mobilier (SALEM).

Cette mondialisation a été accompagnée par l'établissement des relations internationales entre les professionnels de cette technique, qui donnèrent naissance à deux grands clubs internationaux tels que : Leaseclub, Multilease, Ebiclease ... etc.

Plusieurs facteurs ont été à l'origine de l'adaptation rapide de ce nouveau mode de financement « Leasing » à travers le monde, nous allons citer quelques-uns.

- Le premier est lié au coût des matériels concernés, nombre d'entreprises ne pouvaient autofinancer de tels investissements par ses propres ressources ;
- Le second est lié à l'obsolescence rapide des matériels dits de « Haute technologie », pour cette raison de plus en plus les utilisateurs préfèrent en effet louer les équipements dont ils ont besoin plutôt que de les acheter ;

- Le troisième est lié à une conjoncture et un environnement favorable, exemple aux Etats Unis, en Angleterre et en France une fiscalité avantageuse et en Asie on trouve une souplesse sur des charges fiscales...etc ;

- Le quatrième est lié aux qualités intrinsèques du produit : exemple il s'agit d'un bail donnant lieu au paiement de loyers et non d'échéancier de crédit, ce qui fait que le leasing est bien accueilli par les pays musulmans à l'exemple de l'Arabie Saoudite et du Pakistan. ³

2. Définition du crédit-bail

Des appellations différentes et des interprétations multiples, les pratiques du leasing varient modérément d'un pays à l'autre.

En Français il est appelé le « crédit-bail », en anglais c'est le « Leasing », en arabe c'est « El Idjar ». C'est une technique contractuelle du crédit à moyen terme par laquelle une société de crédit-bail acquiert à la demande d'un client appelé preneur, la propriété d'un bien d'équipement mobilier ou immobilier à usage professionnel, en vue de les donner en location à ce client pour une durée déterminée et en contrepartie de loyers à échéance fixe⁴.

2.1. Selon la norme 17 de l'International Accounting Standard Comity (IASC)

Selon cette norme, le leasing ou la location financière est un contrat ayant pour effet de transférer substantiellement au preneur des avantages et les risques inhérents à la propriété d'un bien que la propriété soit ou non finalement transférée.⁵

2.2.Selon le dictionnaire d'économie et de sciences sociales

Le leasing est un contrat par lequel une société spécialisée, loue à une entreprise cliente un bien d'équipement mobilier ou immobilier, ce contrat est nécessairement assorti d'une promesse de vente du bien loué. C'est donc la société de crédit-bail qui doit financer l'achat du bien d'équipement, l'entreprise qui l'utilise paie un loyer au terme de la période de location, elle a la possibilité (mais non l'obligation de l'acheter). Cette technique parfois appelée « Leasing » ne doit pas être confondue avec la location-vente (obligation d'achat à la fin du contrat).

³Bey E, « Le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde », Revue finance et développement au Maghreb n° 16 et 17, publication de l'IFID, Tunis, 1995, p 99.

⁴ Ait Kaci M.L « La problématique du financement des entreprises Algériennes par le crédit-bail (Cas de la BADR «580» de Tizi Ouzou », master en sciences économiques, option Economie Monétaire et Bancaire, Université de Tizi Ouzou, 2021, p 11.

⁵ Smaili N, « Pratique de crédit-bail analyse de la situation Algérienne », mémoire de master en sciences économiques, Université de Tizi-Ouzou, 2012, p 12.

Le leasing peut être donc défini comme un arrangement contractuel qui permet à la partie dénommée « preneur » d'utiliser un actif appartenant à la société de leasing dénommée « bailleur » moyennant le versement périodique d'une somme convenue entre les deux parties de l'opération.

La formule se distingue principalement par le fait que le droit de propriété détenu par la société de leasing est dissocié du droit d'usage économique du bien loué détenu par le preneur.

2.3. La définition du crédit-bail selon la réglementation française

En France, la loi n° 66-455 du 02/07/1966 définit les opérations de crédit-bail comme des « opérations de location de biens achetés en vue de cette location par des entreprises (les bailleurs ou sociétés de crédit-bail) lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou une partie de ces biens, moyennant un prix convenu en tenant compte des versements effectués à titre de loyers ».

2.4. La définition du crédit-bail selon la réglementation Anglo-Saxonne

Le leasing recouvre des opérations de location allant de la location simple à la location avec option d'achat, basées sur des distinctions économiques et non juridiques. Cela signifie que le crédit preneur est considéré comme propriétaire et peut amortir le bien : qu'importe leur destination qu'elle soit pour un professionnel ou pour un particulier. Ainsi dans une opération de leasing, l'option d'achat peut être incluse dans le contrat, elle ne constitue pas un aspect spécifique, elle est possible et non systématique c'est-à-dire qu'elle n'est pas jugée comme un élément essentiel dans le contrat de leasing⁶.

2.5. La définition du crédit-bail selon la religion islamique

« El Idjar » est un mode de financement conforme à la « Sharia » islamique. Sachant que cette dernière interdit les intérêts perçus sur la mise à la disposition de fonds. Les produits perçus par cette opération sont considérés comme un loyer perçu sur la mise à la disposition d'un bien financé par le même fonds. Ces loyers sont autorisés par « Sharia ». Aussi, ce mode de financement est basé sur un bail donnant lieu au paiement de loyers et non pas à des échéances de crédit, ce qui fait qu'il est bien accueilli par les pays musulmans.

⁶ Ait Kaci M.L, op.cit, p 11.

2.6. Définition du crédit-bail selon la convention d'Ottawa

La convention internationale sur le leasing signé à Ottawa le 28 Mai 1988 est le résultat des travaux menés dès 1974, au sein de l'UNIDROIT (Institution Intentionnelle pour l'Unification de Droit Privé). Cette convention vient pour régler le crédit-bail international et d'éviter les conflits qui peuvent exister entre les différents régimes juridiques des parties de l'opération du crédit-bail.

Cependant dans son premier article, la convention d'Ottawa décrit le leasing comme opération dans laquelle une partie (crédit bailleur), conclut, sur l'indication d'une autre partie (le crédit preneur), un contrat dénommé un « contrat de fourniture » avec une troisième partie (le fournisseur) en vertu duquel elle acquiert un bien d'équipement, du matériel ou de l'outillage dans des termes approuvés par le crédit preneur pour autant qu'ils le concernent.

Le contrat de crédit-bail est conclu entre le bailleur et le preneur, octroyant à ce dernier la possibilité d'utiliser un équipement spécifique en échange du versement de loyers. Les termes stipulés dans cet accord indiquent que l'opération de crédit-bail se caractérise par les éléments suivants :

- Le crédit preneur choisit le matériel et le fournisseur sans faire appel de façon déterminante à la compétence du crédit bailleur ;
- L'acquisition de 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 sont pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité ou d'une partie importante du coût du matériel.

2.7. D'autres définitions peuvent être données au Leasing

Sur le plan économique : le crédit bail est considéré comme un moyen de financement des investissements mobiliers et immobiliers pour l'entreprise, c'est un contrat de location d'un bien avec possibilité pour le preneur de devenir propriétaire en fin de contrat.⁷

Sur le plan juridique : le crédit-bail est une technique contractuelle de financement d'un investissement par laquelle le crédit bailleur qui peut être une entreprise ou une banque achète

⁷ In : <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/credit-bail.php>, consulté le 13 avril 2023.

ou acquiert un bien dans le but de le donner en location à un client appelé aussi le preneur ou locataire. Avec le crédit-bail appelé également « le Leasing », le bien est alors loué par le preneur pour une durée déterminée avec une redevance ou des loyers fixés à l'avance.⁸

Sur le plan comptable : l'entreprise titulaire du contrat de leasing ou crédit-bail, comptabilise en charge les sommes dues au titre de la période de location comme étant des charges d'exploitation qui seront transcrites dans un compte résultat. Aussi le bien durant la période de location restera-t-il la propriété du crédit bailleur qui en droit de pratiquer les dotations aux amortissements, conformément à la législation en vigueur.⁹

Le tableau 1 résume les principales différences entre crédit-bail, Leasing et el Idjar.

Tableau 1 : Principales différences entre crédit-bail, Leasing et el Idjar

Le crédit-bail	Le leasing	El Idjar
<ul style="list-style-type: none"> - Activité financière ; - Pratiquée par la banque ou un autre établissement ; - A usage professionnel ; - Location complète (valeur résiduelle faible). 	<ul style="list-style-type: none"> - Activité commerciale ou financière ; - Basée sur la distinction économique et non juridique ; - Pratiquée par un établissement financier ou particulier ; - Recouvre toutes les opérations de location (financière, opérationnelle ou crédit-bail) ; - Location complète ou incomplète. 	<ul style="list-style-type: none"> - Activité financière ; - Pratiquée par les banques islamiques et des sociétés du leasing ; - Conditions conformes à la Sharia. - Le bailleur prend en charge l'entretien du bien loué durant le contrat.

Source : Tableau réalisé par nos soins suite à nos différentes lectures.

3. Le déroulement d'une opération de crédit

Le crédit-bail est un arrangement contractuel qui permet au bénéficiaire du contrat d'investir à moyen terme ou à long terme dans un bien immobilier ou mobilier. Cette formule est particulièrement adaptée aux besoins des professionnels, afin de préserver l'autofinancement à d'autres types d'investissements.

⁸ In : <https://partiels-droit.com/credit-bail-definition/>, consulté le 13 avril 2023.

⁹ Kherbane S, Lounici K, « Modalités de financement et évaluation de projet d'investissement cas de la banque el baraka Tizi-Ouzou », mémoire de Master en Sciences Financières et comptabilité, option Finance et Banque, Université de Tizi-Ouzou, 2019, p 13.

3.1. Les mécanismes du crédit-bail

L'opération se déroule généralement selon une relation tripartite qui fait intervenir :

3.1.1. Le bailleur ou « le crédit bailleur » ou la société de leasing

Il s'agit d'un organisme qui est généralement une banque, un établissement financier, ou une société de leasing. À la demande de son client, la société du crédit-bail accepte de financer l'opération en se portant acquéreur du bien mobilier ou immobilier. Juridiquement le bailleur est le propriétaire du bien jusqu'au dénouement de l'opération, avec le droit d'utilisation pour le locataire en contrepartie de loyers.¹⁰

3.1.2. Le preneur ou « le crédit preneur » ou le locataire

C'est celui qui désire acquérir l'usage d'un bien pour une durée déterminée et moyennant le paiement de redevances périodiques. Le preneur est le propriétaire économique ou détenteur du bien. Les clients qui peuvent accéder à ce type de financement sont divers. En réalité il s'agit d'un opérateur économique, personne physique ou morale. Ce sont tous les établissements et entreprises professionnels à caractère industriel et commercial.¹¹

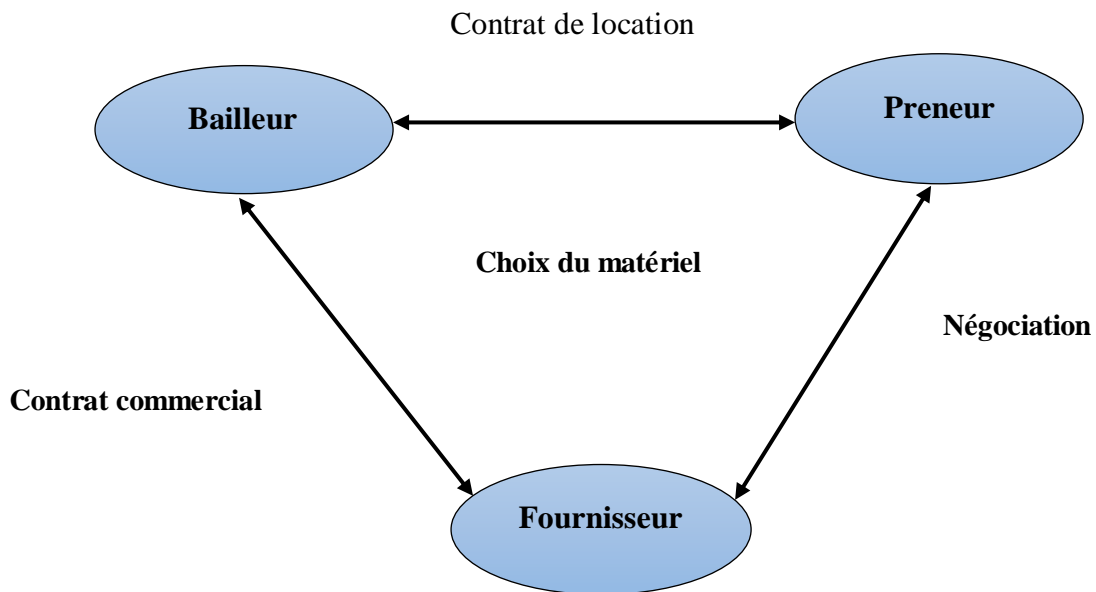
3.1.3. Le fournisseur ou le vendeur ou le fabricant

C'est celui qui livre au locataire un bien commandé par le crédit- bailleur suivant les conditions arrêtées entre le fournisseur et le preneur. La mise au point de ce mode de financement des ventes présente de nombreux attraits pour le fournisseur. Il lui permet de mieux contrôler son marché, d'accroître les parts qu'il en détient, d'obtenir des revenus auxiliaires et d'accroître sa rentabilité. Ces relations sont résumées par le schéma suivant :

¹⁰ Baala T, Namoun M, « Comparaison entre le traitement comptable et fiscal du contrat de crédit-bail » ; revue des études fiscales, volume 1, numéro 5, 2016, p 140.

¹¹Idem, p140.

Schéma 1 : Mécanisme du crédit-bail



Source : Schéma réalisée par nos soins à partir de nos différentes lectures.

Tableau 2 : Les intervenants dans une opération du crédit-bail et leur rôle.

Les trois types	Les intervenants	Le rôle
Crédit bailleur	- Etablissement financier ; - Entreprise de crédit-bail ; - Banque.	- Achat du matériel au fournisseur ; - Location du matériel au crédit preneur avec offre d'achat.
Crédit preneur	- PMI, PME ; - Grande entreprise ; - Association ; - Artisan ; - Commerçant ; - Professions libérales ; - Etablissement public.	- Négociation et choix du matériel auprès du fournisseur ; - Utilisation du matériel ; - Paiement des loyers au crédit bailleur ; - Achat (ou non) à la fin de contrat de louage.
Fournisseur	Fabricant ; Vendeur.	- Vente du matériel au crédit bailleur ; - Livraison du matériel au crédit preneur.

Source : In : <https://banque.ooreka.fr/astuce/voir/755151/credit-bailn>, consulté le 13/04/2023.

3.2. La chronologie d'une opération de crédit-bail

Les trois acteurs cités ci-dessus interviennent chronologiquement suivant trois phases :¹²

3.2.1. Première phase : acquisition du bien

Le client (l'entreprise) décide d'acquérir des biens d'équipement. Il reçoit des devises, opte pour l'une des offres reçues et mène les négociations. C'est à dire, il choisit un fournisseur et négocie les conditions de prix et de livraison.

¹² In : <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385fec744c0b.pdf>, consulté le 14/04/2023.

Ne possédant pas les fonds nécessaires au financement de cet investissement, ou désirant les affecter à d'autres fins, le client, futur preneur, choisit parmi les différentes formules d'emprunt, le crédit-bail. Il contacte une société de crédit-bail en lui adressant une demande de financement qui se présente sous un double aspect :

- Une demande de crédit présentant sa capacité à payer les loyers. Pour l'appréciation de cette dernière (sa solvabilité), le client doit présenter une description économique et juridique de son entreprise, les documents comptables et tous les détails concernant sa situation d'endettement ;
- La qualité du bien objet de la demande de financement.

Après étude de la situation financière et économique de l'entreprise, la société de crédit-bail répond à la demande de financement. En cas d'accord, la durée de validité de celui-ci est en général de 3 à 6 mois pour réaliser l'opération.

Avant de passer la commande, le bailleur préfère d'abord signer le contrat de crédit-bail avec le preneur. Le bailleur doit s'assurer des latitudes de signature du preneur. Il procède à la commande du bien objet du contrat de crédit-bail selon les conditions arrêtées auparavant par l'entreprise locataire et le fournisseur. Il conclut avec le fournisseur un contrat d'achat.

Le fournisseur 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 qu'il est conforme à sa demande. Ce procès-verbal est signé conjointement par le locataire et le fournisseur : c'est un acte important pour ces deux parties car il déclenche automatiquement l'obligation du bailleur à payer le fournisseur et l'obligation du preneur à payer les redevances locatives au profit du bailleur.

3.2.2. Deuxième phase : paiement des loyers

Le client s'engage à payer la société de crédit-bail jusqu'au terme du contrat. Le crédit bailleur reste le propriétaire de l'actif et le preneur acquiert un droit d'usage et de propriété temporaire.

La société de crédit-bail accorde la jouissance d'usage du bien à l'entreprise pendant une période irrévocable et prédéterminée.

L'entreprise qui devient preneur doit en contrepartie verser au bailleur des redevances périodiques. Les loyers versés à la société de crédit-bail sont calculés de manière à couvrir le fonds initial dépensé par la société de crédit-bail et le coût d'intermédiation (frais financiers correspondant à la rémunération des capitaux engagés, frais de gestion, marge bénéficiaire).

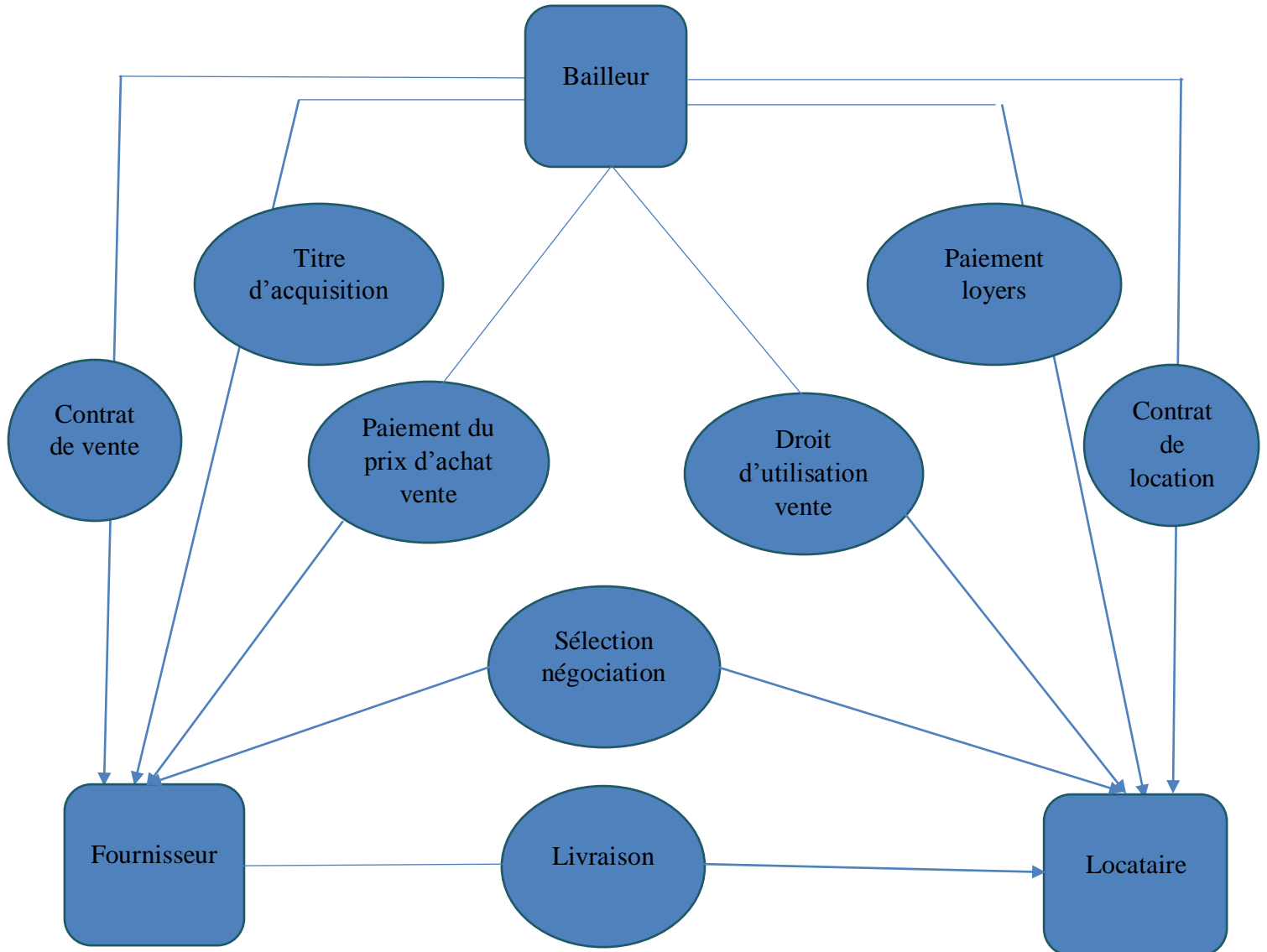
Durant cette période de location, le preneur doit assumer tous les risques, responsabilités et charges d'exploitation comme s'il était propriétaire.

3.2.3. Troisième phase : dénouement de l'opération

A échéance de la période irrévocable, on rencontre trois possibilités :

- L'entreprise (le preneur) lève une option d'achat qui lui a été initialement accordée par la société de crédit-bail (pour un montant convenu égal à celui de la valeur résiduelle) et accède de ce fait à la propriété ;
- Le bien financé ne représente plus d'intérêt pour l'entreprise : elle le restitue à la société de crédit-bail qui peut soit le réformer, soit le revendre sur le marché d'occasion ;
- L'entreprise peut trouver un intérêt dans le renouvellement du contrat pour une durée variable contre une redevance beaucoup plus réduite et parfois avec la possibilité de résilier le contrat à tout moment.

Schéma 2 : Le déroulement d'une opération de crédit-bail



Source : Tahmi A, « Le crédit-bail (leasing) en Algérie », mémoire de l'Ecole Supérieure de Banque, 2005, p 11

Section 02 : Typologies et formes du crédit-bail

Il y a plusieurs types de financement des investissements parmi eux on trouve le crédit-bail qui est une nouvelle source de financement et reste méconnue par les opérateurs économiques. Afin de permettre de faire le choix qui correspond le mieux à leurs besoins et objectifs, nous devons présenter les types et les formes de ce crédit ensuite les risques et les garanties.

1. Les typologies de crédit-bail

Dans les articles 2,3, 4 et 5 de l'ordonnance N° 96/06 qui est apparue le 10/01/1996, les opérations de crédit-bail ont été classées en trois grandes familles selon trois critères qui sont¹³ :

- Le degré de transfert des risques (leasing financier et le leasing opérationnel) ;
- La nature du bien loué (leasing mobilier, leasing immobilier et le fonds de commerce) ;
- La nationalité des parties prenantes au contrat (leasing national et le leasing international).

1.1.Le degré de transfert des risques

Ce critère prend en considération le transfert des risques liés à la propriété du bien et met en évidence deux types de leasing qui sont le leasing financier et le leasing opérationnel.

1.1.1. Le crédit-bail financier (financial Lease)

Le crédit-bail financier est un crédit-bail où le bailleur recouvre la totalité de son investissement et sa marge bénéficiaire tout en moyennant le paiement des loyers. Il se distingue des autres crédits-bails par le fait que les avantages et risques liés sont contractuellement transférés au locataire, et ce même si la propriété du bien n'est pas transféré. Toutefois, il est aussi possible dans le cas de certains contrats que le montant de la valeur résiduelle ne soit pas fixé par avance dans le contrat.

Une opération est appelée leasing financier si le prix de rachat est fixé à une valeur inférieure à la juste valeur de la période de location pour être sûr que le preneur puisse lever l'option d'achat. Mais il faut aussi que la durée de location couvre la majeure partie de la durée économique du bien et que la valeur actualisée des redevances soit supérieure ou égale à la quasi-totalité de la valeur de l'actif loué au moment de la signature du contrat. L'élément financier occupe donc une grande place dans le leasing financier.¹⁴

1.1.2. Le crédit-bail opérationnel (operating lease)

Dans ce type de leasing, le locataire ne s'engage pas à régler l'intégralité du prix du bien. Il n'utilise pas le bien pendant toute sa durée de vie économique. Il n'a d'ailleurs pas l'intention

¹³ Algérie crédit-bail, ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996.

¹⁴ In : <https://novataux.com/credit-bail/>, consulté le 14/04/2023.

d'acquérir le bien loué : aucune option d'achat n'est prévue. Le leasing opérationnel peut conserver plusieurs utilisateurs successifs, c'est le bailleur qui supporte le risque économique du bien.

Comme il est mentionné dans l'article 02 de l'ordonnance 96/06 portant sur le crédit-bail Algérien : « Les opérations de crédit-bail sont dites « Leasing opérationnel » si la totalité ou la 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 ou à la charge du bailleur »¹⁵.

On distingue trois types d'operating Lease :

- **Le True Lease** : qui est un vrai bail caractérisé par une durée de contrat inférieure à la durée de vie économique du bien. L'option d'achat est donc fixée grâce au « fairmarket value » et les loyers ne couvrent pas le capital investi par le bailleur.
- **Le Leveraged Lease** : qui intègre tous les facteurs pouvant aboutir à l'abaissement de l'opération c'est-à-dire du montant du loyer. Le Leveraged Lease le plus connu est le leasing fiscal.
- **Service and maintenance Lease ou (Unfull service)** : le leasing avec service ou le bailleur ne reconstitue pas le capital investi par la perception des loyers. L'investissement du crédit bailleur se focalise alors sur les différents coûts comme : la gestion du bien, son entretien, son achat et l'offre de prestation qui est incluse dans le contrat. Le leasing avec service est surtout présent dans les contrats de crédit-bail pour les transports.

¹⁵Algérie crédit-bail, ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996.

Tableau 3 : Tableau comparatif : le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel

Définition	Le crédit-bail financier	Le crédit-bail opérationnel
Le risque d'investissement est supporté par :	Le preneur (locataire)	Le bailleur (donneur)
La propriété juridique du bien financé revient au :	Le locataire	Le bailleur
La propriété juridique du bien financé revient au :	Le locataire	Le bailleur
Caractère du contrat	Irrévocable	Révocable
Durée du contrat	Durée d'amortissement du bien	Durée fixe librement
Qui assure l'entretien ?	Le locataire	Le bailleur
Option d'achat	Existe	Inexistante
Transfert de propriété : - Procédure ; - Quand ?	Levée de l'option en fin de contrat	
Reconstitution du capital	Total	Partielle
Met l'accent sur	Le financement	Présentation des services
Est-ce qu'il offre des possibilités de subventions ou de déduction d'investissement	Oui	Non

Source : Berbar L, Boutakhedimt. Z, « Mise en place du crédit-bail : démarche et procédure dans le cadre de financement des investissements : cas SGA Bejaïa », mémoire de master en sciences financières et comptabilité, option comptabilité, contrôle et audit, Université de Bejaïa, 2013, p 15.

1.2. La nature du bien loué

Ce critère prend en considération trois types de leasing qui sont le crédit-bail immobilier, le crédit-bail mobilier et le crédit-bail sur fonds de commerce.

1.2.1. Le crédit-bail immobilier

Le « crédit-bail immobilier » ou « le leasing immobilier » est une opération commerciale et financière :

- Réalisée par les banques et les établissements financiers ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou morales de droit public ou privé ;
- Ayant pour support un contrat de leasing financier avec une option d'achat ce contrat prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations et risques liés au bien financé ;
- Portant exclusivement sur le financement d'un ou plusieurs biens immobiliers neufs ou anciens à usage professionnel commercial et/ou industriel liés à l'activité du client,

notamment (les cabinets, les cliniques, les entrepôts, la restauration les locaux industriels, les locaux commerciaux, les bureaux et les sièges.

Le crédit-bail immobilier peut prendre deux formes :

- La forme classique qui fait intervenir trois parties : le client « le crédit-preneur », la banque « le crédit bailleur », et le vendeur « propriétaire du bien immobilier » ;
- La forme lease-back qui est réalisée entre deux parties : la banque « le crédit bailleur », et le vendeur-propriétaire « futur crédit-preneur »¹⁶.

1.2.2. Le crédit-bail mobilier

Selon l'article 03 de l'ordonnance 96/09 du 10/01/1996 portant sur le crédit-bail mobilier : « le crédit-bail se définit comme étant mobilier s'il porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité de l'opérateur économique ».¹⁷

Tableau 4 : Le crédit-bail mobilier et immobilier

	Crédit-bail mobilier	Crédit-bail immobilier
Objet professionnel	Bien mobilier à usage professionnel	Bien immobiliers à usage professionnel
Durée du contrat	Amortissement du matériel	Amortissement de l'immeuble
Période révocable	Non	>7ans
Option d'achat	Montant faible	Montant symbolique

Source : Guide de traitement du crédit-bail immobilier, direction des crédits aux promoteurs immobilier, Octobre2022, document fourni par la CNEP.

1.2.3. Crédit-bail sur un fonds de commerce

Ce type de leasing fonctionne selon le même schéma qu'une opération de crédit classique. Toutefois, les avantages fiscaux sont limités. En effet, les redevances locatives ne sont déductibles du bénéfice imposable que par la part représentative des frais financiers, en application du principe de non amortissement des fonds de commerce¹⁸.

¹⁶ Guide de traitement du crédit-bail immobilier, direction des crédits aux promoteurs immobilier, Octobre2022, document fourni par la CNEP.

¹⁷ Algérie crédit-bail ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996.

¹⁸ Aiboud S, Hamoum L, « Le financement des entreprises par le crédit-bail en Algérie cas Sofinance », mémoire de master en sciences de gestion, option Finance d'Entreprise, Université de Tizi-Ouzou, 2017, p24.

Comme il est apparu dans l'article 09 de l'ordonnance N°96/09 : « le contrat de crédit-bail portant sur un fonds de commerce ou sur un établissement artisanal est l'acte par lequel une partie désignée par l'expression « le crédit-preneur » donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression « le crédit-preneur » un fonds de commerce ou un établissement artisanal lui appartenant, avec une promesse unilatérale de vente au crédit-preneur et à son initiative, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements qu'il aura effectués à titre de loyers, sans possibilité pour celui-ci de relouer à l'ancien propriétaire le dit fonds de commerce ou le dit établissement artisanal ».

1.3. La nationalité des parties prenantes au contrat

Ce critère prend en considération la nationalité des intervenants, on distingue entre « le crédit-bail national et le crédit-bail international »¹⁹.

1.3.1. Crédit-bail national

Selon l'article 05 de l'ordonnance N°96/09 du 10/01/1996 « le crédit-bail se définit comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie ».

1.3.2. Crédit-bail international

Selon l'article 05 de l'ordonnance N°96/09 du 10/01/1996 « le crédit-bail se définit comme international lorsque le contrat lui servant de support est :

- Soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident ;
- Soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie. Les qualités de résident en Algérie et de non-résident sont celles définies par la législation et la réglementation algérienne en vigueur.

¹⁹Algérie crédit-bail ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996.

Tableau 5 : Classification des contrats de crédit-bail selon leur nationalité

Pays	Pays 01	Pays 02	Pays 03	Nature de contrat
Intervenants	Locataire Fournisseur Bailleur	---	---	National
Intervenants	Locataire Bailleur	Fournisseur	---	National
Intervenants	Locataire Fournisseur	Bailleur	---	International
Intervenants	Locataire	Bailleur Fournisseur	---	International
Intervenants	Locataire	Fournisseur	Bailleur	International

Source : Chehrit K, « Guide techniques et pratiques bancaires, financières et boursières », édition GAL, Alger, 2003, p118.

2. Les formes de crédit-bail

Toutes les formes de leasing « lease back », « leasing adossé » et « leveraged lease » ont des points communs à savoir : la totalité du prix d'acquisition de l'équipement, la durée de location qui doit être inférieure à la durée économique de l'équipement, la périodicité du paiement des loyers, le montant et le mode de calcul des loyers doivent être fixés dans le contrat ainsi ce dernier a la possibilité de se clôturer par une option d'achat (obligation ou possible) donc il doit mentionner le prix de vente. En cas de rupture du contrat, il doit préciser les montants à payer et le mode de récupération.

2.1. Lease back » ou la cession bail

Le lease back ou cession bail est une technique de financement qui consiste pour une entreprise à céder à une société de crédit-bail un ou plusieurs biens (mobiliers ou immobiliers) dont elle est propriétaire. Le bien sera ensuite repris en location pour qu'il puisse être utilisé dans l'immédiat. L'objectif du lease back est donc de permettre au propriétaire du bien de se constituer une trésorerie rapidement tout en conservant la disposition de ce bien.²⁰

2.2. « Leasing adossé » ou crédit-bail fournisseur

Le leasing adossé appelé aussi crédit-bail fournisseur, le crédit-bail adossé est une opération par laquelle une entreprise vend le matériel qu'elle fabrique à une société de crédit-bail qui le laisse à sa disposition dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. L'entreprise productrice devenue locataire de ses propres productions sous-loue le matériel à ses clients

²⁰In : <https://www.creditprofessionnel.com/leaseback-comment-ca-marche>, consulté le 16/04/ 2023.

utilisateurs dans des conditions qui sont souvent identiques à celles du contrat de crédit-bail dont elle est bénéficiaire.²¹

2.3. « Leveraged lease »

Un contrat de location qui est partiellement financé par le bailleur auprès d'une institution financière tierce. Dans cette forme de leasing « leveraged lease », la société prêteuse détient le titre de propriété du bien loué, le bailleur crée l'accord conclu avec le locataire et reçoit le paiement. Les paiements sont ensuite transmis au prêteur.

Si le locataire cesse de payer au bailleur, ce dernier cesse de payer à l'institution financière (prêteur). Cela permet au prêteur de reprendre possession de la propriété. Le bailleur peut également avoir le droit de conserver la propriété en cas de défaut du locataire, tant que le bailleur continue de faire des versements au prêteur.²²

Section 03 : Les caractéristiques du crédit-bail

Pour financer ses investissements, une entreprise a de plus en plus recours au crédit-bail. Comme tout autre mode de financement, le crédit-bail présente des avantages, des inconvénients et des risques. Dans cette section, nous tenterons d'abord de présenter les avantages et les inconvénients du crédit-bail, puis nous aborderons les risques et les garanties induits par l'utilisation de ce mode de financement.

1. Les avantages du crédit-bail

Parmi les principales caractéristiques permettant de distinguer favorablement le crédit-bail des autres modes de financement, il convient d'évoquer les avantages pour chaque intervenant dans l'opération du crédit-bail.

1.1. Pour le crédit-preneur

Le crédit-bail présente plusieurs avantages au crédit-preneur notamment :

1.1.1. Pour le preneur

Le crédit-bail présente plusieurs avantages au crédit-preneur notamment :

²¹In : <https://financeland.fr/lexique/credit-bail-adosse/>, consulté le 16/04/ 2023.

²²Berbar L, Boutakhedimt Z, « Mise en place du crédit-bail : démarche et procédure dans le cadre de financement des investissements : cas SGA Bejaïa », mémoire de master en sciences financières et comptabilité, option comptabilité contrôle et audit, Université de Bejaïa, 2013, p 20.

1.1.1.1. Le financement intégral

Plusieurs entreprises, très jeunes, de petites ou moyennes tailles, manquant d'autofinancement pour régler un acompte à la commande, ou ne disposant pas de fonds propres ou de garanties suffisantes pour pouvoir recourir aux financements bancaires traditionnels, trouvent une solution à travers le crédit-bail²³.

Le crédit-bail permet un financement intégral de l'investissement en TTC. En d'autres termes, ce dispositif ne nécessite pas un apport initial ou une part d'autofinancement à l'inverse du crédit bancaire traditionnel qui exige un apport initial limité généralement de 30% à 50% du prix hors taxe du bien financé.

1.1.1.2. Avantages fiscaux

La formule de crédit-bail se démarque des autres modes de financement en permettant notamment une optimisation financière et fiscal, qui se résume en deux niveaux²⁴ :

- 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.

1.1.1.3. Un accès rapide au financement

Le crédit-bail permet d'avoir une réponse rapide à la demande de financement par rapport au crédit classique, ce qui favorise aux entreprises qui doivent procéder à des investissements imprévus et urgents ou alors saisir des opportunités de marché sans pour autant bouleverser leur structure financière.

²³ Beladel A, « Le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie », mémoire de Magister en Sciences Economiques, option : Monnaie-Finance-Banque, Université de Tizi Ouzou, 2011, p 89.

²⁴ Sadaoui A., Zebiri S, « Les obstacles au développement du crédit-bail en Algérie –cas des banques de la commune de Bejaia », mémoire de master en sciences économiques, option : Monnaie, Banque et Environnement International, Université de Bejaia, 2017, p25.

1.1.1.4. Des garanties réduites

Le crédit-bail ne nécessite généralement pas de garanties lourdes à supporter par le client. La société de crédit-bail peut s'en tenir à la propriété du bien à financer qu'elle détient jusqu'à l'expiration du contrat.

1.1.1.5. Transfert de risque d'obsolescence

Le preneur ne se soucie pas du risque d'obsolescence car il dispose de l'alternative de restituer le bien à l'expiration du contrat ce qui lui permet le renouvellement d'un autre bien qui peut être très rentable.

1.1.1.6. Souplesse des versements

La durée du bail, le loyer et l'option d'achat peuvent varier considérablement selon les besoins du preneur. Le bail peut être agencé en fonction du budget d'exploitation de l'entreprise ou de ses mouvements de trésorerie.

1.1.1.7. L'option d'achat

A la fin du contrat, le preneur a la possibilité d'acheter, restituer ou relouer le bien lui permettant de décider au moment opportun d'acquérir le bien loué, pour sa valeur résiduelle dont le montant est souvent faible.

1.1.1.8. L'investissement s'autofinance de manière dynamique

Le crédit-bail permet de respecter la réalité économique, du fait que le bien génère lui-même des revenus nécessaires au remboursement au crédit bailleur du montant investi.

1.2. Pour le bailleur

Le crédit bail représente de multiples avantages pour le bailleur, parmi ceux-ci on cite :

1.2.1. Fortes garanties (titre de propriété)

La propriété juridique constitue la principale garantie pour le bailleur ce qu'il fait de lui un créancier privilégié par rapport à d'autres organismes prêteurs cela lui permet de récupérer l'équipement en cas de défaillance du preneur.

1.2.2. Risque d'obsolescence

Dans le cas où l'option d'achat est levée à l'expiration du contrat, la propriété juridique se transfère au profit du preneur donc c'est lui qui supporte le risque d'obsolescence.

1.2.3. Le suivi de l'équipement

Le preneur permet de garantir au bailleur la récupération du bien en bon état du fait qu'il prend en charge la maintenance et l'assurance, lorsque l'option d'achat n'est pas levée.

1.2.4. Réduction supplémentaire

Le bailleur bénéficie parfois des réductions après la négociation avec le fournisseur de bien, ce qui fera profiter le locataire.

1.2.5. Une forte rentabilité

Le crédit-bail génère des rendements importants par rapport aux autres types de crédits. Cette différence se justifie par le risque que prend le bailleur en finançant intégralement l'investissement.

1.2.6. Avantages fiscaux

Le bailleur a le droit de pratiquer le mode d'amortissement dégressif sur les équipements loués, ce qui permet de diminuer le bénéfice imposable.

1.3. Pour le fournisseur

Le leasing et particulièrement la mise en point d'un programme de financement des ventes par leasing présente de nombreux attraits pour le fournisseur. Il lui permet de mieux contrôler son marché, d'accroître les parts qu'il en détient, d'obtenir des revenus auxiliaires et d'accroître sa rentabilité²⁵.

2. Les inconvénients du crédit-bail

Malgré que le financement par crédit-bail présente des avantages cités ci-dessus, il est freiné par certaines difficultés de mise en place.

²⁵Amirat L ; Mekhtoul C, « Financement bancaire d'un projet d'investissement dans le cadre d'une activité agricole : Cas du crédit bail (Leasing) », mémoire de Master en Sciences financière et comptabilité, Option : Finance d'Entreprise, 2018, p65.

2.1. Pour le crédit-preneur

Les principaux inconvénients du crédit bail sont ²⁶:

- Pour l'utilisateur, le fait de ne pas être propriétaire de l'équipement est un obstacle psychologique important car l'entrepreneur aime montrer son bien ;
- La principale difficulté soulevée lors du financement par le crédit-bail est son coût qui est supérieur à celui d'un crédit à moyen ou long terme. En fait, la comparaison en termes de taux est difficile car le crédit-bail n'est pas un crédit classique et son coût dépend des services rendus (rapidité du financement, financement à 100 %, flexibilité des loyers, etc.), de la nature du bien financé et du montant de l'opération. Aussi, en comparant avec les banques et établissements spécialisés, les sociétés de crédit-bail ont des frais de gestion supplémentaires dus au fait que le crédit-bail suppose une relation triangulaire entre : fournisseur, bailleur et preneur rendant ainsi le crédit-bail plus onéreux ;
- Le crédit-bail fait supporter à l'entreprise des charges financières importantes et irrévocables à moyen terme. Toute résiliation est exclue, même si l'investissement peut s'avérer peu rentable ;
- Durant toute la période de location, le bien objet du contrat de crédit-bail ne fait pas partie du patrimoine du preneur par conséquent, il ne peut faire l'objet de garanties vis-à-vis d'éventuels créanciers ;
- Le locataire n'a pas la possibilité d'être propriétaire qu'à la fin de la période irrévocable du contrat et ne peut donc tirer avantage d'une opportunité de marché (forte hausse) pour vendre avec une plus-value et pour se refinancer.

2.2. Pour le bailleur

Pour le bailleur, le crédit bail présente les inconvénients suivants²⁷ :

- En cas de défaillance du locataire, le bailleur va recourir au marché de l'occasion pour revendre le bien. Il n'a pas toujours les compétences nécessaires pour tirer des avantages, il rencontre des problèmes de stockage dans le cas de non revente du bien.
- Si l'option d'achat n'est pas levée à l'échéance, 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.

²⁶ Beladel A, op.cit, p 93.

²⁷ Berbar L, Boutakhedimt Z, op.cit, p 25.

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

3. Analyses des risques et garanties du crédit-bail

La banque est souvent présentée comme un portefeuille de risques. Ces derniers sont une dimension inévitable et naturelle compte tenu des produits proposés et de la matière manipulée : l'argent²⁸. Pour se prémunir contre ces risques la banque prêteuse peut exiger plusieurs garanties pour assurer le remboursement du prêt. Ces garanties protègent le prêteur en cas de défaillance de l'emprunteur.

3.1. Les risques liés à l'opération du crédit bail

Le crédit bail, à l'instar des autres crédits, comporte certains risques qu'il est important de prendre en considération. Pour identifier et mesurer les risques résultant par l'opération de crédit-bail, le bailleur repose sur les critères suivants ²⁹:

- Le risque matériel (objet du contrat) ;
- Le risque client ;
- Le risque de taux d'intérêt.

3.1.1. Le risque matériel

La propriété du bien qui fait l'objet du contrat relatif au crédit bailleur, est considérée la principale garantie pour lui, les deux principaux risques que court le crédit bailleur quant à l'équipement sont généralement indiqués sous les noms ultérieurs. Ce risque se décompose en :

- **Risque de contrepartie** : C'est le risque de défaillance de la contrepartie (locataire) au cours du contrat, c'est-à-dire le crédit preneur est incapable de faire face à ses engagements, au-delà, le bailleur a le droit de récupérer le bien et le revendre sur le marché d'occasion. Il est alors impératif que la dette résiduelle, c'est-à-dire que le montant du capital restant dû et non amorti par les loyers, soit inférieur à la valeur marchande du bien.
- **Risque de valeur résiduelle** : Dans le cas où l'option d'achat n'est pas levée, le preneur restitue le bien au bailleur et ce dernier le vend sur le marché d'occasion. A cet effet, il faut que la valeur marchande du bien ne soit pas inférieure à la valeur

²⁸ Lamarque E, « Gestion bancaire », édition Nord, Paris, 2003, p 65

²⁹ Berbar L, Boutakhedimt Z, op.cit, p 26.

résiduelle qui a été retenue pour la détermination du montant des loyers, pour que le bailleur ne dégage pas une perte plus ou moins importante en fin de location.

La nature de l'équipement, les caractéristiques du fournisseur et la structure du marché de location sont des paramètres relatifs à la variation de ces risques.

3.1.2. Le risque client

Dans le montage d'une opération de crédit-bail, la qualité du client reste très importante. Une réflexion plus particulière devra être consacrée à la structure du compte d'exploitation en vertu du principe qui édicte qu'en matière de crédit-bail, c'est le bien financé qui génère des revenus nécessaires pour faire face aux remboursements des loyers. Il conviendra d'examiner la situation financière et le programme d'investissement du locataire qui permet d'évaluer sa capacité à payer les loyers de l'opération envisagée et aussi l'ensemble de ses autres dettes.

La solvabilité du crédit preneur doit toujours être pondérée par la qualité et la valeur du bien financé, puisque ce dernier représente l'essentiel de la garantie du bailleur en cas de cessation de paiement du locataire.

3.1.3. Le risque de taux d'intérêt

Le risque de taux d'intérêt c'est le risque de réaliser une moins-value sur la valeur des fonds prêtés. Ce risque a de l'influence sur les créances et les dettes que détient une banque sur ses clients positivement du moment qu'il permet à la banque de voir sa rémunération augmentée (hausse de taux), et négativement lorsqu'il lui permet de voir sa rémunération diminuée (baisse du taux).³⁰

Pour ce qui est du risque bail, la marge brute d'un crédit bailleur est constituée par deux composants très différents, la première consiste sur la marge à la revente et la deuxième sur la marge financière :

- **La marge à la revente :** Il s'agit d'une marge qui se présente par la distinction constatée entre le prix de revente d'un bien récupéré en cours de crédit-bail ou en fin de location, et le montant du capital restant dû non amorti par les loyers. Le risque de ne pas obtenir une marge importante à la revente lui dépend de la nature de l'équipement, la qualité du fournisseur et l'efficacité de marché d'occasion...etc.

³⁰ De Coussergues S, « Gestion de la banque », 2ème édition Dunod, Paris, 1996, p 101.

- **La marge financière :** Il s'agit d'une marge appropriée à l'intermédiation bancaire c'est la différence entre le taux effectif global (TEG) interne au contrat du crédit-bail et le coût de revient des capitaux investis dans l'acquisition du bien, exprimé en pourcentage, comme un taux d'intérêt. C'est ce différentiel de taux qui doit générer au cours du contrat les revenus nécessaires pour couvrir les frais administratifs du crédit bailleur et dégager l'essentiel de son profit au fur et à mesure de l'encaissement des loyers.

3.2. Les moyens de prévention contre les risques 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. Tous les établissements financiers sont tenus de se conformer à un certain nombre de règles prudentielles et de gestion édictées par la banque d'Algérie, et qu'ont pour finalité de doter les banques et les établissements financiers d'un moyen de contrôle de risque. La réglementation prudentielle est constituée de ratios significatifs, les plus utilisés qui sont :

3.2.1. Ratios de solvabilité

Les ratios de solvabilité sont essentiellement :

- **Le ratio Cooke :** Ce ratio est appelé aussi ratio de solvabilité ou encore ratio de couverture de risque. L'article 03 de l'instruction n° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissement financier le définit comme suit : « *Les banques et Etablissements financiers sont tenus de respecter en permanence un ratio de solvabilité, en tant que rapport entre le montant de leur fonds propres nets et celui de l'ensemble des risques de crédit qu'ils encourent du fait de leurs opérations, au moins égale à 08%.* »³¹

Pour le calcul du ratio Cooke, on retient :

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{les fonds propres nets.}}{\text{ensemble des engagements}} \geq 8\%$$

³¹ Mathieu M, « L'exploitant bancaire et le risque de crédit » édition : La revue banque éditeur, Paris. 1995, p 54.

Le ratio cook a connu une modernisation dans le cadre de Bâle II qui vise à pallier à ses insuffisances. Cela a donné naissance au ratio **Mc Donough**.

➤ **Ratio Mc Donough.**

Les exigences en fonds propres selon le ratio Mc Donough se calcule de la façon suivante³².

$$\text{Ratio MC Donough} = \frac{\text{les fonds propres nets.}}{\text{risque de crédit} + \text{risque opérationnel} + \text{risque marché}} \geq 8\%$$

Par ailleurs, les sociétés de crédit-bail n'étant pas habilitées à recevoir des dépôts du public, l'essentiel de leurs ressources provient d'appels aux marchés financiers, que ce soit sous forme d'émissions d'obligations ou d'emprunts bancaires. Ce coût des fonds détermine la base du taux d'intérêt qui sera à appliquer aux transactions.

3.2.2. Ratios de division des risques

La règle de division des risques consiste pour une banque à respecter deux limites³³ :

- Le montant des risques encourus sur un même bénéficiaire n'excède pas le taux de 25% du montant de leurs fonds propres nets ;
- Le montant total des risques encourus sur les bénéficiaires dont les risques dépassent pour chacun d'entre eux 15% des fonds propres nets des dites banques ou établissements financiers n'excède pas dix fois ces fonds propres nets.³⁴

3.2.3. Ratios de liquidité

Le ratio de liquidité générale représente la différence entre l'actif à court terme et le passif à court terme. Il indique la capacité de l'entreprise à respecter ses obligations à court terme. L'actif à court terme comprend l'encaisse, les investissements à court terme, les dépenses prépayées, les comptes clients et les stocks. En revanche, le passif à court terme comprend les dettes de cartes de crédit, les comptes fournisseurs, la marge de crédit d'exploitation, la

³² Instruction n°74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

³³ Mathieu M, op.cit, p 57.

³⁴ Idem.

tranche de la dette à long terme à rembourser en moins d'un an, les charges constatées et les impôts à payer.³⁵

$$\text{Ratios de liquidité} \Rightarrow 100\% \frac{\text{Actif à court terme}}{\text{Passif à court terme}}$$

3.2.4. Le coefficient des fonds propres et des ressources

Le coefficient de fonds propres et de ressources permanentes est calculé au 31 décembre de chaque année. A l'expiration d'une période transitoire, ce coefficient doit être au moins égal à 60%, au 31 décembre de chaque année.³⁶

$$\geq 60\% \frac{\text{Fonds propres + ressources} \geq 5\text{ans}}{\text{Emplois} \geq 5\text{ans}}$$

3.3. Les garanties des opérations de crédit-bail

Le meilleur exemple de garantie liée au financement est rencontré dans les opérations de crédit-bail ou de location financière où le créancier reste en fait propriétaire du bien financé qui met à la disposition du débiteur moyennant le paiement d'une redevance ou d'un loyer. Il est donc fondé à récupérer son bien en cas de défauts de paiement du débiteur. Le financement par crédit-bail prévoit des garanties supplémentaires par le locataire, les principales sont :

3.3.1. Le cautionnement

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne « la caution » s'engage vis-à-vis d'un créancier, à satisfaire aux obligations du débiteur principal, si celui-ci est défaillant à échéance. Cet engagement est personnel car il donne au créancier un droit sur le patrimoine de la caution. Toutefois, cette dernière n'est responsable que pour le montant pour lequel elle s'est portée garante.

³⁵In : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/outils-financiers/ratio-liquidite>, consulté le 18/04/2023.

³⁶ Règlement n°2004-04 du 19 juillet 2004 fixant le rapport dit « coefficient de fonds propres et de ressources permanentes ».

3.3.2. L'hypothèque

C'est la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier. C'est une sûreté réelle qui confère un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation. En cas de défaillance du preneur, le bailleur permet de saisir par voie judiciaire le bien immobilier désigné en garantie et le vendre afin de couvrir le solde restant.

3.3.3. Le nantissement

Le locataire propose un bien mobilier en garantie de la dette qu'il contracte. Ce bien peut être constitué de valeur mobilière, un fonds de commerce, de l'outillage, d'équipement...etc.

- **La clause de restitution de matériel :** Dans le cas de défaillance du locataire, le juge prévoit une clause dans le contrat de crédit par laquelle il permet la restitution et la commercialisation du matériel.
- **Dépôt de garantie :** Il s'agit d'un montant relevé avec le premier loyer en vue d'assurer au bailleur la bonne exécution des obligations du locataire dans de nombreux cas (particulièrement pour les véhicules). Le client sera remboursé à l'expiration du contrat mais dans le cas de défaillance, ils imputent tout ou une partie des loyers impayés.

4. Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique

Après avoir présenté les caractéristiques du crédit-bail, et afin de mieux comprendre ses avantages, nous présenterons dans le tableau ci-après contient une brève comparaison entre ce nouvel instrument financier et le crédit bancaire classique.

Tableau 6 : La comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique

	Crédit-bail	Crédit classique
Montant de financement	100% du prix d'achat TTC (financement intégral).	Financement partiel, un apport personnel est obligatoire.
Accès au financement	Rapide.	Long.
Propriétaire du bien	La société du crédit-bail durant la période de location.	L'entreprise durant même la période de remboursement.
Remboursement	Paieement de loyer.	Versement de l'annuité de remboursement (capital et intérêt).
Echéances	A terme échoir (ou terme d'avance), remboursables par loyers constantes, semestriels, trimestriels ou mensuels.	A terme échu, remboursables par annuités mensuelles dans la majorité des cas.
Taux	Il n'y a pas de taux, mais une marge de bénéfice est comprise dans le loyer.	Déterminé à l'avance, fixe ou variable.
Capacité d'endettement	N'est pas affectée, le financement est hors bilan (il figure dans le compte de résultat et les annexes du bilan).	Diminue, le financement figure dans son bilan comme dette.
Durée d'amortissement du bien	Sur la durée du contrat même si sa durée de vie économique est supérieure à celle du contrat.	Sur une période en fonction de sa durée de vie économique.
Fin de contrat	L'entreprise a la possibilité de : - Racheter le bien pour la valeur résiduelle ; - Restituer le bien ; - Relouer le bien.	Il n'y a pas d'option d'achat puisque l'entreprise a la propriété du bien. Au moment du dernier remboursement l'opération est soldée.
TVA (paiement et récupération)	TVA sur loyers, payée par la société de crédit-bail, qui la récupère au fur et à mesure du locataire avec les loyers.	TVA sur investissements, payée en totalité par l'entreprise lors de l'acquisition du bien (charge de trésorerie)
Régime fiscal	Les loyers sont intégralement déductibles de l'assiette fiscale.	Déduction de l'amortissement de l'immobilisation financée et des intérêts de l'emprunt.
Frais d'entretien et de réparation	A la charge du locataire et peuvent être inclus dans les loyers.	A la charge du client mais ne sont pas inclus dans le montant remboursé.
Garantie	Propriété du bien, des garanties complémentaires peuvent être exigées.	Nantissement fonds ou matériels, hypothèques, cautions.

Source : Allag.Y, « Le crédit-bail comme mode de financement des investissements : cas de la BADR Tizi-Ouzou », mémoire de master en sciences économiques, option Banque et Marchés Financiers, Université de Tizi-Ouzou, 2016, p 36.


Conclusion

Pour conclure le crédit-bail est un mode de financement des investissements original. Celui-ci a connu une vraie popularité dans la mesure où le développement de son utilisation a touché rapidement les quatre coins du monde.

En effet, cette technique de financement a pu jouer un rôle moteur particulièrement important dans le développement de certains secteurs d'activité dans la mesure où ce produit permet de satisfaire à des besoins bien spécifiques.

La croissance du crédit-bail est due à sa souplesse mais surtout à la diversification de ses formules parfaitement adaptées aux besoins des entreprises.

C'est pour toutes ces raisons que le crédit-bail a connu un très large champ d'application et un développement considérable à travers le monde.



Chapitre 02 :
Le crédit-bail en
Algérie : quel état des
lieux

Chapitre 2 : Le marché du crédit bail en Algérie : Quel état des lieux

Introduction

Le crédit-bail est un mécanisme de financement récemment introduit en Algérie. Le recours à ce mode de financement est principalement dû à la situation critique qu'affrontaient les entreprises algériennes, marquée par l'insuffisance des fonds nécessaires aux relances des investissements.

Ce deuxième chapitre, a donc pour objet d'étudier l'expérience algérienne en matière de crédit-bail en tant que nouveau mode de financement des investissements. Pour ce faire, nous avons structuré ce chapitre en deux sections. Dans la première, nous allons présenter le cadre réglementaire du crédit-bail en Algérie. La seconde section, quant à elle, sera consacrée à la présentation du marché du crédit-bail algérien.

Section 1 : Cadre réglementaire et législatif du crédit- bail en Algérie

Au plan légal le crédit-bail est introduit en Algérie en 1990 par la loi n°90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit dont l'article 112 alinéa 2 stipule : « Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits-bails ».

L'article 116 alinéa 6 de cette même loi stipule que seuls les banques et établissements financiers habilités, peuvent effectuer des opérations de location assorties d'options d'achat et que ces mêmes banques et établissements financiers sont autorisés à effectuer les opérations de location simple de biens meubles et immeubles comme des opérations connexes à leur activité principale. Il est bon de noter que cet alinéa a été supprimé par l'ordonnance n°03/11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit et qui est venu modifier et remplacer la loi n°90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Mais ce n'est qu'à partir de 1996 que des dispositions juridiques, fiscales et douanières ont été prises afin de promouvoir la création des sociétés de crédit-bail en supprimant les obstacles qui freinaient l'expansion de cette nouvelle technique de financement³⁷.

³⁷ Bensaad A, « Le leasing en Algérie : réalité et perspectives de développement », Revue d'Economie et de Statistique Appliquée, Numéro 22, 2014, p 40.

1. Les dispositions juridiques régissant le leasing en Algérie

L'activité de crédit-bail est caractérisée par un vide réglementaire dans les premières années, la législation algérienne dispose des textes juridiques et des mesures fiscales et en vue de se libérer de toute ambiguïté.

1.1. L'ordonnance n°96/09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail

Cette ordonnance est considérée comme la loi cadre qui a mis en place un dispositif juridique définissant les rapports entre le crédit bailleur et le crédit preneur. Cette ordonnance édicte le contenu du contrat de crédit-bail, les droits et obligations de chaque contractant, la classification du crédit-bail selon un certain nombre de critères et enfin le dénouement du contrat de crédit-bail.³⁸ Donc, voici certaines caractéristiques juridiques du crédit-bail en se référant à l'ordonnance présente :

1.1.1. Définition du crédit-bail

Conformément à son premier article, l'ordonnance définit le leasing comme une opération commerciale et financière réalisée par des banques, des établissements financiers ou par une société de leasing.

1.1.2. Typologies du crédit-bail

Les articles 2,3,4 et 5 classent le crédit-bail selon trois critères : la nature économique de l'opération, la nature du bien et la résidence des contractants. Il en ressort ainsi trois couples de leasing en Algérie :

- Leasing financier et leasing opérationnel ;
- Leasing mobilier et leasing immobilier ;
- Leasing national et leasing international.

1.1.3. La publicité légale

L'article 6 prévoit une publicité légale pour les opérations de crédit-bail. Toutefois, il reste implicite et tacite quant aux modalités de cette publicité.

1.1.4. Le contrat de crédit-bail

Le contrat de crédit-bail est un document juridique clé qui contient des clauses obligatoires et d'autres facultatives.

³⁸ Bensaad A, op.cit, p41.

D'après les articles 12,13,14,15 et 16, nous pouvons résumer les clauses obligatoires en trois points :

- La durée irrévocable de location ;
- Les loyers et la valeur résiduelle du bien loué ;
- L'option laissée au preneur à la fin de la période irrévocable de location.

Les articles 17 et 18 prévoient que le contrat peut contenir toute clause conclue par l'accord des contractants. On citera dans ce qui suit certaines clauses facultatives :

- Engagement du preneur à fournir au bailleur des garanties ou des sûretés personnelles ou réelles ;
- Exonération du bailleur des obligations généralement mises à la charge du propriétaire du bien loué ;
- Possibilité pour le crédit-preneur de demander au crédit bailleur le remplacement du bien loué en cas d'obsolescence de celui-ci.

1.1.5. Fin du contrat de crédit-bail

Le contrat de crédit-bail prend fin à l'expiration de la durée irrévocable de la location, l'article 45 de la même ordonnance éclaire sur les conditions de transfert du droit de propriété à la levée de l'option d'achat par le crédit-preneur et dispose que : «...Si le crédit preneur lève l'option d'achat à la date convenue, par lettre recommandée adressée au crédit-bailleur au moins quinze jours avant cette date, les parties sont tenues d'intervenir à l'acte translatif du droit de propriété, établi par devant le notaire et d'accomplir les formalités légales de vente et de publicité prévues par les lois en vigueur.

Le contrat de crédit-bail est, dans ce cas, réputé avoir pris fin sous réserve que les parties aient rempli leurs obligations. La vente du bien loué est réputée acquise à la date de l'acte authentique y afférent, nonobstant le non accomplissement des formalités de publicité auxquelles les parties vendeuse et acquéreuse restent par ailleurs tenues.

1.2. Règlement n°96/06 du 03 juillet 1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail

En application de la législation et de la réglementation en vigueur, le règlement n°96/06 a pour objet de fixer les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et de déterminer les

conditions d'obtention de leur agrément par le Conseil de la Monnaie et du Crédit. Ce règlement stipule que :³⁹

- Le capital social minimum auquel les sociétés de crédit-bail sont tenues de souscrire est fixé à 100.000.000 DA, sans que le montant ne soit inférieur à 50% des fonds propres.
- Les promoteurs d'une société de crédit-bail doivent fournir, à l'appui d'une demande de constitution adressée au Conseil de la Monnaie et du Crédit, un dossier dont le contenu sera précisé par une Instruction de la Banque d'Algérie.
- L'agrément est accordé par décision du Gouverneur de la Banque d'Algérie. Cette décision est publiée au Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire.
- La décision d'agrément comporte : la raison sociale de la société de crédit-bail, son adresse, le nom des principaux dirigeants, le montant du capital et sa répartition entre les actionnaires.

1.3. Instruction n°07/96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément

En application du règlement n°96/06 du 03 juillet 1996 fixant les modalités de constitution des sociétés du crédit-bail et les conditions de leur agrément, la présente instruction a pour objet de déterminer les éléments d'appréciation et d'information composant le dossier à l'appui de la demande d'agrément d'une société de crédit-bail.

Pour obtenir l'agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit en vue de la création d'une société de crédit-bail, les promoteurs doivent présenter un dossier à l'appui de la demande d'agrément et répondre aux questionnaire figurant aux annexes 1 et 2 de la présente instruction.

Le dossier prévu doit comporter une lettre adressée au Gouverneur de la Banque d'Algérie selon le modèle figurant à l'annexe 3 de la présente instruction certifiant sur l'honneur de la véracité des informations des renseignements fournis et dans laquelle ils s'engagent à l'informer de tout changement significatif desdits renseignements. Les promoteurs s'engagent également à fournir annuellement toutes les informations financières que la société de crédit-

³⁹ Beladel A, « Le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie », mémoire de Magister en Sciences Economiques, option : Monnaie-Finance-Banque, Université de Tizi Ouzou, 2011, p 63.

bail est tenue de transmettre à la Banque d'Algérie. La présente instruction prend effet à sa date de signature.⁴⁰

2. Les dispositions fiscales du crédit-bail

La comptabilisation du crédit-bail a été traitée selon deux approches fondamentalement différentes. La première méthode suit les dispositions énoncées dans le Plan Comptable National (PCN), qui se base sur la propriété légale de l'actif loué et accorde une préférence au bailleur, plutôt qu'au preneur, ce dernier ne comptabilisant que les loyers perçus. En revanche, la seconde approche est en conformité avec IAS 17 des normes comptables internationales et s'appuie sur la primauté de la réalité économique par rapport à la forme juridique.

Cette démarche est adoptée par le Système Comptable Financier (SCF) et permet d'établir une distinction entre les modalités de comptabilisation chez le bailleur, considéré comme étant propriétaire légal du bien loué, ainsi que chez le preneur, considéré quant à lui comme étant propriétaire économique. Grâce à cette méthode, il devient possible pour l'utilisateur des états financiers d'introduire une capitalisation correspondante à la valeur effective du bien concerné dans ses rapports financiers annuels.⁴¹

Les dispositions fiscales sont énoncées dans les lois de finance suivantes :⁴²

- **Les dispositions prises dans la loi de finance 1996 :** Cette loi stipule que la pratique du crédit-bail en Algérie au début était parmi les activités connexes des banques et les établissements financiers, par la suite, il a fallu créer les sociétés de leasing spécialisées dans ce domaine pour un meilleur développement de cette technique en Algérie. Cependant, ce règlement est venu pour fixer les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et de déterminer les conditions d'obtention de leur agrément par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC).

⁴⁰ Bensaad A, op.cit, p42.

⁴¹ Zirek S, « Rationnement des crédits bancaires source du développement du crédit-bail : Cas des PME Algériennes », Revue d'Economie et de Management, Volume 15, Numéro 1, 2016, p 228-260.

⁴² Abdelfettah S ; Djouder T, « Le crédit bail comme nouvelle modalité de financement des investissements en Algérie. Cas : Trust Bank Algeria », mémoire de master en Sciences Financières et Comptabilité, option Comptabilité et Audit (CA), 2021, p 31.

- **Les dispositions prises par la loi de finance 2001⁴³ et la loi de finance complémentaire 2001⁴⁴**

Les dispositions de la présente loi de finance 2001 concerne la réduction de l'assiette imposable par voie de retenu à la source applicable aux sommes payées à titre de loyers, en vertu d'un contrat de crédit-bail international à des personnes non établies en Algérie, cette réduction est de 60% à titre de l'IBS ou l'IRG.

- **Les dispositions prises dans la loi de finance 2004**

Cette loi⁴⁵ stipule que les acquisitions immobilières faites par les banques et les établissements financiers dans le cadre du crédit bail immobilier ou tout autre crédit immobilier assimilé, destinés au financement des investissements faits par les opérateurs économiques pour usages commercial, industriel, agricole ou pour l'exercice de professions libérales, sont dispensés de la taxe de la publicité foncière.

- **Les dispositions rapportées par la loi de finance 2006**

Selon l'article 8 de cette loi⁴⁶, les activités du crédit-bail appliquent l'amortissement linéaire pour toutes les immobilisations, ainsi ces amortissements linéaires sont assortis des coefficients suivants, dont un coefficient de 1,5 pour les équipements exploités pour une période d'amortissement n'excède pas cinq ans, à l'exclusion du mobilier et matériel du bureau et des véhicules de tourisme ; et d'un coefficient de 2 lorsque la période d'amortissement du matériel est comprise entre 5 ans et 10ans, ensuite un coefficient de 2,5 lorsque il s'agit d'une période d'amortissement comprise entre 10ans et 20 ans.

- **Les dispositions rapportées par la loi de finance 2007**

En matière d'investissement, cette loi prévoit une légère réduction de 30% à 25% de L'IBS (l'impôt sur les bénéfices des sociétés).

⁴³ Loi de finance n°2000-06 du 23 décembre 2000 J O n° 80 du 24/12/2000.

⁴⁴ Loi n° 01-12 du 19 juillet 2001, J O n° 38 du 21/7/2001

⁴⁵ Loi n°03-22 du 28 décembre 2003, JO n°83 du 29/12/2003.

⁴⁶ Loi n°05-16 du 31 décembre 2005, JO n°85 du 31/12 /2005.

- **Les dispositions prises dans la loi de finance 2010 et la loi de finance complémentaire 2010**

Cette loi⁴⁷ vise l'adaptation des règles fiscales en matière des amortissements des biens acquis en crédit bail et des provisions des établissements financiers avec les normes adoptées par le nouveau système comptable et financier.

- **La loi de finance pour 2015**

Elle stipule que : « Ne sont pas soumis 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 »

- **La loi de finance pour 2017**

Elle porte sur l'application de nouveaux taux d'imposition sur les revenus provenant de la location d'un bien immeuble à usage d'habitation, commercial ou professionnel.

Section 02 : Le marché de crédit bail en Algérie

Avec l'entrée progressive des nouvelles sociétés de leasing, ce mode de financement a connu une évolution en Algérie. Pour mieux cerner l'évolution de cette technique, nous avons jugé essentiel de présenter les acteurs financiers qui exercent cette activité et quelques chiffres relatifs à cette activité. Nous ferons également le point sur les obstacles qui entravent le développement du crédit-bail en Algérie.

1. Les principaux intervenants sur le marché du crédit-bail en Algérie

Comme tout marché, le marché du crédit bail est composé de deux compartiments : une offre et une demande.

1.1. L'offre de crédit bail en Algérie

Le marché algérien du leasing est partagé entre neuf banques : Al Baraka, BNP Paribas, Société générale, Al Salam Bank, Algeria Gulf Bank, CNEP Banque, Housing Bank for Trade & Finances et Trust Bank Algeria, offrent des services de leasing et détiennent une part de marché de 71% en 2020 avec un encours global de 115 milliards de dinars. Six établissements financiers, Société nationale de leasing, Maghreb Leasing Algeria, Arab Leasing Corporation, Ijar Leasing Corporation, Sofinance et El Djazaïr Ijar, détiennent une part de marché de 29%

⁴⁷ Ordonnance n° 10-01 du 26 août 2010 portant loi de finances complémentaire pour 2010 (Journal Officiel n° 49 du 29 août 2010).

en 2020 avec un encours global de 47 milliards de dinars. Le crédit-bail est également mis en place par des sociétés privées de leasing telles que ALC et MLA⁴⁸.

1.1.1. Les banques

En Algérie le crédit bail en Algérie a été surtout développé avec la création des banques privées étrangères, parmi lesquels on trouve : Al Baraka, BNP Paribas, Société générale, Al Salam Bank, Gulf Bank, Housing Bank for Trade & Finances et Trust Bank Algeria. Il est également pratiqué par les banques publiques à l'image de la CNEP Banque.

1.1.1.1. La Banque Al-baraka d'Algérie

La Banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Elle est créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000DA, la Banque a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991. Ses actionnaires sont la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (Algérie) et le Groupe Dallah Al Baraka (Arabie Saoudite). Régie par les dispositions de la Loi n° 90/10 du 14 Avril 1990 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 islamique⁴⁹.

1.1.1.2. La Société Générale Algérie (SGA)

La Société Générale Algérie a été créée le 29 mars 2000 avec pour principale mission de développer les activités de banque de détail. Une SPA au capital de 500 millions de DA, la Société Générale Algérie « SGA » est détenue à 61% par le groupe Société Générale, 29% par la FIBA, une Holding Luxembourgeoise constituée de capitaux détenus par des particuliers privés et à 10% par la banque mondiale à travers sa filiale SFI (Société Financière Internationale)⁵⁰.

Allant toujours de l'avant avec l'ambition d'être une banque de proximité au service de l'économie nationale, elle introduit en 2002 le leasing destiné aux entreprises avec la création d'un département qui lui est complètement dédié. Avec une croissance continue, la Société

⁴⁸ In: <https://www.reporters.dz/le-marche-du-leasing-en-algerie/>, consulté le 03/06/2023.

⁴⁹ Bahri O., « La finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui. Mémoire de Magister en sciences économiques, Université de Tizi Ouzou, 2012, p155.

⁵⁰ Khaled S.; Messali K., «Financement bancaire des investissements. Cas : Société Générale Algérie », mémoire de Master en Sciences Financières et Comptabilité, option Comptabilité et Audit, 2018, p 44.

Générale Algérie adapte sa stratégie avec les orientations préconisées par les autorités, elle a augmenté son capital à hauteur de 10 MD en 2010. Elle se dote d'un réseau de 70 agences réparties sur les grandes villes du pays. Au cours de ces dix ans, la Société Générale Algérie a mis tout son professionnalisme et savoir-faire à la disposition d'une clientèle de plus en plus exigeante.

1.1.1.3. La Trust Bank Algeria

La Trust Bank Algeria est une banque de droit algérien à capitaux privés. Elle a été créée le 14 avril 2002, sous la forme de société par action (SPA) avec un capital initial de 750 Millions de Dinars et est devenue opérationnelle le 06 avril 2003.

Le capital social de Trust Bank Alegria a été augmenté à 13 000 000 0000 DA (soit USD 97 Millions) en 2012, puis à 17 194 000 000 DA (soit USD 128 Millions) au 31/12/2019 et ce conformément à la réglementation fixant le capital minimum des Banques et Etablissements Financiers en Algérie⁵¹.

1.1.1.4. Natixis Algérie

Natixis Algérie est la filiale du Groupe BPCE adossée à Natixis (Pôle Services Financiers Spécialisés) installé en Algérie depuis 1999. Natixis Algérie offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers Algériens⁵².

1.1.1.5. BNP Paribas El Djazaïr

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 plusieurs années, 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'affaires⁵³.

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.

⁵¹ In : <https://www.trustbank.dz/>, consulté le 07 juin 2023.

⁵² Abdelfettah S ; Djouder T, op.cit, p 37.

⁵³ Sadaoui A., Zebiri S. : Les obstacles au développement du crédit-bail en Algérie –cas des banques de la commune de Bejaia, mémoire de master en Sciences Economiques, option : Monnaie banque et environnement international, Université de Bejaia, 2017, p 49.

1.1.1.6. The Housing Bank for Trade and Finance

The Housing Bank for Trade and Finance a été créée avec un capital de 2400 millions de DA, soit 30 millions de Dollars et obtenu son autorisation de constitution auprès de la banque d'Algérie en date du 27 juin 2002. Faisant suite à l'obtention de l'agrément le 08 octobre 2003, la Housing bank for trade and fiance Algeria a démarré son activité le 19 octobre 2003 en s'appuyant essentiellement sur des ressources humaines d'une grande compétence et sur des techniques bancaires de premier plan⁵⁴.

1.1.1.7. La Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP)

Créée par la loi du 10 Août 1964, elle était chargée de⁵⁵ collecter la petite épargne monétaire individuelle en vue de favoriser le crédit au logement et aux collectivités locales. Son activité sera orientée, par la suite, vers le financement des programmes planifiés d'habitat collectif.

1.1.1.8. Algeria Gulf Bank

Algeria Gulf Bank est la plus récente des banques privées à capitaux étrangers en Algérie. Elle est l'émanation de KIPCO, un group koweïtien privé, coté au Kuweit stock Exchange et dont les actifs gérés ou contrôlés excèdent les 10 milliards de dollars US. Algeria Gulf Bank a ouvert ses portes en mars 2004, dotée d'un capital initial de 1,6 milliards de DA. Ce capital est porté à 2,5 milliards de DA en 2006. Son statut de banque commerciale de plein exercice lui permet d'effectuer toutes les opérations de banque sur le plan national comme sur le plan international⁵⁶.

1.1.1.9. Al salam Bank Algeria

Al salam Bank Algeria est une banque qui active selon le droit algérien et dans le respect des principes de la Shari'a dans toutes ses transactions. Elle a été agréée par la banque d'Algérie le septembre 2008. Al Salam Bank Algeria travaille selon une stratégie claire et conformes aux exigences du développement économique dans tous les secteurs vitaux en Algérie, en proposant des produits certifiés par le comité Shari'a composé d'éminents ULEMAS (spécialistes) de la Shari'a et de l'économie⁵⁷.

⁵⁴ In : <https://www.housingbankdz.com/index.php/fr/>, consulté le 29/05/2023

⁵⁵ Naas A, « Le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché », édition Maisonneuve et Larose, 2003, p 75.

⁵⁶ In : <https://www.agb.dz>, consulté le 08/06/2023.

⁵⁷ In : <https://www.alsalamalgeria.com/fr/accueil.html> , consulté le 02/06/2023.

1.1.2. Les établissements de leasing

Il existe en Algérie six établissements financiers pratiquant les opérations de leasing : Société nationale de leasing, Maghreb Leasing Algeria, Arab Leasing Corporation, Ijar Leasing Corporation, Sofinance et El Djazaïr Ijar.

1.1.2.1. Société Nationale de Leasing (SNL)

La SNL est une société par action, créée en 2009, filiale de la banque nationale d'Algérie et de la banque de développement local (BDL). Cette société offre actuellement des services de leasing en Algérie, elle effectue des opérations de leasing mobilier tel que : les équipements, matériel et outillage. Elle exerce aussi le leasing qui porte sur le fonds de commerce. La SNL est la première société publique à venir sur le marché, elle a reçu, d'après son directeur général, un total de 374 demandeurs de financement (158 de juillet à décembre 2011 et 216 de janvier à novembre 2012)⁵⁸.

A côté de la SNL, deux sociétés de leasing ont été récemment créées, la société de leasing publique « Ijar Leasing Algérien » créée par la banque extérieure d'Algérie et Banco Espirito Santo (Le Groupe bancaire portugais)⁵⁹ spécialisée dans le financement de crédit-bail, ajoutant aussi une nouvelle société agréée « El Djazaïr Idjar ».

1.1.2.2. El-Djazaïr Idjar

El Djazaïr Idjar «EDI»:El Djazaïr Idjar (EDI), nouvelle filiale de leasing, créée en partenariat en 2011 par la BADR, CPA et ASICOM qui détiennent, comme actions, 47 % chacune pour les deux premières banques et 6 % pour la troisième banque actionnaire, est désormais opérationnelle dans l'ensemble du territoire national avec un capital d'investissement de 3,5 milliards de DA. La création de l'EDI, agréée en août 2012 par la Banque d'Algérie, s'inscrit dans le cadre de la diversification des opérations de financement des activités du leasing et de leur développement au profit de l'essor des PME/PMI en Algérie⁶⁰

⁵⁸Belaidi A Keddami I. : L'activité du Leasing en Algérie. Cas : NATIXIS Banque Agence n°151 Tizi-Ouzou, mémoire de Master en Sciences Economiques Option : Banques et Marchés Financiers, Université Mouloud, Mammeri de Tizi-Ouzou, 2017, p 82.

⁵⁹In : *www.Ijar algéria com*, consulté le 20/03/2021.

⁶⁰Bensaad A, op.cit

1.1.2.3. Ijar leasing Algérie « ILA »

Le Conseil de Monnaie et de Crédit (CMC) 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 pour la constitution de la (SPA) Ijar Leasing Algérie (ILA) en qualité d'établissement financier doté d'un capital de 3,5 milliards de DA, agréé en mai 2012 réparti entre deux actionnaires, à savoir la Banque Extérieur d'Algérie(BEA) pour 65% et 35% pour Banco Espirito Santo(Portugal)⁶¹.

1.1.2.4. Arab Leasing Corporation (ALC)

Arab Leasing Corporation est un établissement financier créé le 06 Octobre 2001, mais son activité a débuté le 20 février 2002. Elle dispose de trois agences ; deux à Alger et une à Sétif. Son capital social est fixé à 758 millions de DA, il est souscrit par les actionnaires suivants :⁶²

- ✓ Arab Banking Corporation-Algeria (ABC-Algeria) : 34% ;
- ✓ The Arab Investment Company (TAIC) : 25% ;
- ✓ CNEP banque : 20% ;
- ✓ DIGIMEX : 09% ;
- ✓ Société Financière Internationale(SFI) : 07% ;
- ✓ ALGEMATCO : 05%.

Dont l'objectif est de⁶³ :

- ✚ Réaliser les opérations de leasing mobilier sur des biens à usage professionnel pour le compte de la clientèle assorties ou non d'option d'achat.
- ✚ Réaliser les opérations de leasing immobilier sur des biens immeubles acquis ou construits pour l'usage de sa clientèle à des fins professionnelles avec ou sans option d'achat.
- ✚ Pratiquer le leasing financier mobilier et immobilier tel que défini par la loi, avec prise en charge de l'entretien, de l'assurance et des charges d'exploitation du bien loué. –
- ✚ Réaliser les opérations de « lease back ». -Participer aux opérations similaires faites par d'autres sociétés de leasing.

⁶¹ Belaidi A Keddani I, op.cit. p 83.

⁶² In : <https://arableasing-dz.com/>, consulté le 28/05/2023.

⁶³ Dali Youcef S. : Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie Son application à la BNP Paribas El Djazaïr et la BADR banque, mémoire de Magister en Management, Option : Finance, université Oran, 2011, p 71.

1.1.2.5. Maghreb Leasing Algérie (MLA Leasing)

Crée en 2006, c'est un établissement financier dont les actionnaires sont tunisiens et européens. (Tunisie Leasing, Amen Bank, banque tunisienne, Netherlands Development Finance Company de la Hollande, Société de promotion et de participation pour la coopération économique filiale de l'agence française de développement, Maghreb Private Equity Fund, CFAO), Et dont l'objectif principal est de devenir le partenaire privilégié des PME, PMI, des professions libérales et commerçantes en matière de financement par le leasing des équipements nécessaires à leurs activités. Consciente des potentialités qu'offre le marché algérien, elle dispose aujourd'hui de 05 agences au niveau du territoire national (Alger, Sétif, Oran, Annaba et Hassi Messaoud).⁶⁴

1.1.2.6. La SOFINANCE

La SOFINANCE est une Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement, constituée en date du 04 avril 2000 et elle a commencé son activité après l'obtention de son agrément par la Banque d'Algérie en 9 janvier 2001. Elle est dotée d'un capital social de 5 milliards DA son capital est doublé en 2017. Son objet social comprend tous les métiers développés par la banque universelle (l'intermédiation financière, favoriser la création et le développement des entreprises et participe aux reprises et redressement d'entreprises) à l'exclusion des dépôts clientèle.

L'une des principales activités est le crédit-bail. Elle finance principalement :

- ✚ Les équipements de travaux publics et Bâtiments,
- ✚ Les véhicules industriels,
- ✚ Machines-outils.⁶⁵

1.2. La demande du crédit-bail en Algérie

La demande de financement de leasing peut provenir de toutes les catégories des entreprises à savoir les PME/PMI, les grandes entreprises et de profession libérale. Ce type de financement apparaît comme un mode approprié à différents opérateurs économique, il représente soit⁶⁶ :

⁶⁴Dali Youcef S, op.cit. p 72.

⁶⁵ In : www.sofinance.dz, consulté le 29/03/2021.

⁶⁶Belaidi A., Keddani I., op.cit. p 83.

- le substitut des autres types de financement qui leur permet de réaliser des programmes d'investissement tout en préservant la structure de leurs capitaux permanents ;
- le complément des autres sources de financement qui peuvent leur être proposé

1.2.1. Les PME/PMI

Le leasing est le mode de financement idéal pour les PME et PMI, qui ne remplissent pas le cahier des charges exigé pour obtenir un crédit à moyen terme (CMT), car il leur permet d'avoir une source de financement pour leur investissement à moyen terme sans pour autant avoir un acompte, mais aussi sans avoir besoin de sûreté réelle car le bailleur reste le propriétaire juridique du bien⁶⁷.

1.2.2. Les professions libérales

Les réformes économiques ont fait que le domaine d'activité des professions libérales s'est vu s'agrandir, ce qui fait d'eux des agents désireux d'élargir leur marché. Le crédit-bail aide les acteurs des professions libérales à s'équiper et à développer leur fonds de commerce.

Cette formule s'adapte aussi à leurs besoins, elle leur permet⁶⁸ :

- de renouveler ; à leur rythme leurs, équipements sans se soucier de leurs amortissements.
- d'identifier clairement les coûts d'exploitation : la facture est transparente, elle indique le coût effectif et réel de l'exploitation de l'équipement à payer de manière fixe.

Dans les différents secteurs des professions libérales, c'est le secteur médical qui est le leader. En effet, ce sont en général les médecins et les chirurgiens-dentistes qui accèdent au crédit-bail pour le financement des équipements à usage professionnel.

1.2.3. Les entreprises de grande taille

En Algérie, les secteurs d'activité des grandes entreprises qui ont recours au crédit-bail sont le plus souvent⁶⁹ :

- ✓ Le secteur d'hydrocarbures pour l'acquisition des équipements de forages ;

⁶⁷ Bensaad A, op.cit, p 47.

⁶⁸ Abdelfettah S ; Djouder T, op.cit, p 41.

⁶⁹ Beladel A, op.cit. p 155.

- ✓ Le secteur des travaux publics, pour l'acquisition des chargeuses, dumpers, pelleteuses, bulldozers, mixeurs, remorques et semi-remorques ;
- ✓ Le secteur d'industrie pour l'acquisition des grues, des chariots élévateurs, des grandes machines conformes à leur activité.

En Algérie, nous pouvons constater que le nombre de demandeurs potentiels de cette forme de financement est très important. Pourtant, ces demandeurs s'orientent dans la plupart des cas vers d'autres formes de financement que le crédit-bail. Nous pouvons lier ceci aux raisons suivantes :

- ✓ la méconnaissance de ce produit : la majorité des entrepreneurs algériens ignorent l'existence de ce mode de financement et les avantages qu'il procure ;
- ✓ Le coût relativement élevé de ce mode de financement ;
- ✓ l'absence d'une "culture crédit-bail" en Algérie : le fait d'investir sans être propriétaire constitue pour beaucoup d'entreprises algériennes une barrière psychologique difficile à franchir.

En revanche cette formule intéresse les personnes soucieuses du respect de la religion, puisque cette formule est conforme aux principes de la charria islamique. Cependant, nous pouvons citer quelques grandes entreprises qui ont recouru au crédit-bail comme Air Algérie, Cevital, groupe HADDAD, etc.

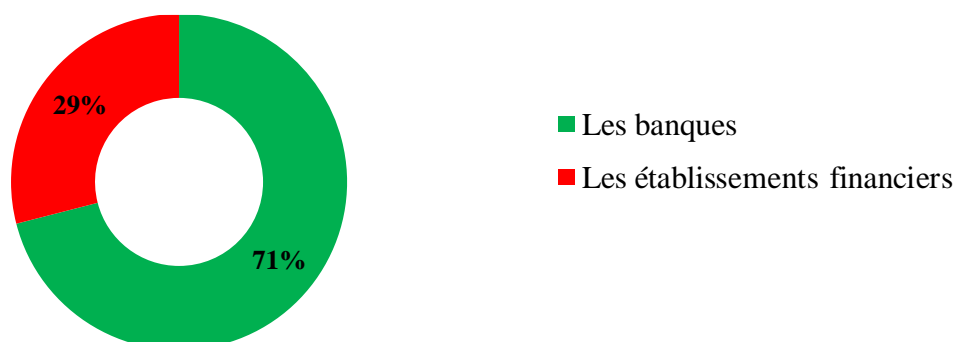
2. Le marché du crédit bail en Algérie en quelques chiffres

Aujourd'hui le leasing occupe une place vitale dans le financement des PME et de l'économie nationale et afin de mesurer et de montrer son importance sur le marché national, nous allons retracer l'évolution de ce marché, les parts de marché des principaux intervenants en ainsi que les caractéristiques du leasing pratiqué par ces organismes.

2.1. Les parts de marché des principaux intervenants

Le marché algérien du leasing est partagé entre les banques qui détiennent une part de marché de 71% en 2020 avec un encours global de 115 milliards de dinars et les établissements qui détiennent une part de marché de 29% en 2020 avec un encours global de 47 milliards de dinars.

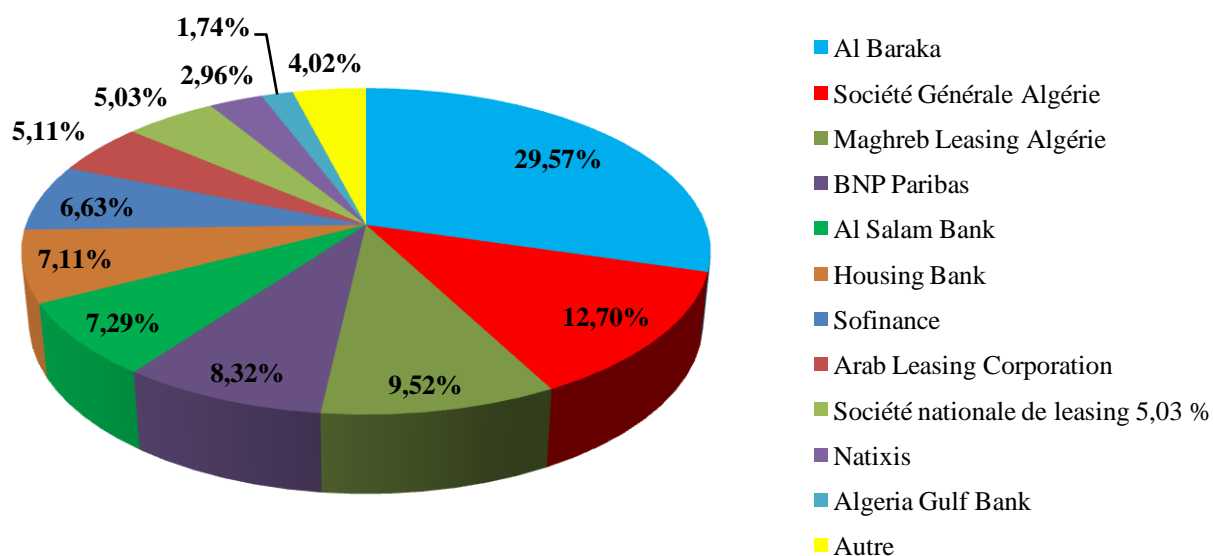
Figure 1: La part de marché des deux principaux segments du crédit bail en Algérie (en pourcentage)



Source : In: <https://www.reporters.dz/le-marche-du-leasing-en-algerie/>, consulté le 03/06/2023.

Les parts de marché des principaux intervenants sont Al Baraka 29,57 %, Société Générale Algérie 12,70%, Maghreb Leasing Algérie 9,52 %, BNP Paribas 8,32 %, Al Salam Bank 7,29 %, Housing Bank 7,11 %, Sofinance 6,63 %, Arab Leasing Corporation 5,11 %, Société nationale de leasing 5,03 %, Natixis 2,96 %, Algeria Gulf Bank 1,74 %⁷⁰.

Figure 2 : La part de marché des acteurs du crédit-bail en Algérie en 2020 (en %)



Source : In: <https://www.reporters.dz/le-marche-du-leasing-en-algerie/>, consulté le 03/06/2023.

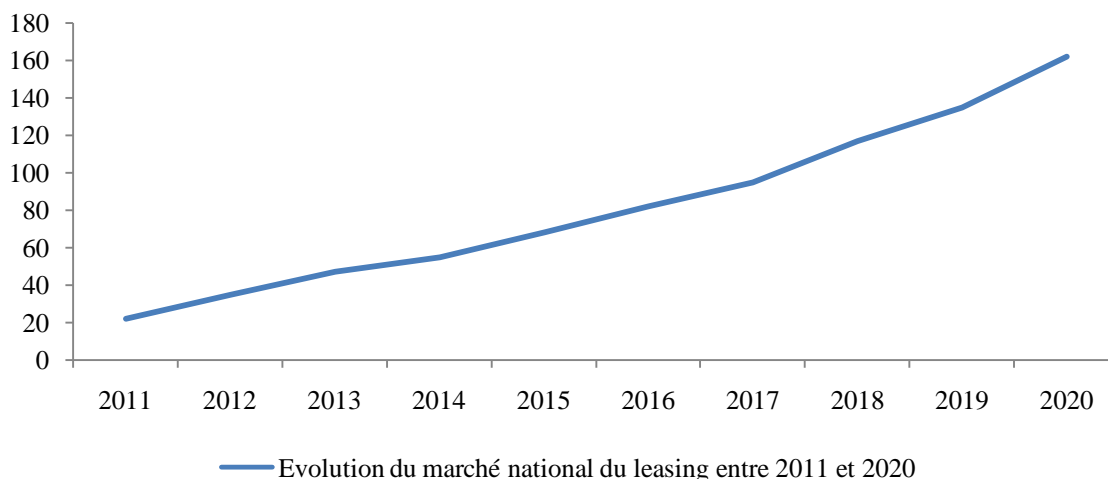
2.2. Evolution du marché du leasing en Algérie

En 2020, la taille du marché est estimée à 162 milliards de dinars contre 135 milliards de dinars en 2019. L'activité de leasing enregistre un taux de croissance continu et important au

⁷⁰ In: <https://www.reporters.dz/le-marche-du-leasing-en-algerie/>, consulté le 07/06/2023.

cours des dix dernières années. Le montant total des actifs n'étaient que de 22 milliards de dinars en 2011 a augmenté jusqu'à 162 milliards de DA en 2020, soit un taux d'accroissement de 636,36% en l'espace de 9 ans.

Figure 3: Évolution du marché national du leasing entre 2011 et 2020 (en Milliard de dinars)



Source : Ait Kaci M.L, « La problématique du financement des entreprises Algériennes par le crédit-bail (Cas de la BADR «580» DE T.O) », mémoire de master en sciences économiques, Option : Economie Monétaire et Bancaire, Université de Tizi Ouzou, 2021, p82.

Le marché du crédit-bail en Algérie a connu une croissance de 20 % en 2020, et ce, malgré des conditions économiques et sanitaires difficiles. La principale raison d'une telle croissance réside dans les difficultés rencontrées par beaucoup de PME dans l'accès aux crédits bancaires purs. Le leasing peut donc être apprécié comme un «produit de substitution» au crédit bancaire et qui cadre bien aux besoins des PME.

2.3. Les spécificités de l'offre du crédit-bail en Algérie

Dans le tableau ci-après, il sera question de présenter les caractéristiques du crédit-bail offert par les principaux bailleurs qui partagent le marché du crédit-bail algérien⁷¹.

2.3.1. Les formes de crédit-bail pratiquées

Il est à noter que toutes les sociétés de crédit-bail en Algérie pratiquent uniquement le crédit-bail financier, c'est-à-dire qu'elles transfèrent au preneur tous les risques et avantages liés à la propriété du bien, avec une option d'achat préférentielle à la fin du contrat de crédit-

⁷¹ Ait Kaci M.L, « La problématique du financement des entreprises Algériennes par le crédit-bail (Cas de la BADR «580» DE T.O) », mémoire de master en sciences économiques, Option : Economie Monétaire et Bancaire, Université de Tizi Ouzou, 2021, p84.

bail. Néanmoins, une forme particulière de crédit-bail « le lease back » est pratiquée par l'ALC et AL BARAKA, et l'absence totale de l'utilisation de la forme du crédit bail adossé.

2.3.2. Les secteurs d'activité ciblés

Les sociétés de crédit-bail mènent leur activité en fonction des spécificités du marché algérien, elles limitent leurs interventions à une gamme de matériels tels que : le matériel de travaux publics, le matériel relevant du secteur agricole et le matériel de transport.

3. Les difficultés qui entravent le développement du crédit-bail en Algérie

Après la promulgation de l'ordonnance 96/09 et les dispositions édictées par l'article 112 de la loi de finances 1996, en sus des contraintes du plan comptable édicté par la banque d'Algérie, les établissements pratiquant ou envisageant de se lancer dans le crédit-bail ont été confrontés à des difficultés juridiques, fiscales et techniques générées notamment par l'adoption du système comptable latin qui se base sur le critère juridique (comptabilité patrimoniale)⁷².

3.1. Les difficultés juridiques

Le financement par crédit-bail a connu des lacunes qui demeurent et nécessitent une prise en charges sur le plan juridique, malgré la publication des textes législatifs, réglementaires et fiscaux, les vides juridiques dans le domaine du crédit-bail restent. Insatisfaits.

L'association des banques et établissement financiers « ABEF » propose la publicité légale des contrats de crédit-bail au niveau du centre national du registre de commerce, ces derniers seront tenu d'inscrire dans un registre public.

En cas de défaut de publicité, le bailleur doit revendiquer et établir que tous les créanciers du locataire ont connaissances de ses droits antérieurement à l'ouverture de la procédure collective, a ce défaut le bien devient le gage des créanciers du preneur, ainsi les bénéficiers des fonds procèdent à la vente du bien.

Un contrat de crédit-bail non publié reste valable entre les parties, au delà l'inopposabilité aux tiers reste la seule sanction du défaut d'une publicité légale⁷³.

⁷² Bensaad A, op.cit, p 48.

⁷³ Berbar L., Boutakhedmit Z, op.cit. p 50.

3.2. Les obstacles fiscaux

En Algérie, le système de la comptabilité est basé sur le critère juridique qui entraîne des loyers perçus parmi les produits et celle des amortissements parmi les charges. Les incidences de la comptabilisation du leasing sont d'ordre fiscal qui engendre des anomalies dans le traitement comptable des opérations du leasing avant la publication des lois en 2001. Les modifications introduisent :

- L'enregistrement d'une plus-value ou moins-value lorsque la durée d'amortissement des biens loués est supérieure ou inférieure à la durée contractuelle qui correspond à la durée de l'opération de crédit-bail.
- Le calcul de la taxe sur l'activité professionnelle est sur la base de la globalité des loyers alors que dans le crédit bancaire traditionnel, seulement les intérêts qui sont soumis à cette taxe.
- Il s'agit d'un double transfère de propriété, en faveur du bailleur d'abord au début de l'opération du crédit-bail, ensuite en faveur du locataire lors de la levée de l'option d'achat, rend ce type de financement coûteux et ces frais sont souvent supporté par le preneur.
- Dans le cadre d'une opération de lease-back ou cession bail d'un leasing immobilier et dans le cas où la société de leasing achète le propre bien de l'opération en vue de le relouer en crédit-bail, l'opération est considérée par l'administration fiscale comme une cession d'immeuble, cette acquisition est soumise à l'impôt sur la plus value. Lorsque le bien est d'acquisition récente, le taux peut atteindre les 15%, alors que la cession bail est une simple opération de crédit au sens de la loi⁷⁴.

3.3. Les obstacles réglementaires

L'application de la réglementation prudentielle dans toute sa rigueur aux opérations de crédit-bail, y compris celles initiées par les établissements financiers ou les sociétés de crédit-bail qui ne gèrent pas des dépôts des clients, limitent les capacités d'intervention de ces établissements notamment en ce qui concerne le ratio de division du risque et le ratio de solvabilité. Il en est de même pour la rentabilité de ces sociétés au regard de l'obligation de provisionner des loyers impayés avec déchéance du terme.⁷⁵

⁷⁴ Berbar L., Boutakhedmit Z, op.cit. p 73.

⁷⁵ Aiboud S., Hamoum L., op.cit. p 85.

3.4. Les obstacles pratiques

Les établissements ayant pratiqué des opérations de crédit-bail ont été confrontés à diverses difficultés pratiques, dont la non assimilation par les opérateurs économiques du mode de financement par crédit-bail, de ses spécificités et de ses avantages, le mode de financement classique demeurant le plus usité :

- la difficulté d'établir des documents juridiques et administratifs au nom de la société de leasing notamment auprès de certaines administrations qui ne sont pas habituées à ce mode de financement en absence d'orientations et d'instructions s'y rapportant ;
- La difficulté de transférer la responsabilité civile du propriétaire au crédit-preneur en cas d'accident ou de dommages ;
- La difficulté de s'assurer de l'apposition des plaques qui justifient la propriété de la société de crédit-bail ;
- La difficulté de revendre ou relouer les équipements une fois récupérés et ce, faute de sociétés spécialisées dans ce domaine.

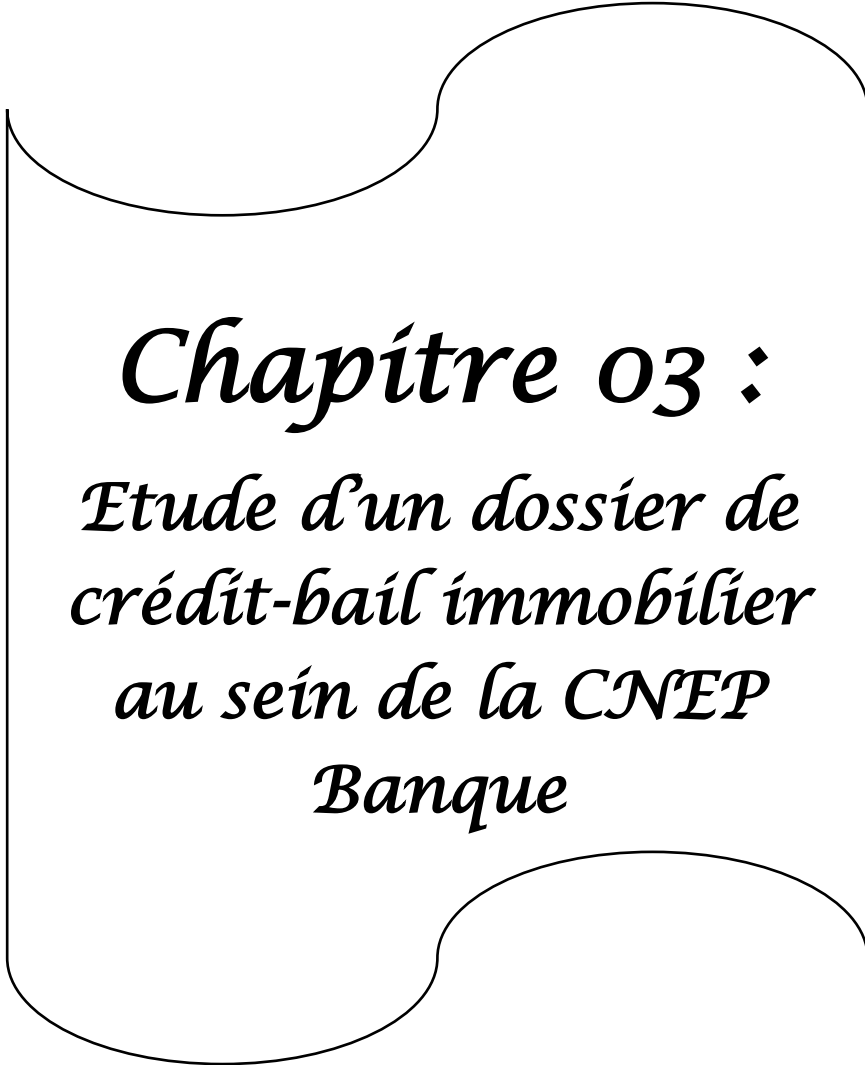
3.5. Les obstacles comptables

Comme le leasing en Algérie fait l'objet d'une comptabilisation en « hors bilan » dans les comptes des locataires, ces derniers ont du mal à accepter l'usage d'un bien sans en être propriétaire. En d'autres termes, les locataires n'admettent pas que le bien loué ne figure pas dans leur patrimoine. D'ailleurs des incidents ont été enregistrés au niveau de la Société Algérienne de Leasing Mobilier « SALEM » où des crédit-preneurs ont amorti le bien loué dans leur bilan. La solution serait de divulguer le mécanisme du leasing. Il faut faire connaître ce nouveau mode de financement, en Algérie, pour que les opérateurs économiques algériens voient son fonctionnement. Et pourtant, les organismes financiers pratiquant le leasing en Algérie ont animé des séminaires sur le leasing à plusieurs occasions destiné à mieux faire connaître le leasing⁷⁶

⁷⁶ Abdelfettah S ; Djouder T, op.cit, p 43.

Conclusion

L'Algérie ne fait que débiter son expérience dans le domaine du crédit-bail et nécessite encore un encadrement technique, juridique et fiscal incitatif pour encourager sa croissance. L'association professionnelle des banques et des établissements financiers a travaillé à la vulgarisation de ce mode de financement en comblant les lacunes d'ordre juridique et fiscal qui ont entravé sa compétitivité par rapport aux crédits bancaires traditionnels. Le premier acquis est l'alignement du crédit-bail sur le crédit bancaire en termes fiscaux. La deuxième étape consiste à obtenir un régime de faveur afin d'encourager cette activité et la rendre plus attractive pour les investisseurs potentiels ainsi que leurs partenaires techniques.



Chapitre 03 :
Etude d'un dossier de
crédit-bail immobilier
au sein de la CNEP
Banque

Chapitre 3 : Etude d'un dossier de crédit bail immobilier au sein de la CNEP Banque

Introduction

Afin d'illustrer les concepts que nous avons développés dans les deux chapitres précédents, il est impératif de procéder à l'étude d'un cas pratique. Cette étude permettra de mettre en évidence les principaux éléments qui sont utilisés pour analyser un contrat de crédit-bail. Dans cette optique, notre choix s'est porté sur un dossier spécifique au sein de la CNEP Banque. Nous avons bénéficié du soutien logistique nécessaire pour mener à bien cette analyse financière.

Le présent chapitre sera composé de trois sections distinctes afin d'exposer clairement le processus et la méthodologie employée lors des différentes phases d'analyse du contrat étudié. La première section sera dédiée à la présentation de la CNEP Banque en tant qu'organisme d'accueil. La deuxième section portera sur le traitement d'un dossier relatif au crédit-bail, tandis que la troisième et dernière section consistera en une analyse approfondie d'une étude de cas relative à ce même type de contrat financier.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

La présente section a pour objectif de décrire les principales caractéristiques de l'agence 209 appartenant à la CNEP Banque située à Bejaïa.

1. Présentation de l'agence CNEP-Banque de Bejaïa

L'agence CNEP-Banque de Bejaïa code « 209 » est le compartiment de base de la CNEP-Banque de Bejaïa, a vu le jour le 07 novembre 1979 est restructurée du réseau de Tizi-Ouzou vers le réseau de Bejaïa. Cela, par la décision n°384/2001 du 29/11/2002. L'agence « 209 » réalise un volume d'activité très important par rapport aux autres agences de la ville de Bejaïa, elle est composée d'une direction qui se divise en deux parties : front office et banque office, répartie sur plusieurs services.

1.1.Front office

Le Front office est l'ensemble de personnels qui sont chargés de la réception de la clientèle et ont pour mission de fournir des informations sur les opérations de liquidité, les pièces nécessaires à fournir et des différentielles orientations sur les crédits hypothécaires. Elle est composée de quatre sous parties, à savoir :

1.1.1. Chargés de la clientèle (particulier et entreprises)

Ce service s'occupe d'ouverture du compte et suivi, prospection de la clientèle, souscription de produits d'épargne et du crédit, revenus des comptes inactifs et successions.

1.1.2. Guichet payeur/caisse

Ce guichet assure les opérations transactionnelles, versement ou bien retrait d'espèce, remise chèque, remise versement déplacé, réception de la demande de la clientèle.

1.1.3. Accueil/orientation

Ce service a comme charge : accueil (informations et orientations), distributions des bordereaux, des imprimés et des listes de pièces nécessaires.

1.1.4. Direction agence

Elle a comme tâche : animation commerciale, rôle éventuel de conseiller de clientèles entreprises.

1.2. Back office

Le back office est l'ensemble du personnel qui se charge de l'étude et de traitement des dossiers avec la décision de l'octroi du crédit, ils comportent les services suivants :

1.2.1. Service administration/support

Il assure la gestion administrative du personnel et les moyens, réalisations des budgets des statistiques.

1.2.2. Service gestion flux

Il accomplit les opérations de compensation et paiement de chèque, virement émis et reçu.

1.2.3. Service secrétariat engagement (gestion des litiges et évènements)

Il est chargé du traitement des instructions de crédit, prise des garanties du crédit, ...etc.

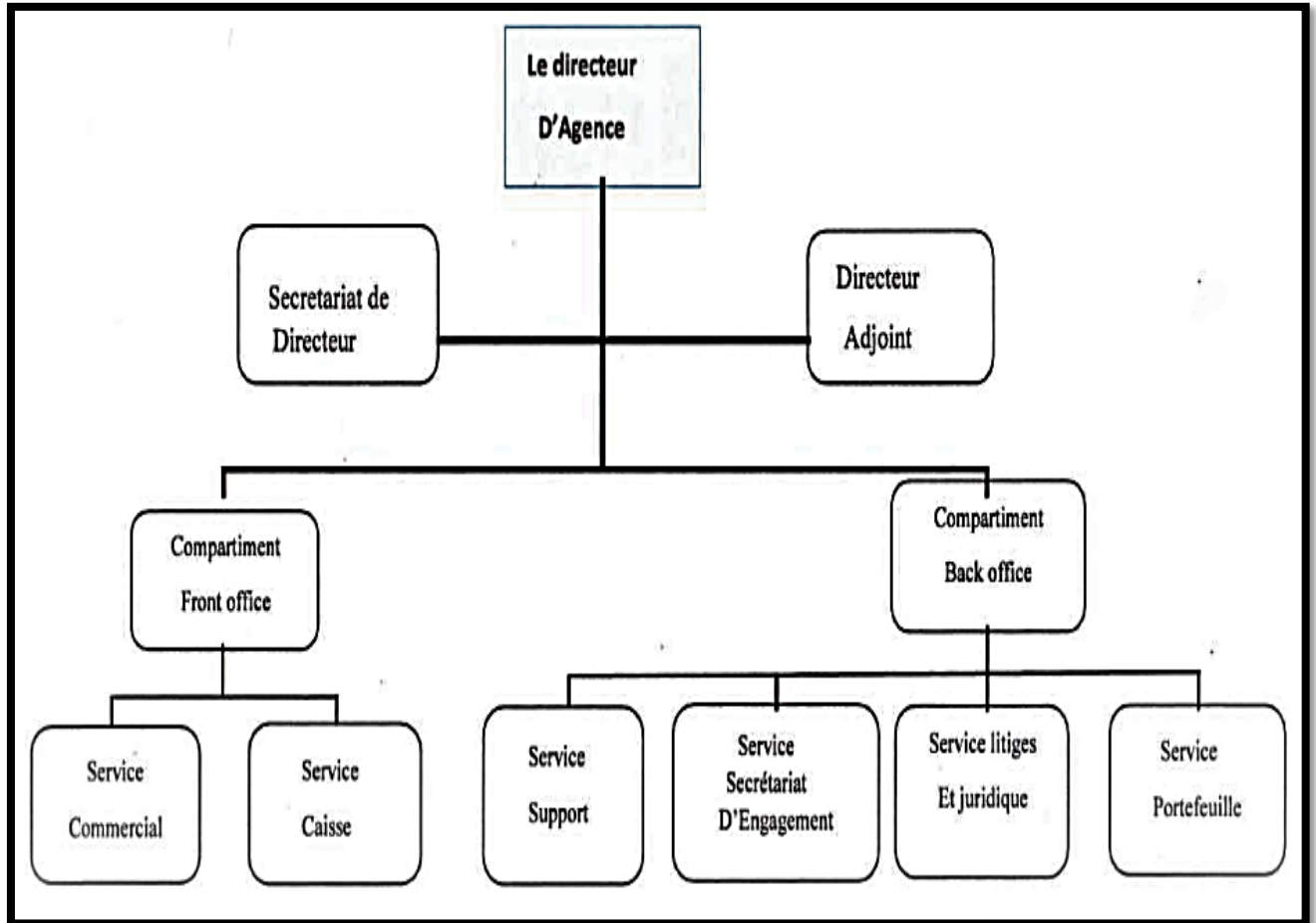
Cette agence est investie des principales missions, qui sont :

- Relations commerciales suivies avec celle-ci ;
- Réaliser le plan d'action commerciale ;
- Assurer la gestion, suivi des crédits décidés et des garanties exigées.

2. Organigramme de la CNEP-Banque de Bejaïa

Le schéma 3 présente l'organigramme de la CNEP Banque agence « 209 »

Schéma 3: Organigramme de la CNEP-Banque agence « 209 »



Source : Document fourni par CNEP-Banque Bejaïa

Section 02 : Le traitement du crédit-bail à la CNEP Banque

La présente section a pour but de présenter le processus intégral associé au traitement d'un dossier relatif à un contrat de crédit-bail immobilier.

1. Processus de traitement d'une demande de crédit-bail immobilier

Le processus de traitement d'une de crédit bail immobilier se déroule en plusieurs étapes.

1.1.Etape 01 : Au niveau de l'agence (délais de traitement 3 jours)

Cette étape se déroule ainsi :

1.1.1. L'accueil du prospect ou du client au niveau de l'agence

Le premier maillon de la chaîne de valeur étant le chargé de la clientèle qui est l'interface de la banque avec le prospect et/ou futur client désirant d'entrer en relation avec la CNEP Banque. Son intervention dès l'entrée en relation sera déterminante pour la suite du processus et l'importance à accorder à la qualité de l'accueil et à la précision de l'information communiquée permettront de gagner et rassurer le client et/ou futur prospect.

Les principales actions à entreprendre dans ce sens par ce le chargé de la clientèle lors de ce premier entretien sont dictées ci-après :

- Accueillir le client (prospect) ou le client déjà domicilié, et l'inviter dans un espace permettant le bon déroulement de l'entretien ;
- Lors de l'entretien, cerner les besoins financiers du client et l'assister dans la préparation de son dossier de crédit-bail immobilier mais aussi apprécier son éligibilité au crédit sur une base déclarative ;
- Informer le client sur les produits et les conditions tarifaires de la CNEP-Banque ;
- Inviter le client (prospect) à ouvrir un compte auprès de l'agence, et y domicilier son chiffre d'affaires, en lui remettant la liste des documents d'ouverture de compte courant ;
- Si le client dispose des documents, l'ouverture de compte peut se faire sur place, sinon fixer un rendez-vous ;
- Communiquer au prospect ou au client les coordonnées du chargé de clientèle (numéro de téléphone, numéro de fax, e-mail...).

1.1.2. L'entrée en relation avec le client

A la suite de la première étape d'accueil et l'entretien avec le client, le preneur qui officialise l'entrée en relation de ce dernier avec la banque, dans ce cadre, le chargé de clientèle procédera aux tâches suivantes :

- Ouverture du compte courant au nom de la personne physique ou morale, remettre le RIB à la personne habilitée, et s'assurer de la commande de chéquier ;
- Explication au client (futur crédit-preneur) des modalités de fonctionnement du compte, et les instruments de paiements que la CNEP-Banque met à sa disposition, en l'invitant encore une fois à domicilier son chiffre d'affaires ;
- Assurer le suivi du compte courant, et la prise en charge des demandes du client (futur crédit-preneur) liées à son fonctionnement ;

- Informer le client (futur crédit-preneur) que les critères d'éligibilité au crédit-bail immobilier sont :
 - ✓ Etre un opérateur économique, national ou étranger, personne physique ou morale, de droit Algérien public ou privé exerçant une activité commerciale, professionnelle et/ou industrielle ;
 - ✓ Avoir une durée d'existence à la date de dépôt de la demande de financement, égale au minimum à deux exercices comptables ;
 - ✓ Etre une nouvelle entreprise adossée à des entreprises déjà existantes ainsi que les extensions d'activités d'entreprises par création de nouvelles activités.
- Dans le cas où la demande de financement s'avère éligible, le chargé de clientèle lui remet une simulation automatique de loyer qu'il soumet au client en vue de recueillir son accord de principe ;
- Dans le cas où le client accepte l'offre de la Banque, le chargé de clientèle lui remet le formulaire de demande de financement en crédit-bail immobilier, modèle CNEP-Banque, ces documents doivent être obligatoirement signés par la personne habilitée à engager l'entreprise ;
- Remise de la liste des pièces constitutives du dossier de demande de crédit-bail immobilier ci-après et fixer un rendez-vous pour le dépôt dudit dossier.
- Le dossier est constitué des pièces suivantes (voir annexe n°04).
 - ✓ En sus des pièces énumérées, le chargé de la clientèle, à cette étape, veillera à :
 - Remettre au client l'imprimé d'autorisation de consultation de la Centrale des Risques Entreprises et Ménages (CREM) ;
 - Remettre au client la liste des BET et experts conventionnés avec la CNEP-Banque (liste fournie par la direction du réseau) ;
 - Expliquer au client chaque point de la liste des documents à fournir, et comment remplir correctement chaque imprimé, et que le dossier doit être fourni en trois (03) exemplaires ;
 - Assurer au client sa disponibilité pour le conseiller et l'accompagner dans la préparation du dossier ;
 - Etablir un PV d'entretien avec le promoteur, et le classer dans un fichier ouvert à cet effet.

1.1.3. Présentation du dossier de crédit

Après la remise des documents par le client, le chargé de la clientèle procédera de la façon suivante :

- Procéder à la vérification de la conformité des copies aux documents originaux et apposer la mention « conforme à l'original » avec sa griffe et sa signature ;
- Veiller au recueil de toute information jugée utile à l'examen de la demande de financement ;
- S'assurer que l'ensemble des documents exigés ont été fournis et sont en cours de validité.

Deux cas de figure peuvent se présenter :

- Si le dossier comporte des insuffisances ou des pièces manquantes, établir un PV de dossier incomplet, en deux exemplaires consignés entre le chargé de la clientèle et le client, en recensant l'ensemble des insuffisances à compléter et restituer le dossier au client ;
- Si le dossier est recevable, inviter le client à s'acquitter des frais d'études du dossier et verser le reçu de paiement dans chaque copie du dossier, ensuite remettre le récépissé de dépôt du dossier en question au futur crédit-preneur, archiver l'accusé de réception du client dans un chrono ouvert à cet effet et enregistrer la demande de crédit sur un registre « Registres de dépôts des dossiers de crédit-bail immobilier ».

A la suite de ces étapes, le chargé de la clientèle veillera à transmettre le dossier au chef de service clientèle pour vérification et validation.

- **Le chef de service commercial :** Il va procéder à :
 - La vérification et validation de la complétude et recevabilité du dossier ;
 - La transmission du dossier au chef de service engagements en vue de son analyse et traitement.
- **Le chef de service engagements :** Pour sa part, effectuera les vérifications suivantes :
 - Opérer un contrôle de recevabilité et complétude du dossier et validation du dossier ;
 - Affecter le dossier à un analyste crédit pour traitement.
- **L'analyste crédit :** Une fois le dossier affecté, va procéder ainsi :
 - Dépouillement et vérification du dossier et examen des documents présentés ;

- Vérification de l'autorisation CREM en question (les informations portées, la signature de la personne habilitée, la date de la signature...);
- Accès au fichier de la CREM consultation édition et signature de la réponse CREM. La consultation concernera aussi bien le client (personne physique) que les associés et la personne morale le cas échéant ;
- Consultation du fichier central des impayés, la consultation concernera aussi bien le client (personne physique) que les associés et la personne morale le cas échéant ;
- Consultation de la centrale des interdits de chéquiers, la consultation concernera aussi bien le client (personne physique) que les associés et la personne morale le cas échéant ;
- Authentification des justificatifs fiscaux et parafiscaux et du registre de commerce auprès des organismes y afférents (Impôts, CNAS, CASNOS, CACOBATH, CNRC) ;
- Inscription des différents points et interrogations à clarifier avec le client après examen et analyse du dossier (s'assurer de la validité de chaque document constitutif) ;
- Visite programmée chez le client en compagnie du directeur d'agence ou du directeur d'agence adjoint et recueil des informations complémentaires au cours de l'entretien ;
- Etablissement du compte rendu de visite selon le modèle règlementaire (Rapport de visite et Rapport commercial) ;
- Etablissement de la fiche de synthèse agence à présenter au Comité de Crédit Agence suivant modèle règlementaire.
- **Comité de Crédit Agence** : A l'issue de toutes ces étapes, le Comité de Crédit Agence statue sur la recevabilité du dossier, l'opportunité commerciale du projet et les risques éventuels qu'il présente et transmet, simultanément, à la Direction du Réseau Commercial de rattachement ainsi qu'à la Direction des Crédits aux promoteurs immobiliers, un exemplaire du dossier accompagné du procès-verbal de la réunion du Comité de Crédit Agence portant les avis motivés des membres.

1.2. Etape 02 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial (délais de traitement 8 jours)

Cette étape englobe la réception et affectation ainsi que l'examen du dossier.

1.2.1. Réception et affectation du dossier

Dès la réception du dossier portant demande de financement et son enregistrement après avoir accusé sa réception, et après les contrôles d'usage, le chef de département Crédit doit procéder à :

- L'affectation du dossier de financement à un analyste de crédit pour son traitement ;
- La remise du document juridique du dossier au service juridique pour examen et avis ;
- La remise du rapport d'expertise relatif au bien immobilier objet de la demande de financement au service technique pour examen et avis.

1.2.2. Examen du dossier

L'examen du dossier se fait essentiellement sur deux volets :

❖ Volet juridique

L'examen juridique consiste en une étude préliminaire de la faisabilité juridique et foncière du bien immobilier objet du financement qui doit donner lieu à un avis juridique émis par le service juridique de la Direction du Réseau Commercial.

Le chef de service juridique doit veiller au respect des conditions d'éligibilité du bien immobilier au financement liées aux aspects juridiques et fonciers, notamment :

- L'historique et l'origine du foncier ;
- La publication de l'acte d'acquisition du bien immobilier objet du financement auprès de la conservation foncière ;
- La non attribution du terrain d'assiette du bien immobilier sous forme de concession ;
- L'absence d'une quelconque clause pouvant empêcher la vente du bien immobilier.

Le responsable juridique se prononce aussi sur la conformité des documents juridiques de l'entreprise après leur vérification, notamment, les statuts, le registre de commerce et la situation juridique du local abritant l'activité.

❖ Volet technique

Le responsable de la cellule technique va procéder à l'examen du rapport d'expertise relatif au bien immobilier objet du financement qui doit donner lieu à l'émission d'un avis technique.

❖ **Volet financier**

Il s'agit du traitement de la demande de financement par le département crédit suivant la fiche d'étude, elle est soumise aux membres du Comité Régional de Crédit pour examen et avis.

Le Comité Régional de Crédit doit statuer sur l'opportunité commerciale du projet et les risques éventuels qu'il présente ainsi que sur les résultats du rapport d'analyse financière et l'étude de rentabilité prévisionnelle.

Le procès-verbal reprenant les avis motivés des membres du Comité Régional de Crédit est transmis à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers (DCPI).

1.3. Etape 03 : Au niveau de la Direction des Crédit aux Promoteurs Immobiliers (délais de traitement 08 jours)

Dès la réception du dossier de financement, le département crédit-bail immobilier, dans un délai de huit 08 jours, doit :

- S'assurer de la conformité du dossier tant sur le plan fond que forme ;
- S'assurer de l'existence de la condition de causalité crédit-bail immobilier ;
- Procéder à la détermination et l'appréciation des niveaux des risques ;
- Etablir une fiche d'étude ;
- Soumettre le dossier au directeur de la structure pour avis ;
- La fiche d'étude élaborée par la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers est soumise aux membres du Comité Central de Crédit pour examen de décision.

Après l'examen du dossier de financement par le Comité Central de Crédit, et sur la base de la fiche de décision signée par les membres du comité, la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers doit procéder à la mise en œuvre des décisions du Comité Central de Crédit.

➤ **Cas d'une décision favorable**

Dès réception de la fiche de décision du Comité Central de Crédit, la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers instruit la Direction du Réseau Commercial à l'effet de la notifier au client, sans délai, la décision de financement en question aux fins de recueillir son acceptation des conditions de financement prononcées par le Comité Central de Crédit.

➤ **Cas d'une demande de réexamen de la décision favorable du Comité de Crédit Central**

Les décisions de crédit peuvent faire l'objet de demande de réexamen. Cette demande a pour objet l'obtention d'une éventuelle modification des conditions liées à l'octroi du crédit. Toute demande de réexamen doit être formulée par écrit, relater les motifs de la demande de réexamen et dûment signée par le demandeur de crédit.

➤ **Cas d'une décision défavorable**

La Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers instruit la Direction du Réseau Commercial afin de notifier au client, la décision du Comité Central de Crédit qui doit reprendre l'ensemble des motifs de rejet.

➤ **Recours contre la décision de rejet**

Le recours doit être formulé et déposé au niveau de l'agence domiciliataire, dans un délai n'excédant pas trente (30) jours à compter de la notification de rejet, et il devrait être appuyé par des éléments nouveaux. Le recours est transmis par la suite à la direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers accompagné de l'avis du Comité Régional de Crédit en vue de sa présentation au Comité de Crédits Central pour examen et prise de décision.

2. Mise en place du crédit-bail immobilier

La mise en place du crédit bail immobilier se déroule en plusieurs étapes.

2.1. Etape 01 : Au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers

Dès réception de l'acceptation de l'offre de la banque par le « crédit preneur », la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers établit une « Lettre d'Autorisation de Financement », signée par son responsable.

Une fois la LAF signée, les services habilités de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers doivent en transmettre des copies à :

- La Direction du Réseau Commercial de rattachement ;
- L'agence domiciliataire ;
- La Direction de Surveillance des Risques Crédits et Financiers ;
- La Direction du Recouvrement des Créances ;
- La Direction des Finances ;
- L'Inspection Générale ;

- La Direction Commerciale ;
- La Direction développement et Architecture Informatique ;
- La Direction de l'Administration et Suivi des Engagements.

Une copie de la LAF est classée dans le dossier. La LAF a une durée de validité de trois (03) mois, elle devient caduque en cas de non engagement de l'opération par le client, comme elle peut faire objet d'une prorogation d'une durée équivalente sur décision du Comité Central de Crédit.

2.2. Etape 02 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial

Cette étape comprend :

➤ **La réalisation et mise en force du contrat de crédit-bail immobilier**

Il s'agit de la réalisation de l'opération de crédit-bail immobilier par la signature des contrats et le règlement du vendeur par le déblocage des fonds et la mise à disposition, au profit du crédit preneur, du bien immobilier.

➤ **Accomplissement des formalités juridiques devant le notaire**

Il s'agit de :

- Préparer les conditions générales et les conditions particulières à insérer dans le contrat de crédit-bail immobilier à établir par devant le notaire ;
- Réunir les documents juridiques à remettre au notaire pour l'établissement de l'acte de vente et l'acte de propriété au nom de la CNEP-Banque.

2.3. Etape 03 : Au niveau de l'agence

Avant la mise en force du bien objet de financement en crédit-bail immobilier, les formalités suivantes doivent être accomplies :

- Le crédit preneur⁷⁷ doit alimenter son compte des montants :
 - Du 1^{er} loyer majoré ;
 - Equivalent à deux (02) loyers en HT, pour le lease-back immobilier ;
 - De la commission de gestion ;
 - Des honoraires du notaire et les frais d'enregistrement dans le cas où ils ne sont pas financés par la CNEP-Banque.
- Signature d'une autorisation de prélèvement sur compte ;

⁷⁷ Le compte du crédit preneur doit être provisionné par tout ou une partie du chiffre d'affaires.

- L'établissement d'un procès-verbal de réception « état des lieux » par le représentant de l'agence en présence du service technique régional ;
- S'assurer de la souscription des assurances avec subrogation au profit de la CNEP-Banque ;
- Signature par le crédit preneur, d'un engagement de souscription et de renouvellement des assurances susvisées ;
- Souscription au profit de la CNEP-Banque, d'un billet à ordre global du montant de financement accordé en crédit-bail immobilier.

2.4. Etape 04 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial

Cette étape englobe :

➤ Signature d'un avant contrat

Un avant contrat est un acte sous seing privé qui garantit l'opération de crédit-bail immobilier, il est signé entre le Directeur du Réseau Commercial et le client et doit comporter un ordre d'achat et avec une promesse de location dans le cadre du crédit-bail immobilier.

L'avant contrat doit être établi en deux (02) exemplaires et enregistrer par le client au niveau des services des impôts.

➤ Signature du contrat « crédit-bail immobilier »

Le contrat de vente et le contrat de crédit-bail immobilier sont remis au service juridique de la Direction du Réseau Commercial pour vérification et contrôle avant leur signature.

Une fois l'étude notariale accomplie et les contrats de vente et des crédits-bails immobiliers établis, le notaire informe les représentants de la CNEP-Banque de la date du rendez-vous fixé pour la signature des actes, le directeur d'agence de son côté informe le crédit preneur et le vendeur de la date fixée pour la signature des actes ci-dessous :

- ✓ Le contrat de vente qui doit être signé par le vendeur et la CNEP-Banque représentée par le Directeur de Réseau Commercial ;
- ✓ Le contrat de crédit-bail immobilier qui doit être signé par la CNEP-Banque représentée par le Directeur du Réseau Commercial, et le crédit preneur ;
- ✓ L'acte de propriété au nom de la CNEP-Banque doit être signé par le Directeur du Réseau Commercial.

2.5. Etape 05 : Au niveau de l'agence

Il s'agit ici de l'établissement, le jour de la signature du contrat de vente entre la CNEP-Banque et le vendeur, d'un chèque de banque libellé au nom du notaire ayant accompli

l'étude notariale établi pour la concrétisation de la vente au profit de la banque « crédit bailleur » et suite à la demande d client « crédit preneur ».

Le chèque de banque portera le montant du prix de cession convenu, les frais d'enregistrement et les honoraires du notaire.

Le chèque de banque est remis par le Directeur d'Agence au notaire avec une lettre de remise de chèque de banque, la lettre doit mentionner un délai d'un (01) mois pour l'établissement de l'acte authentique de propriété au nom de la CNEP-Banque et reprendre les éléments suivants :

- Le prix de cession convenu ;
- Les frais d'enregistrement ;
- Les honoraires du notaire.

Une fois les contrats signés, le notaire est tenu d'accomplir auprès de l'administration fiscale et de la conservation foncière, les formalités d'enregistrement et de publication de l'acte de vente et du contrat du crédit-bail immobilier et les transmettre à la Direction du Réseau Commercial de Rattachement qui doit conserver les originaux à son niveau et transmettre une copie à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers.

Le billet à ordre global reprenant le montant du financement du bien objet du crédit-bail immobilier est restitué au « crédit preneur ».

Au lieu et place du billet à ordre global, il est remis au crédit preneur en vue de leur signature et apposition de la mention obligatoire « lu et approuvé » :

- Une chaine de billet à ordre des loyers dus par le crédit preneur, sur lesquels sont portés les dates d'échéances et les montants des loyers y afférents ;
- Un billet à ordre du montant de la valeur résiduelle.

L'édition de deux exemplaires de l'échéancier définitif de paiement des loyers et leur remise au client en vue de leur signature avec l'apposition de la mention obligatoire « bon pour acceptation ».

2.6. Etape 06 : Au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers

Cette étape consiste en la récupération du « Carnet des formulaires F21 » destiné à l'obtention de la franchise de la TVA sur les opérations de leasing auprès de la Direction Générale des Impôts, est à la charge de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers.

2.7. Etape 07 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial

Sur la base du contrat de crédit-bail immobilier signé par le client « crédit preneur » et la CNEP-Banque, et du contrat de vente signé par le vendeur et la CNEP- Banque, le département Crédit de la Direction du Réseau Commercial doit renseigner ce formulaire.

2.8. Etape 08 : Au niveau de l'agence

La livraison du bien immobilier donne lieu à l'établissement d'un procès-verbal de prise de possession du bien et de remise des clés similaire à celui établi avant la mise en force. Ledit procès-verbal est un document important dans l'opération de financement par crédit-bail immobilier, il doit être signé par le crédit bailleur et le crédit preneur. Le procès-verbal en question a un double intérêt :

- Il constate la bonne exécution de la prise de possession du bien immobilier par le client « crédit preneur » ;
- Il constitue le point de départ de la mise en loyer.

3. Suivi du crédit-bail immobilier

Après la mise en place du crédit immobilier, le suivi de cette opération demeure indispensable. Le suivi concerne les éléments suivants :

3.1. Règlement des loyers

A chaque échéance, les loyers sont payés par le débit du compte du crédit- preneur chaque loyer échu et honoré donne lieu à la restitution du billet à ordre y afférent.

3.2. Frais de retard

Dans le cas où le crédit preneur, ne procède pas au paiement des loyers dans les délais, des frais de retard de l'ordre de deux pour cent (2%) appliqués, sur le loyer en hors taxes (HT) au prorata du nombre de jours décomptés et ce, à partir du premier jour qui suit la date de constatation de l'impayé jusqu'au jour effectif de paiement.

3.3. Suivi de la mise en force

Après la levée des réserves suspensives et la mise en force, l'agence et la Direction du Réseau Commercial de Rattachement sont tenues de transmettre les documents ci-après énumérés à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers :

- Une copie du contrat du crédit-bail immobilier ;
- Une copie de l'acte de vente du bien immobilier ;
- Les pièces comptables justifiant le prélèvement du 1^{er} loyer, de la commission de gestion et la mise en force ;
- L'autorisation de prélèvement sur compte ;
- L'échéancier de paiement des loyers ;
- Une copie du billet à ordre global ;
- La subrogation au profit de la CNEP-Banque, de l'assurance CAT-NAT et de l'assurance multi risques professionnelle ;
- Le procès-verbal de réception établi par le service technique de la Direction du Réseau Commercial et le représentant de l'agence « état des lieux » ;
- Le procès-verbal de livraison ;
- Le justificatif de la levée des réserves suspensives émises par le Comité Central de Crédit ;
- Le relevé de compte du client constatant la domiciliation du chiffre d'affaires.

3.4. Suivi technique et maintenance du bien

Dans le cadre de l'entrée en jouissance du bien immobilier par le crédit-preneur, et conformément au contrat de crédit-bail immobilier, des visites sur site sont effectuées semestriellement par le directeur d'agence et le service technique régional. Les visites effectuées consistent à inventorier et contrôler l'utilisation du bien immobilier par le crédit preneur, son état et son entretien.

Il s'agit de vérifier que le bien immobilier :

- A été utilisé conformément à sa destination et à l'usage convenu dans le contrat de crédit-bail immobilier ;
- A été conservé en l'état de sa prise en possession ;
- N'a pas subi des dommages non déclarés à la banque par le crédit preneur.

Un rapport détaillé sur l'état du bien immobilier et les dommages qu'il aurait subis, ainsi que les réparations effectuées ou non par le crédit-preneur est établi à cet effet.

Une copie du rapport est remise à la Direction du Réseau Commercial de Rattachement et à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers pour examen et d'éventuelles décisions à prendre.

3.5. Suivi financier

Le suivi financier consiste en l'analyse financière périodique de la situation du crédit preneur. Dans ce cadre, le service concerné de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers doit recueillir à l'issue de :

- **Chaque trimestre** : un extrait de compte du crédit preneur ;
- **Chaque année** : les états financiers et la situation fiscale et parafiscale du crédit preneur.

3.6. Gestion des sinistres

Lors de la survenance d'un sinistre, le crédit preneur est tenu de :

- Déclarer le sinistre, dans un délai ne dépassent pas cinq (05) jours ouvrables, à la compagnie émettrice de la police d'assurance conformément à la procédure appliquée par celle-ci ;
- Informer l'agence en déposant un compte rendu et une copie de déclaration de sinistre.

➤ Deux cas de figures de sinistres peuvent se présenter

• 1^{er} cas d'un sinistre partiel réparable

En cas de sinistre partiel réparable, le crédit preneur doit procéder, à ses frais, à la remise en l'état du bien immobilier et ne peut en aucun cas, interrompre le paiement des loyers. Après la prise en charge par le crédit preneur des réparations des factures acquittées, la banque crédite le crédit preneur du montant des indemnités versées par la compagnie d'assurance

• 2^{ème} cas d'un sinistre total

En cas de sinistre total du bien immobilier, et sur la base du rapport d'expertise adressé à l'agence, à la Direction du Réseau Commercial de Rattachement ainsi qu'à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers, la convention de leasing est résiliée de plein droit. Si le montant du chèque d'indemnisation de l'assurance ne couvre pas la somme des loyers restants ainsi que tous autres frais dus par le crédit preneur, celui-ci doit s'acquitter de la différence. Si le montant du chèque d'indemnisation de l'assurance dépasse la somme des loyers restants ainsi que tout autre frais, la banque procédera au remboursement de la différence au client.

4. Fin de contrat du crédit-bail immobilier

Le contrat de crédit-bail immobilier peut s'éteindre à l'occasion de la levée de l'option d'achat à terme ou la levée de l'option d'achat anticipée.

4.1. La levée de l'option d'achat à terme

La levée de l'option d'achat à terme se fait comme suit :

4.1.1. Au niveau de l'agence

Trente (30) jours avant le terme de la durée de location, l'agence doit transmettre à l'adresse du crédit preneur une lettre recommandée lui rappelant les clauses du contrat stipulant la levée de l'option d'achat et ce, afin de recueillir, en retour sur le même document, sa confirmation expresse au moins quinze (15) jours avant le terme du contrat de location.

Sur la base de la confirmation du crédit preneur, l'agence transmet une demande d'autorisation de prélèvement de la valeur résiduelle à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers.

Dès la réception de l'autorisation de prélèvement, l'agence procède au prélèvement de la valeur résiduelle.

4.1.2. Au niveau de la Direction du Réseau Commercial

Dès que la valeur résiduelle est prélevée, la Direction du Réseau Commercial de Rattachement établit une attestation de fin de bail sur la base des pièces justificatives relatives :

- Au paiement de la valeur résiduelle d'un pour cent (1%) fixée dans le contrat ;
- A l'apurement de toutes les charges éventuelles, notamment les factures d'électricité, de gaz et d'eau.

Dés signature de l'attestation de fin de bail, la Direction du Réseau Commercial de Rattachement doit transmettre au notaire, tout en privilégiant l'étude notariale ayant rédigé le premier acte, l'acte de propriété du bien immobilier objet du financement en vue de finaliser la transaction d'achat, et veiller à la transmission du nouvel acte de propriété du bien à la conservation foncière territorialement compétente pour sa publication.

4.2. Levée de l'option d'achat anticipé

La levée de l'option d'achat anticipé se fait comme suit :

- La levée de l'option d'achat par anticipation est une alternative offerte au crédit preneur à l'issue d'une période de location de trente-six (36) mois ;
- Le crédit-preneur est tenu de s'acquitter d'une indemnité de réemploi de l'ordre de 2% calculée sur l'encours restant dû des loyers à la date du remboursement par anticipation.

4.2.1. Au niveau de l'agence

Sur la base d'une demande manuscrite motivée par le crédit preneur portant rachat, par anticipation, du bien immobilier, le directeur d'agence doit :

- Vérifier la situation du recouvrement du crédit-bail ;
- Editer le relevé de compte du crédit preneur, l'échéancier de remboursement et faire ressortir le montant à régler par le client au titre de l'encours restant dû des loyers, ainsi que le décompte des frais de retard, le cas échéant, et l'indemnité de réemploi ;
- Préparer la fiche de rachat par anticipation indiquant le prix de cession du bien immobilier et l'avis motivé du directeur d'agence ;
- Transmettre la fiche de rachat par anticipation à la Direction du Réseau Commercial de rattachement pour examen et avis, ainsi qu'à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers pour décision.

4.2.2. Au niveau de la Direction du Réseau Commercial

La Direction du Réseau Commercial procède à :

- Examen et avis de la fiche de rachat par anticipation et transmission à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers de ladite fiche pour décision ;
- Transmettre une demande d'autorisation de prélèvement de l'indemnité de réemploi, déjà fixée dans le contrat à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers.

4.2.3. Au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers

Dans le cas d'une décision favorable, la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers transmet à l'agence l'autorisation de prélèvement de l'indemnité de réemploi.

4.2.4. Au niveau de l'agence

A la réception de l'autorisation de prélèvement, l'agence doit procéder au prélèvement de l'indemnité de réemploi et de la valeur résiduelle.

Une fois les étapes suscitées accomplies, la Direction du Réseau Commercial établit une attestation de fin de bail sur la base des pièces justificatives relatives :

- Au paiement de la valeur résiduelle et de l'indemnité de réemploi ;
- A l'apurement de toutes les charges éventuelles, notamment, les frais d'électricité, de gaz et d'eau.

Dés signature de l'attestation de fin de bail, la Direction du Réseau Commercial de Rattachement doit transmettre au notaire, tout en privilégiant l'étude notariale ayant rédigé le premier acte, l'acte de propriété du bien immobilier objet de financement en vue de finaliser la transaction d'achat, et veiller à la transmission du nouvel acte de propriété du bien à la conservation foncière territorialement compétente pour sa publication.

5. Cas particuliers liés au crédit-bail immobilier

Deux cas particuliers peuvent se présenter : remplacement du bien immobilier et restructuration ou report du crédit-bail immobilier.

5.1. Remplacement du bien immobilier

Le remplacement du bien immobilier est envisageable à la suite d'une résiliation à l'amiable d'un contrat de crédit-bail immobilier.

La résiliation à l'amiable est traitée au niveau du département recouvrement des créances de la Direction du Réseau Commercial à la suite d'une demande motivée formulée par le crédit preneur avec proposition de remplacement du bien immobilier au profit d'une tierce personne, autre que le client initial, ayant ou non la même activité que celle du crédit preneur.

Le responsable concerné du département recouvrement doit émettre son avis motivé sur la fiche de remplacement du bien immobilier qu'il transmet au chef du département crédit de la Direction du Réseau Commercial pour examen et avis.

Une fiche d'étude élaborée par le service concerné du département crédit est soumise à l'examen des membres du Comité Régional de Crédit, pour avis le dossier complet de remplacement accompagné du procès-verbal du Comité Régional de Crédit doit être transmis à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers pour examen et avis. Cette dernière est tenue de soumettre pour décision, la demande de remplacement du bien immobilier à l'appréciation des membres du Comité Central de Crédit.

5.2. Restructuration ou report du crédit-bail immobilier

Dans le cadre des mesures adoptées en faveur des clients connaissant des difficultés de recouvrement de leurs loyers, la CNEP-Banque offre à ses derniers la possibilité d'opter pour une restructuration de leur crédit-bail immobilier ou d'un report de remboursement des loyers exigibles.

5.2.1. La restructuration

La restructuration du crédit-bail immobilier consiste à renégocier les modalités initiales du contrat du crédit-bail immobilier et ce dans le but d'ajuster la capacité de paiement des loyers du crédit preneur au rendement de son activité.

Dans ce cas, et bien que le bail initial soit irrévocable, de concert avec le crédit preneur, il peut être fait recours à un allongement de la durée de la location, à la modification du montant du loyer, du taux de marge, ou à la modification des modalités de son règlement par la négociation et l'établissement d'un nouvel échéancier de paiement.

5.2.2. Le report

Le report de paiement des loyers autrement appelé suspension du paiement des loyers, porte sur les loyers futurs et ne concerne que les clients qui sont à jour dans le remboursement de leurs loyers.

Les conditions de report des loyers sont les suivantes :

- Le report ne peut être sollicité qu'en cas de difficultés financières passagères et pleinement justifiées ;
- Le nombre de loyers reportés varie d'un (1) à douze (12) loyers dans la limite de vingt-quatre (24) loyers reportés durant la durée totale de location ;
- Le crédit preneur est tenu de rembourser au moins douze (12) mois de loyers, avant d'introduire une nouvelle demande de report ;
- Le crédit preneur est tenu de maintenir, durant toute la période de report, les assurances « CAT-NAT » et multirisques professionnelles à jour.

Il existe deux types de report : report partiel sur la durée et report total sur la durée. Ces deux types de report sont expliqués dans le tableau ci-

Tableau 7 : Les types de report

Types de report	Explications
Report partiel sur la durée	Durant cette période de report, le crédit preneur est tenu de régler uniquement la marge sur les loyers reportés, ce qui aura pour effet l'allongement de la durée de location pour une durée équivalente à la durée du report accordée et ce, en maintenant le montant du loyer initial.
Report total sur la durée	Durant cette période de report, les marges des loyers reportés sont capitalisées et incluses dans le calcul du nouveau loyer, avec un allongement de la durée de location égale à celle du report.

Source : Tableau réalisé par nos soins à partir des documents de la CNEP-Banque. « 209 »

5.2.3. Dépôts des demandes de restructuration ou de report

La demande de restructuration ou de report du remboursement des loyers est déposée auprès de l'agence de domiciliation du crédit preneur.

5.2.4. Traitement des demandes de restructuration ou de report

Les demandes formulées dans le cadre d'une restructuration ou d'un report doivent être motivées, le client doit présenter une dernière situation financière à l'appui d'un tableau de trésorerie.

L'examen desdites demandes obéit aux mêmes règles et cheminement que les demandes de crédit-bail immobilier, elles sont soumises au Comité Central de Crédit pour décision. Tout accord de retraitement, qu'il soit rééchelonnement ou report, donne lieu à l'établissement d'un avenant et un nouvel échéancier de remboursement et la signature des billets à ordre y afférents.

Section 03 : Etude d'un cas de crédit-bail immobilier à la CNEP banque de Bejaïa

L'étude d'un dossier de crédit nécessite la connaissance de certains éléments liés à l'entreprise qui sollicite l'emprunt. Cette section concerne l'étude d'un dossier de crédit-bail immobilier, tout en s'appuyant sur la demande de crédit qui doit être accompagnée d'un certain nombre de documents (l'ensemble des documents sont mentionnés dans la deuxième section de ce chapitre).

Nous élaborons une étude technico-économique puis une étude financière afin de tirer des conclusions pour la prise de décision.

1. Présentation du client

Il s'agit de l'EURL « X », située à « 20 rue des frères KARA Bejaïa », spécialisée dans la fabrication, vente et réparation des appareils auditifs.

L'EURL « X » a été créée le 16 septembre 2001, son capital social est de 100 000 DA. L'EURL « X » a sollicité la demande de crédit pour financer l'extension de son activité.

2. Les conditions de financement

Conformément au procès verbal de réunion n°02 du 10/02/2021, le Comité Central du Crédit autorise le directeur de l'Agence de Bejaïa, réseau de Bejaïa, à mettre en place, au profit de la relation EURL « X » un crédit-bail immobilier de dix millions cinq-cents cinquante-six mille dinars (10 556 000 DA), destiné à l'acquisition d'un bien immobilier à usage professionnel pour installer son siège social, d'une surface de 121,06 m², sis à la wilaya de Bejaïa.

Ce crédit-bail immobilier a été accordé selon les conditions suivantes :

- Loyer majoré 15% : **1 583 400 DA/HT** ;
- Valeur résiduelle 1% : **105 560 DA/HT** ;
- Durée de location : **Sept (07) ans** ;
- Périodicité : **Mensuelle** ;
- Versement d'une caution équivalente à un loyer en HT ;
- Durée d'utilisation des fonds : **Deux mois à compter de la date de l'entrée en portefeuille** ;
- Commission de gestion : **0.5% du montant de financement** ;
- Centralisation du chiffre d'affaires au niveau de l'agence domiciliaire ;
- Souscription d'une assurance multirisque professionnelle et l'assurance CATNAT renouvelable pendant toute la durée de location avec un avenant de subrogation au profit de la CNEP-Banque.

2.1. Réserves suspensives

La mise en force est subordonnée à :

- La signature d'une autorisation de prélèvement sur compte par EURL « X » ;
- Le versement du premier loyer majoré ;
- Actualisation des documents fiscaux et parafiscaux et le négatif d'hypothèque ;
- L'établissement du procès-verbal « état des lieux » par le service technique régional et le directeur de l'agence **Bejaïa « 209 »** ;

- La présentation de l'avenant de subrogation de l'assurance CATNAT au profit de la CNEP-Banque ;
- La souscription d'un billet à ordre global.

2.2. Obligations du réseau et de l'agence

Le contrat du crédit-bail immobilier sera établi par la direction du réseau Bejaïa et remis au client pour signature.

Le notaire chargé de la transaction procèdera à l'enregistrement et la publicité du contrat de crédit-bail immobilier et de l'acte de propriété au nom de la CNEP-Banque en faveur de l'EURL « X ».

La direction du réseau de Bejaïa ainsi que l'agence de Bejaïa « 209 » sont tenues de suivre la mise en force et le recouvrement des loyers.

3. Etude technico-économique

L'étude technico-économique suivant les étapes suivantes :

3.1. Fiche de présentation du client

La fiche de présentation du client comprend les informations suivantes :

Projet : Vente et réparation des appareils auditifs

Promoteur : EURL «X »

Registre de commerce : N°01/0183766 B 01

Immatriculation fiscale : 00010601019020559

Article d'imposition : 06010401341

Adresse : 20 Rue des frères KARA Bejaïa

Entreprise créée le : 16/09/2001

Nature de l'investissement : Extension

Branche d'activité : Achats reventes

Localisation : Bejaïa

Marché visé : En zone rurale et locale

Nombre d'ouvrier : 04

Coût de l'investissement en DA : 12 990 700,00 DA

Financement envisagé et avantages sollicités : Fond d'emprunt 12 990 700 DA

3.2. Présentation générale du projet

Le projet consiste en l'achat d'un local à usage commercial sis au lieu-dit (résidence la plaine) à la cité TOBAL Bejaïa, sa localisation est idéale pour héberger le siège social et la direction générale d'un représentant exclusif en Algérie d'une marque canadienne mondialement connue spécialisée dans la prothèse auditive, de par son standing, il remplit les exigences et les normes internationales, le projet offre des commodités servant les patients à motricité réduite de par ses larges espaces et ses ascenseurs ; le calme dont il est caractérisé répond aussi aux exigences du métier.

3.2.1. Intitulé et nature du projet

- **Intitulé du projet :** Achat d'un local sis au centre de la ville de Bejaïa cité TOBAL lot n°405 bloc E Entre Sol zone 1 et sous zone A d'une superficie de 121.06 m² au prix de 120 000 DA/m² en TTC, avec la présence de servitude de / réseau divers.
- **Nature du projet :** Local hébergeant le siège social de l'EURL « X » (importation et vente en gros et détails de prothèses auditives).

3.2.2. Analyse du marché

Le marché de prothèses auditives est en expansion, et la demande reste insatisfaite au niveau national, vu que le marché est grand et la concurrence reste timide dans ce domaine. L'EURL « X » dessert déjà les wilayas de Bejaïa et Ouargla et espère à recouvrir le territoire national par l'ouverture de nouveaux centres à l'est et à l'ouest au fur et à mesure.

➤ **Données techniques sur le projet**

Le produit connaît une évolution très forte de la demande compte tenu des malades qui augmentent de plus en plus.

- **Le marché visé :** Local et national
- **Le financement envisagé :** Un crédit bancaire à 100%
- **Condition d'implantation :** Bâtiment (le bâtiment est entièrement réalisé).
- **La capacité du projet :** Varie à hauteur de 15 000 000 DA pour la vente et de 2 000 000 DA pour les prestations annuellement soit le coût d'un appareil est de 70 830 DA* 12 mois, ce qui donne un CA de 17 000 000 DA par an.
- **Capacité pratique :** Montée en cadence, compte tenu 10 années de travail.

Tableau 8 : Capacité de travail

Période	Taux théorique	Nombre de patients /jours	Nombre de patients /an
1ère année	100%	20	246
2ème année	100%	20	246
3ème année	100%	20	246
4ème année	100%	20	246
5ème année	100%	20	246
6ème année	100%	20	246
7ème année	100%	20	246
8ème année	100%	20	246
9ème année	100%	20	246
10ème année	100%	20	246

Tableau réalisé par nos soins à partir des documents de la CNEP-Banque. « 209 »

➤ **Processus de fabrication**

Le processus de fabrication consiste à importer les pièces d'étanchées en kit du fournisseur UNITRON partenaire exclusif « X » en Algérie.

Première partie : Faire assemblage résultat semi fini invendable et non fonctionnel.

Deuxième partie : prise de l'empreinte du patient.

Troisième partie : Fabrication embout avec matière première et outils importés DREVE (partenaire), assemblage avec première partie. Puis le produit fini.

Donc en ce qui concerne le fournisseur, UNIRON est une marque SONIOVA est le partenaire avec l'E.U.R.L « X » depuis l'année 2006, et aussi DREVE GmbH est une marque allemande partenaire non exclusif avec l'EURL « X » en matière première.

➤ **Les Clients**

Les clients sont en général, des malentendants orientés par des médecins spécialistes en ORL, et les marchés publics tels que, DAS, Œuvres sociales Education, et Associations.

➤ **Choix de locaux**

Les locaux ont été choisis pour leur lieu de situation.

4. Etude financière

Afin d'établir un diagnostic financier de l'EURL « X », nous étions amenées à analyser la situation financière de celle-ci et ce à travers l'exploitation des documents comptables et financiers établis par l'entreprise.

4.1. Analyse par les indicateurs de l'équilibre financier

L'équilibre financier est analysé à partir de trois indicateurs, à savoir le fonds de roulement, le besoin en fonds de roulement et la trésorerie

4.1.1. Le fond de roulement FR

Le fonds de roulement représente le montant des ressources permanentes après que les emplois stables aient été financés.⁷⁸

Le fond de roulement se calcule par deux méthodes qui sont :

- **Par haut de bilan** : il se calcule à partir de la formule suivante :

$$\text{FR} = \text{KP} - \text{AI}$$

- Par le haut du bilan :

$$\text{FRN} = \text{Capitaux permanents} - \text{Immobilisations}$$

- Par le bas du bilan :

$$\text{FRN} = \text{Actifs circulants} - \text{Dettes à court terme}$$

- Evaluation du FRN par rapport au CA

$$\text{R} = (\text{FRN} / \text{CA}) * 360 \text{ jours}$$

- **Année 2019**

$$\text{FRN} = \text{Capitaux permanents} - \text{Immobilisations}$$

$$\text{FRN} = (132\,024 + 1\,627\,272 + 12\,990\,700) - 12\,353\,794 = \mathbf{2\,396\,202\,DA}$$

$$\text{R} = (\text{FRN} / \text{CA}) * 360 \text{ jours}$$

$$\text{R} = (2\,396\,202 / 17\,000\,000) * 360 = \mathbf{73 \text{ jours}}$$

- **Année 2020**

$$\text{FRN} = \text{Capitaux permanents} - \text{Immobilisations}$$

$$\text{FRN} = (123\,024 + 1\,559\,057 + 11\,691\,630) - 11\,778\,759 = \mathbf{1\,594\,952\,DA}$$

$$\text{R} = (\text{FRN} / \text{CA}) * 360 \text{ jours}$$

$$\text{R} = (1\,594\,952 / 17\,000\,000) * 360 = \mathbf{56 \text{ jours}}$$

- **Année 2021**

$$\text{FRN} = \text{Capitaux permanents} - \text{immobilisations}$$

$$\text{FRN} = (132\,024 + 1\,625\,459 + 10\,392\,560) - 11\,232\,476 = \mathbf{917\,567\,DA}$$

$$\text{R} = (\text{FRN} / \text{CA}) * 360 \text{ jours}$$

$$\text{R} = (917\,567 / 17\,000\,000) * 360 = \mathbf{32 \text{ jours}}$$

⁷⁸Hamdi K., « Le diagnostic financier », édition Essalem, Alger, 2001, p 33.

Tableau 9 : Calcul du FRN en valeur et en jours

Années	2019	2020	2021
FRN en valeur	2 396 202	1 594 952	917 567
FRN en jours	73	56	32

Source : Calcul réalisé par nous-mêmes à base des bilans de l'EURL X des années 2019, 2020 et 2021.

Commentaire :

Le fonds de roulement net est positif durant les trois années, signifie que l'entreprise a pu réunir des capitaux permanents d'un montant assez élevé pour lui permettre de financer de façon stable, à la fois l'intégralité de ses immobilisations et un volant de liquidités excédentaires qui lui permettent de faire face à des risques divers à long terme.

4.1.2. Le besoin en fond de roulement (BFR)

Le BFR est défini comme suit : L'actif circulant est la partie de l'actif dont l'essentiel assure le cycle d'exploitation de l'entreprise et qui passe à chaque renouvellement de cycle de la forme d'actif physique tel que les stocks à la forme de créance, puis de disponibilité, les quelles se transforment à nouveau en physiques pour recommencer un nouveau cycle.⁷⁹

➤ **Mode de calcul du B.F.R**

Le besoin en fond de roulement se calcule comme suit :

<p>BFR= emplois cycliques - ressources cycliques</p> <p>BFR= (VE + VR) – (DCT – DF)</p>

Le Besoin en Fonds de Roulement peut être calculé comme suit :

BFR = Besoins de financement (B.F) – Ressources de financement (R.F)

Sachant que :

B.F = Valeurs d'exploitations (VE) + Valeurs réalisables (VR)

Et :

R.F = Dettes à court terme (DCT) (à l'exception des dettes bancaire à court termes (dettes financières à court terme)

Donc :

⁷⁹ Eglen J.Y., Phillips A., Raulet C., « Analyse comptable et financière », édition Dunod, 8^{ème} édition, Paris 2000, p 59.

$$\text{BFR} = (\text{VE} + \text{VR}) - (\text{DCT} - \text{DF à court terme})$$

- Besoin en fonds de roulement en jours du CA

$$\text{R} = (\text{BFR} / \text{CA}) * 360 \text{ jours}$$

▪ **Année 2019**

$$\text{BFR} = (\text{VE} + \text{VR}) - (\text{DCT} - \text{DF à court terme})$$

$$\text{BFR} = (9\,729\,137 + 0) - (0 - 10\,729\,137) = \mathbf{20\,458\,274\,DA}$$

$$\text{R} = (\text{BFR} / \text{CA}) * 360 \text{ jours}$$

$$\text{R} = (20\,458\,274 / 17\,000\,000) * 360 = \mathbf{440 \text{ jours}}$$

▪ **Année 2020**

$$\text{BFR} = (\text{VE} + \text{VR}) - (\text{DCT} - \text{DF à court terme})$$

$$\text{BFR} = (9\,729\,137 + 0) - (0 - 11\,758\,376) = \mathbf{21\,487\,513\,DA}$$

$$\text{R} = (\text{BFR} / \text{CA}) * 360 \text{ jours}$$

$$\text{R} = (21\,487\,513 / 17\,000\,000) * 360 = \mathbf{461 \text{ jours}}$$

▪ **Année 2021**

$$\text{BFR} = (\text{VE} + \text{VR}) - (\text{DCT} - \text{DF à court terme})$$

$$\text{BFR} = (9\,121\,364 + 0) - (0 - 12\,610\,524) = \mathbf{21\,731\,888\,DA}$$

$$\text{R} = (\text{BFR} / \text{CA}) * 360 \text{ jours}$$

$$\text{R} = (21\,731\,888 / 17\,000\,000) * 360 = \mathbf{466 \text{ jours}}$$

Tableau 10 : Calcul du BFR en valeur et en jours

Années	2019	2020	2021
BFR en valeur	20 458 274	21 487 513	21 731 888
BFR en jours	440	461	466

Source : Calcul réalisé par nous-mêmes à base des bilans de l' EURL X des années 2019, 2020 et 2021.

Commentaire :

Lorsque le besoin en fonds de roulement est positif, cela signifie que l'entreprise a besoin de trésorerie pour financer le décalage entre les décaissements et les encaissements. Bien que cette situation soit tout à fait normale dans de nombreux secteurs d'activité, l'entrepreneur doit tout de même veiller à maîtriser son besoin en fonds de roulement. Pour cela, il faut être particulièrement vigilant sur les délais de paiement des clients et des fournisseurs, ainsi que sur la gestion des stocks.

4.1.3. Calcul de la trésorerie

La trésorerie de l'entreprise est définie comme étant l'ensemble des actifs rapidement transformable en liquidité pour le règlement des dettes à court terme. La trésorerie représente la différence entre les actifs et les dettes dont la liquidité et l'exigibilité sont immédiates.

➤ Les modes de calcul de la TR

La trésorerie d'une entreprise peut s'évaluer de deux méthodes différentes selon l'approche retenue :

- **La première méthode**

La trésorerie d'une entreprise correspond à la différence entre ses besoins et ses ressources de financement. Les besoins de l'entreprise peuvent être évalués à l'aide du besoin en fonds de roulement alors que les ressources de l'entreprise disponibles pour financer ces besoins s'appellent le fond de roulement.

$$\text{Trésorerie nette (TRN)} = \text{Fonds de roulement} - \text{Besoin en fonds de roulement}$$

- **La deuxième méthode**

La trésorerie résulte de la différence entre l'actif de trésorerie et le passif de trésorerie

$$\text{Trésorerie nette} = \text{Actif de trésorerie} - \text{Passif de trésorerie}$$

La confrontation entre le FR, le BFR permet de dégager trois principales situations⁸⁰ :

- **La trésorerie nette de l'entreprise est positive :** Dans ce cas, les ressources financières de l'entreprise sont suffisantes pour couvrir les besoins (soit fond de roulement > besoin en fonds de roulement), ce qui signifie que la situation financière de l'entreprise est saine et qu'elle est même en mesure de financer un surcroît de dépenses sans recourir à un emprunt.
- **La trésorerie nette de l'entreprise est négative :** Dans ce cas, l'entreprise ne dispose pas de suffisamment de ressources financières pour combler ses besoins. Elle doit donc recourir à des financements supplémentaires à court terme (découvert bancaire) pour faire face à ses besoins de financement d'exploitation. Il y'a donc un risque financier à court terme si l'entreprise ne parvient pas à accroître rapidement ses ressources financières à long terme, ou à limiter ses besoins d'exploitation à court terme.
- **La trésorerie nette de l'entreprise est nulle :** Dans ce cas, les ressources financières de l'entreprise suffisent juste à satisfaire ses besoins (Fond de roulement = Besoin en

⁸⁰ Meunier-Rocher B., « Le diagnostic financier », édition d'Organisation, Paris, 2001, p 38.

fonds de roulement). La situation financière de l'entreprise est équilibrée mais celle-ci ne dispose d'aucune réserve pour financer un surplus de dépenses que ce soit en termes d'investissement ou d'exploitation.

➤ **Calcul de la trésorerie**

▪ **Année 2019**

$$\text{TR} = \text{FRN} - \text{BFR}$$

$$\text{TR} = 2\,396\,202 - 20\,458\,274 = \mathbf{-18\,062\,072\ DA}$$

▪ **Année 2020**

$$\text{TR} = \text{FRN} - \text{BFR}$$

$$\text{TR} = 1\,594\,952 - 21\,487\,513 = \mathbf{-19\,892\,561\ DA}$$

▪ **Année 2021**

$$\text{TR} = \text{FRN} - \text{BFR}$$

$$\text{TR} = 917\,567 - 21\,731\,888 = \mathbf{-20\,814\,321\ DA}$$

Tableau 11: La TR en valeur

Années	2019	2020	2021
En valeur	-18 062 072	-19 892 561	-20 814 321

Source : Calculs réalisés par nous-mêmes à base des bilans de l'EURL X des années 2019, 2020 et 2021.

Commentaire :

La trésorerie est négative durant les trois années, ce qui signifie que l'entreprise est dépendante de ses ressources financières à court terme (ressources de trésorerie) cette situation de dépendance sur la trésorerie (TR) traduit un ajustement dans lequel les liquidités (emplois de trésorerie) s'avèrent insuffisante pour permettre le remboursement des dettes financières à court terme.

Le maintien des ressources de trésorerie apparait alors comme une contrainte qui s'impose à l'entreprise et limite son autonomie financière à court terme.

4.2. L'analyse par la méthode des ratios

Un ratio est le résultat d'un rapport entre deux grandeurs homogènes permettant d'aboutir, grâce à un raisonnement dialectique, à des conclusions sur l'objet analysé⁸¹. L'analyse par ratios aide le responsable financier de suivre les progrès de son entreprise et de situer l'image

⁸¹ De la Bruslerie H., « Analyse financière », édition Dunod, Paris, 2002, p143.

qu'elle offre aux tiers intéressés, tels que les banques, clientsetc. Toutefois, la méthode des ratios, doit être utilisée avec prudence, les ratios ne sont juste une première étape, ils ne donnent au gestionnaires qu'une partie, dont il a besoin pour décider et choisir. L'objectif principal de la méthode des ratios comprend à mieux connaître l'entreprise et à évaluer précisément l'importance de ses qualités et de ses défauts. Tous type d'analyse a un bute ou une fonction qui lui est propre, ce qui permet de déterminer les ratios auxquels on donnera le plus d'importance dans l'analyse.

4.2.1. Ratio de liquidité

La liquidité du bilan traduit la capacité de l'entreprise à payer ses dettes à court terme à l'aide des actifs à court terme. Son évolution est appréciée dans le temps et dans l'espace à l'aide de trois ratios :

- **Ratio de liquidité générale** : ce ratio permet d'apprécier dans quelle mesure l'actif à court terme finance les engagements à court terme. Malgré un ratio supérieur à 1, l'entreprise peut connaître des difficultés de trésorerie si l'exigibilité des dettes est plus rapide que la liquidité des actifs. Ce ratio se calcule à partir de la formule suivante :

$$\text{Ratio de liquidité générale} = \frac{\text{Actif réel à union d'un an}}{\text{Passif réel à moins d'un an}}$$

- **Ratio de liquidité réduite**: il mesure le degré de couverture des dettes à court terme par les créances à moins d'un an, les disponibilités et les valeurs mobilières de placement. Il faut veiller également à ce que la durée du crédit fournisseur soit supérieure à celle du crédit clients.

$$\text{Ratio de liquidité réduite} = \frac{\text{créances à moins d'un an} + \text{disponibilité} + \text{VMP}}{\text{passif réel à moins d'un an}}$$

- **Ratio de liquidité immédiate** : ce ratio présente peu d'intérêt et doit être interpréter avec prudence car un ratio sensiblement inférieur à 1 peut traduire soit des difficultés de trésorerie, soit au contraire une gestion de trésorerie proche de zéro.

$$\text{Ration de liquidité} = \frac{\text{disponibilité} + \text{valeurs mobilières de placement}}{\text{passif réel à moins d'un an}}$$

Tableau 12: Calcul des ratios de liquidité

Libellé	Méthode de calcul	Année 2019	Année 2020	Année 2021
RLG	AC / DCT	13 125 339 / 10 729 137 = 1,22	13 362 328 / 11 758 376 = 1,14	13 528 091 / 12 610 524 = 1,07
RLR	VR + VD / DCT	3 396 202 / 10 729 137 = 0,32	3 633 191 / 11 758 376 = 0,31	4 406 727 / 12 610 524 = 0,35
RLI	VD / DCT	0,32	0,31	0,35

Source : Calculs réalisés par nous-mêmes à base des bilans de l'EURL X des années 2019, 2020 et 2021.

Commentaire

Le ratio de liquidité générale permet d'estimer le degré de liquidité de l'actif du bilan, il est recommandé que ce ratio soit supérieur à 1, dans notre cas il est supérieur à 1 cela signifie que la EURL X est liquide.

Le ratio de liquidité réduite permet d'estimer la capacité de l'entreprise à faire face à ses dettes à court terme avec les actifs les plus liquides (VR + VD), l'intervalle recommandé pour ce ratio est entre 0,3 et 0,5, on constate que cette règle est respectée dans le cas de la EURL X, cela signifie que l'entreprise est en mesure de faire face à ses DCT à partir de ses valeurs disponibles.

Le ratio de liquidité immédiate mesure la capacité d'une entreprise à faire face à ses engagements à court terme par ses valeurs disponibles dont elle dispose, ce ratio doit être de préférence compris entre 0,2 et 0,3, ce qui est le cas de la EURL X cela indique qu'elle peut faire face à ses DCT.

4.2.2. Les ratios de solvabilité

La solvabilité s'apprécie dans l'optique d'une liquidation de l'entreprise. L'entreprise reste solvable lorsque l'actif réel net permet de couvrir l'ensemble des dettes. Il existe deux ratios :

- **Ratio de solvabilité générale** : ce ratio doit être supérieur à 1 pour que l'entreprise soit jugée capable de payer ses dettes. Cependant, l'entreprise solvable peut présenter des risques de liquidité, d'où l'intérêt de compléter l'étude par les ratios de liquidité présentés précédemment.

$$\text{Ratio de solvabilité générale} = \frac{\text{actif réel net}}{\text{total des dettes}}$$

- **Ratio d'autonomie financière** : d'après la norme, les capitaux propres doivent couvrir au minimum un tiers des dettes. Plus le ratio est élevé, plus l'autonomie financière de l'entreprise est grande.

$$\text{Ratio d'autonomie financière} = \frac{\text{capitaux propres}}{\text{total des dettes}}$$

Tableau 13: Calcul des ratios de solvabilité

Libellé	Méthode de calcul	Calcul de l'année 2019	Calcul de l'année 2020	Calcul de l'année 2021
Ratio de solvabilité générale	$\frac{\sum \text{actif}}{\sum \text{dettes}}$	25 479 133 / (12 990 700+10 729 137) =1,07	25 141 087 / (11 691 630+11 758 376) = 1,07	24 760 567 / 10 392 560+12 610 524 = 1,07
Ratio d'autonomie financière	$\frac{\text{Capitaux propres}}{\sum \text{des dettes}}$	(132 024+1 627 272) / (12 990 700+10 729 137) = 0,074	(132 024+1 559 057) / (11 691 630+11 758 376) = 0,072	(132 024+1 625 459) / (10 392 560+12 610 524) = 0,076

Source : Calculs réalisés par nous-mêmes à base des bilans de l'EURL X des années 2019, 2020 et 2021.

Commentaire

Comme le montre bien le tableau ci-dessus, les ratios de l'entreprise sont inférieurs à 1, indiquant une insuffisance des actifs courants pour couvrir ses dettes à court terme. Par conséquent, elle est contrainte d'avoir recours aux actifs durables figurant en haut du bilan afin de satisfaire ses obligations financières immédiates.

4.2.3. Les ratios de rentabilité

Les ratios de rentabilité constituent un outil de comparaison des résultats obtenus en fonction des moyens mobilisés. Ils revêtent une importance primordiale dans la gestion et la finance d'entreprise, car ils permettent d'évaluer deux niveaux de rentabilité : la rentabilité financière et la rentabilité économique.

Tableau 14: Calcul des ratios de rentabilité

Libellé	Méthode de calcul	2019	2020	2021
Ratio de rentabilité économique	Résultat avant impôt / capitaux permanents	$2\ 113\ 340 - 486\ 068 / 132\ 024 + 1\ 627\ 272 + 12\ 990\ 700 = 0,11$	$2\ 206\ 241 - 647\ 184 / 132\ 024 + 1\ 559\ 057 + 11\ 691\ 630 = 0,12$	$2\ 297\ 629 / 132\ 024 + 1\ 625\ 459 + 10\ 392\ 560 = 0,19$
Ratio de rentabilité financière	Résultat net / Capitaux propres	$1\ 627\ 272 / 132\ 024 + 1\ 627\ 272 = 0,92$	$1\ 559\ 057 / 132\ 024 + 1\ 559\ 057 = 0,92$	$1\ 625\ 459 / 132\ 024 + 1\ 625\ 459 = 0,92$

Source : Calculs réalisés par nous-mêmes à base des bilans de l'EURL X des années 2019, 2020 et 2021.

Commentaire

Le ratio de rentabilité économique est de 0,11 pour 2019, 0,12 pour 2020 et 0,19 pour 2021 cela signifie que l'EURL X n'est pas rentable pendant les trois années.

Le ratio de rentabilité financière est de 0,92 pour les 3 années consécutives cela veut dire que l'entreprise n'est pas rentable durant les 3 années.

4.2.4. Les ratios de profitabilité

La profitabilité d'une entreprise est l'un des critères favoris des investisseurs. En effet, elle exprime sa capacité à dégager un revenu à partir des ressources financières qu'elle emploie.

Tableau 15 : Calcul des ratios de profitabilité

Libellé	Méthode de calcul	Pour l'année 2019	Pour l'année 2020	Pour l'année 2021
Ratio de profitabilité économique	EBE/CA*100	$1\ 545\ 000 / 17\ 000\ 000 * 100 = 9,09\%$	$1\ 535\ 000 / 17\ 000\ 000 * 100 = 9,03\%$	$1\ 525\ 000 / 17\ 000\ 000 * 100 = 8,97\%$
Ratio de profitabilité économique nette	Résultat d'exploitation / CA*100	$2\ 113\ 340 / 17\ 000\ 000 * 100 = 12,43\%$	$2\ 206\ 241 / 17\ 000\ 000 * 100 = 12,98\%$	$2\ 297\ 629 / 17\ 000\ 000 * 100 = 13,52\%$
Ratio de profitabilité financière	RCAI / CA*100	$3\ 740\ 612 / 17\ 000\ 000 * 100 = 22\%$	$3\ 765\ 298 / 17\ 000\ 000 * 100 = 22,15\%$	$3\ 923\ 088 / 17\ 000\ 000 * 100 = 23,08\%$

Source : Calculs réalisés par nous-mêmes à base des bilans de l'EURL X des années 2019, 2020 et 2021.

Commentaire

Le ratio de profitabilité économique mesure la contribution des ventes à la réalisation de l'EBE, il correspond au taux de marge brute d'exploitation. Ce ratio est positif pour les 3 années, est égal à un pourcentage de (9,09%) en 2019, (9,03%) en 2020 et (8,97%) en 2021, en raison d'une baisse suite à la diminution de l'EBE.

Le ratio de profitabilité économique nette mesure la contribution des ventes à la réalisation du résultat d'exploitation indépendamment de la politique financière et fiscale de l'entreprise et de l'impact des éléments non courants. Ce ratio est positif durant les trois exercices, il a augmenté de (12,43%) en 2019, (à 12,98%) en 2020 et (à 13,52%) en 2021, ce qui implique que l'entreprise est capable de maîtriser son cycle d'exploitation et dégager une profitabilité à partir de son chiffre d'affaire.


Le ratio de profitabilité financière est également positif durant les trois exercices, il représente la capacité de l'EURL X à générer un résultat pour un niveau d'activité mesuré par le chiffre d'affaires. Nous remarquons que celui-ci a connu une augmentation continue passant de 22% en 2019 à (22,15%) en 2020 et à (23,08%) en 2021.

4.3. Conclusion de l'étude

A l'issue de notre étude, il ressort que l'acquisition que l'entreprise projette de faire en crédit-bail vont lui permettre d'augmenter de tirer un meilleur profit de son activité et ce en dégagant des cash-flows supérieurs. Suite à ces conclusions, un avis favorable a été accordé à l'entreprise pour obtenir le financement.

Conclusion

Le stage pratique que nous avons effectué au sein de la CNEP Banque de Bejaia durant un mois, nous a permis de cerner l'ensemble des connaissances concernant le crédit-bail et la procédure de traitement de ce mode de financement. La principale conclusion tirée est que cette formule de financement est plus sécurisante pour la banque puisqu'elle devient propriétaire du bien financé en outre, elle est plus intéressante pour le client car sa participation financière est moins importante que dans les autres formes de crédit.



*Conclusion
générale*

Conclusion générale

Le crédit-bail est une méthode de financement des investissements qui offre aux entreprises, particulièrement les plus modestes d'entre elles, la possibilité de mobiliser des ressources financières pour soutenir leurs projets d'investissement et leur expansion sans engager leurs fonds propres. Cette approche se présente comme un outil efficace pour stimuler la croissance économique et favoriser le développement des petites et moyennes entreprises (PME/PMI).

Le crédit-bail s'est imposé dans le monde par les avantages qu'il procure tels que le financement intégral ou encore l'absence de garanties requises. Il est donc considéré comme très compétitif en comparaison avec d'autres produits bancaires offerts sur le marché. Ce mode de financement attractif permet à toutes les entreprises, particulièrement celles ayant une taille modeste, d'accéder à cette solution financière avantageuse tout en préservant l'intérêt commun des parties intervenantes.

Au niveau macro-économique, ce mode peut stimuler et relancer les investissements en procédant au renouvellement rapide des équipements et favorisant ainsi le progrès technique qui aura pour conséquence la modernisation et un développement accru des entreprises économiques générant davantage de valeur ajoutée contribuant à la création d'emplois.

En Algérie où plusieurs facteurs freinent actuellement la croissance économique tel que : insuffisance du capital propre, éligibilité réduite au crédit bancaire classique, ...etc. Le crédit-bail représente une alternative susceptible non seulement pour encourager mais aussi dynamiser ces secteurs clés.

Plusieurs observateurs ont souligné son importance indéniable dans notre paysage financier national car il se positionne désormais comme complément indispensable du crédit d'investissement classique et comme un outil d'ingénierie financière d'avenir qu'il convient de mieux connaître, développer et promouvoir afin d'enrichir la gamme des produits financiers offerts par nos banques.

Ainsi, le législateur Algérien a adopté des mesures réglementaires juridiques, comptables et fiscales ayant pour finalité l'encouragement de la création de nouvelles sociétés de leasing ainsi que le développement de leurs activités. Cependant, sur le plan pratique ce mode demeure encore peu pratiqué par les banques en raison notamment d'un système financier qui ne s'est pas mis au diapason du développement économique national.

Toutefois, l'arrivée progressive de nouvelles sociétés de leasing sur le marché algérien ces dernières années ainsi que la naissance d'une concurrence saine ne peuvent qu'être bénéfiques pour le développement de cette technique de financement. Il est également essentiel aujourd'hui d'intégrer ce mode de financement des investissements dans le paysage économique algérien en organisant des campagnes d'information et des séminaires destinés aux opérateurs nationaux producteurs d'équipements industriels, investisseurs ou réalisateurs d'ouvrages immobiliers.

Ainsi, l'intervention accrue de l'État est nécessaire pour encourager les banques à proposer davantage de produits financiers tels que le crédit-bail en plus du crédit classique qui reste prédominant dans les activités bancaires.

Par ailleurs, l'étude d'un cas pratique au sein de la CNEP Banque agence « 209 », nous a permis de cerner l'ensemble des connaissances concernant le crédit-bail et la procédure de traitement de ce mode de financement. La principale conclusion tirée est que cette formule de financement est plus sécurisante pour la banque puisqu'elle devient propriétaire du bien financé en outre, elle est plus intéressante pour le client car sa participation financière est moins importante que dans les autres formes de crédit.



Bibliographie

Bibliographie

➤ Ouvrages

Cehrit K, « Guide techniques et pratiques bancaires, financières et boursières », édition GAL, Alger, 2003. Lamarque E, « Gestion bancaire », édition Nord, Paris, 2003.

De Coussergues S, « Gestion de la banque », 2ème édition Dunod, Paris, 1996.

De la Bruslerie H., « Analyse financière », édition Dunod, Paris, 2002.

Eglen J.Y., Phillips A., Raulet C., « Analyse comptable et financière », édition Dunod, 8^{ème} édition, Paris 2000.

Hamdi K., « Le diagnostic financier», édition Essalem, Alger, 2001.

Mathieu M, « L'exploitant bancaire et le risque de crédit » édition : La revue banque éditeur, Paris. 1995.

Meunier-Rocher B., « Le diagnostic financier», édition d'Organisation, Paris, 2001.

Naas A, « Le système bancaire algérien : de la décolonisation à l'économie de marché », édition Maisonneuve et Larose, 2003.

Pascal. PH, « Le crédit-bail et le leasing outil de financement locatifs », édition SEFI, Paris, 1998.

➤ Mémoires

Abdelfettah S ; Djouder T, « Le crédit bail comme nouvelle modalité de financement des investissements en Algérie. Cas : Trust Bank Algeria », mémoire de master en Sciences Financières et Comptabilité, option Comptabilité et Audit (CA), 2021.

Aiboud S, Hamoum L, « Le financement des entreprises par le crédit-bail en Algérie cas Sofinance », mémoire de master en sciences de gestion, option Finance d'Entreprise, Université de Tizi-Ouzou, 2017.

Ait Kaci M.L « La problématique du financement des entreprises Algériennes par le crédit-bail (Cas de la BADR «580» de Tizi Ouzou », master en sciences économiques, option Economie Monétaire et Bancaire, Université de Tizi Ouzou, 2021.

Allag.Y, « Le crédit-bail comme mode de financement des investissements : cas de la BADR Tizi-Ouzou », mémoire de master en sciences économiques, option Banque et Marchés Financiers, Université de Tizi-Ouzou, 2016.

Amirat L ; Mekhtoul C, « Financement bancaire d'un projet d'investissement dans le cadre d'une activité agricole : Cas du crédit bail (Leasing) », mémoire de Master en Sciences financière et comptabilité, Option : Finance d'Entreprise, 2018.

Bahri O., « La finance islamique compartiment de la finance d'aujourd'hui. Mémoire de Magister en sciences économiques, Université de Tizi Ouzou, 2012.

Beladel A, « Le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie », mémoire de Magister en Sciences Economiques, option : Monnaie-Finance-Banque, Université de Tizi Ouzou, 2011.

Belaidi A Keddami I. : L'activité du Leasing en Algérie. Cas : NATIXIS Banque Agence n°151 Tizi-Ouzou, mémoire de Master en Sciences Economiques Option : Banques et Marchés Financiers, Université Mouloud, Mammeri de Tizi-Ouzou, 2017.

Berbar L, Boutakhedimt. Z, « Mise en place du crédit-bail : démarche et procédure dans le cadre de financement des investissements : cas SGA Bejaïa », mémoire de master en sciences financières et comptabilité, option comptabilité, contrôle et audit, Université de Bejaïa, 2013.

Dali Youcef S. : Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie Son application à la BNP Paribas El Djazaïr et la BADR banque, mémoire de Magister en Management, Option : Finance, université Oran, 2011.

Khaled S.; Messali K, «Financement bancaire des investissements. Cas : Société Générale Algérie », mémoire de Master en Sciences Financières et Comptabilité, option Comptabilité et Audit, 2018.

Kherbane S, Lounici K, « Modalités de financement et évaluation de projet d'investissement cas de la banque el baraka Tizi-Ouzou », mémoire de Master en Sciences Financières et comptabilité, option Finance et Banque, Université de Tizi-Ouzou, 2019.

Sadaoui A., Zebiri S, « Les obstacles au développement du crédit-bail en Algérie –cas des banques de la commune de Bejaia », mémoire de master en sciences économiques, option : Monnaie, Banque et Environnement International, Université de Bejaia, 2017.

Smaili N, « Pratique de crédit-bail analyse de la situation Algérienne », mémoire de master en sciences économiques, Université de Tizi-Ouzou, 2012.

➤ **Articles et communications**

Baala T, Namoun M, « Comparaison entre le traitement comptable et fiscal du contrat de crédit-bail » ; revue des études fiscales, volume 1, numéro 5, 2016.

Bensaad A, « Le leasing en Algérie : réalité et perspectives de développement », Revue d'Economie et de Statistique Appliquée, Numéro 22, 2014.

Bey E, « Le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde », Revue finance et développement au Maghreb n° 16 et 17, publication de l'IFID, Tunis, 1995.

Zirek S, « Rationnement des crédits bancaires source du développement du crédit- bail : Cas des PME Algériennes », Revue d'Economie et de Management, Volume 15, Numéro 1, 2016, p 228-260.

➤ **Autres documents**

Documents internes de la CNEP banque agence Bejaia « 209 »

Guide de traitement du crédit-bail immobilier, direction des crédits aux promoteurs immobilier, Octobre2022, document fourni par la CNEP.

➤ **Réglementation**

Instruction n°74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996.

Loi n° 01-12 du 19 juillet 2001, J O n° 38 du 21/7/2001

Loi de finance n°2000-06 du 23 décembre 2000 J O n° 80 du 24/12/2000.

Loi n°03-22 du 28 décembre 2003, JO n°83 du 29/12/2003.

Règlement n°2004-04 du 19 juillet 2004 fixant le rapport dit « coefficient de fonds propres et de ressources permanentes.

Loi n°05-16 du 31 décembre 2005, JO n°85 du 31/12 /2005

Ordonnance n° 10-01 du 26 août 2010 portant loi de finances complémentaire pour 2010

(Journal Officiel n° 49 du 29 août 2010).

➤ **Sites Web**

: <https://www.reporters.dz/le-marche-du-leasing-en-algerie/>

<https://arableasing-dz.com/>, consulté

<https://banque.ooreka.fr/astuce/voir/755151/credit-bailn>

<https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385fec744c0b.pdf>,

<https://financeland.fr/lexique/credit-bail-adosse/>

<https://novataux.com/credit-bail/>

<https://partiels-droit.com/credit-bail-definition/>

<https://www.agb.dz>,

<https://www.alsalamalgeria.com/fr/accueil.html>

<https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/boite-outils-entrepreneur/outils-financiers/ratio-liquidite>,

<https://www.creditprofessionnel.com/leaseback-comment-ca-marche>

<https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/credit-bail.php>,

<https://www.reporters.dz/le-marche-du-leasing-en-algerie/>

<https://www.trustbank.dz/>

www.Ijar.algeria.com

www.sofinance.dz



Les annexes

DEMANDE DE FINANCEMENT « CREDIT-BAIL IMMOBILIER »

I/ Identification du demandeur

Personne Physique

Nom :	Prénom :
Date et lieu de Naissance :	
Adresse Professionnelle :	
Statue d'occupation : propriété <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> concession <input type="checkbox"/>	
Wilaya :	
Code Postal :	
Adresse Personnelle :	
Wilaya :	
Code Postal :	
Nature de l'activité :	
Date de début d'activité :	
N° RC / agrément :	
Délivré le	
Tél fixe : Tél Mobile : Fax :	
E-mail :	
Domiciliations Bancaires Actuelles :	

Personne Morale

Raison Sociale :	
Forme Juridique :	
Adresse Professionnelle :	Wilaya :
Statue d'occupation : propriété <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/> concession <input type="checkbox"/>	
Code Postal :	
Nature de l'activité :	
Date de début d'activité	
N° RC.....	
Délivré le	
Tel fixe : Tel Mobile : Fax :	
E-mail :	
Nom et Prénom du Gérant :	
Date et lieu de Naissance :	
Domiciliations Bancaires Actuelles :	

II / Objet du financement en crédit-bail immobilier

Immeubles : Préciser si Bureaux, Dépôts, Cabinets, Siège Social.....

Description	Vendeur	Surface	localisation	Prix de vente

III / Informations relatives au crédit-bail immobilier sollicité

Montant du financement (DA/HT)		
Durée de location (maximum 15 ans)		
Premier loyer majoré (10%,15%, 20%.....)		
Financement des frais d'enregistrements et honoraires du notaire	OUI <input type="checkbox"/>	NON <input type="checkbox"/>

IV / Crédits en cours

Avez-vous des crédits bancaires y compris le leasing ? OUI NON

Si oui : Remplissez le tableau suivant, mettez (L) pour le leasing (CB) pour autres crédits bancaires

Type	Banque / Etablissement financier	Montant de crédit / leasing	Date de Mise en Place	Montant de L'échéance / loyer	Encours	Situation

Je certifie que les informations fournies ci-dessus, et les documents complémentaires remis avec cette demande de financement, sont sincères et exacts. Je m'engage à tenir CNEP-Banque informée de toute modification relative aux informations ci-dessus communiquées.

Fait à le

Signature et cache

FICHE DE RENSEIGNEMENTS (Promesse de vente) « CREDIT-BAIL IMMOBILIER »

DICTION DU RESEAU COMMERCIAL DE
 AGENCE : CODE

LE VENDEUR

Nom et Prénom	:		
Né(e) le	:	/ /	à
Adresse	:		
Agissant au nom de la société	:		
Créé le	:	/ /	à
Agissant en qualité de ¹	:		
Forme juridique de la société	:		
Activité principale	:		
Adresse du siège social	:		
Numéro d'Identification Fiscale	:		
Registre du commerce N°	:		

En vertu du mandat que lui est conféré par acte n° du établi par :
 ▪ Devant Maître Notaire
 ▪ Les services consulaires d'Algérie en

LE CREDIT BAILLEUR « CNEP/Banque »

Nom et Prénom du Directeur	:		
Né(e) le	:	/ /	à
Adresse de l'agence	:		
Numéro d'Identification Fiscale	:		
Registre du commerce N°	:		

LE CREDIT PRENEUR

Nom et Prénom	:		
Né(e) le	:	/ /	à
Adresse	:		
Agissant au nom de la	:		
Créé le	:	/ /	à
Agissant en qualité de ²	:		
Forme juridique de la société	:		
Activité principale	:		
Adresse du siège social	:		
Numéro d'Identification Fiscale	:		
Registre du commerce N°	:		

DESIGNATION DU BIEN IMMOBILIER OBJET DE LA TRANSACTION

Type du bien (*) : Bâtiment Local Hangar Appartement Autres

Consistance :

Adresse :

(e) Commune : Wilaya :

Surface Terrain : m².

Surface Bâtie : m².

(*) **chez la case correspondante**

¹ Indiquer la fonction du mandataire dans la société.
³ Idem.

LE PRIX

Le prix de cession fixé par les parties d'un commun accord est de :

La somme (en chiffres)

(en lettres)

Ce prix est ferme et non révisable pendant toute la durée de validité de cette offre.

DUREE DE VALIDITE

La durée de validité de cette offre est de 90 jours, à compter de la date de signature de la présente fiche.

ORIGINE DE LA PROPRIETE

Le bien sus désigné, objet de la présente fiche de renseignements, a été acquis en vertu d'un acte de propriété établi par en date du publié à la conservation foncière de sous le numéro volume

REALISATION DE LA VENTE

Le vendeur et l'acheteur s'obligent à concrétiser la vente par acte authentique, devant un notaire désigné par eux même.

DECLARATIONS COMMUNES

L'acheteur « **Crédit Bailleur** » déclare qu'il a l'intention d'acquérir le bien objet de la vente pour le louer au profit du « **Crédit Preneur** » dans le cadre du **Crédit-Bail**.

Le vendeur déclare :

Ne pas vendre le bien en question, à un tiers pendant toute la durée de validité de la présente offre.

Que l'état hypothécaire requis préalablement à la réalisation de la présente vente ne révèle pas d'inscription de privilège ou d'hypothèque.

Fait à, le

LE VENDEUR
Précédé par la mention manuscrite
« Lu et approuvé » *

LE CREDIT BAILLEUR
Précédé par la mention manuscrite
« Lu et approuvé » *

« LE CREDIT PRENEUR »
Précédé par la mention manuscrite
« Lu et approuvé » *

* Les signatures doivent être légalisées auprès des services de l'APC

**AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES****DIRECTION DE SURVEILLANCE DES RISQUES CREDIT ET FINANCIERS****Cadre réservé à la CNEP-Banque**

Structure:	Code Structure	Tél :	Fax :
Date d'envoi :			
Type Crédit sollicité :	Durée sollicitée :	(Mois)	
Montant du Crédit :	(DA)		
Le chargé du crédit :		Signature du Directeur :	

Cadre réservé au demandeur de Crédit

Je soussigné (e) M. Mme :	
Né (e) le / / (jj/mm/aaaa) à :	
Agissant au nom de la Société ⁽¹⁾ :	
Créée le : / / (jj/mm/aaaa) à :	
Agissant en qualité de ⁽²⁾ :	
Forme juridique ⁽³⁾ :	
Activité principale :	
Adresse du siège social :	
Clé Banque d'Algérie ⁽⁴⁾ :	
(NIF) Numéro d'Identification Fiscale ⁽⁵⁾ :	
Registre du commerce N° :	
Raison sociale, Nom(s) et Prénom(s) actionnaire (s) ou associé (s) ⁽⁶⁾	
A : Date de naissance : / / Lieu	
B : Date de naissance : / / Lieu	
Nom et Prénom du Co-Gérant : Date de naissance : / / Lieu	
Autorise la CNEP-Banque à consulter la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements enregistrés à notre nom.	
Fait à : le	
(Cachet et signature et de l'entreprise)	

- (1) Indiquer la raison sociale / le sigle l'entreprise ou la mention « moi-même » pour une personne physique ;
(2) Indiquer la fonction du mandataire dans la société ;
(3) Forme juridique de l'entreprise (SARL, EURL, SNC, SPA....etc.)
(4) Matricule de l'Entreprise auprès de la Centrale des Risques (à indiquer s'il est connu).
(5) Numéro d'Identification Fiscale (15 caractères).
(6) Si existe (ent).

CONSTITUTION DU DOSSIER « CREDIT- BAIL IMMOBILIER »

Le dossier juridique et administratif :

- Copie de la Carte Nationale d'Identité ou du permis de conduire du gérant ;
- Copie de l'acte de propriété du bien ou le contrat de location en vigueur abritant l'activité ;
- Copie du registre de commerce et de la carte d'immatriculation fiscale ;
- Le cas échéant, tout autre document (agrément, autorisation d'exploitation, avantages ANDI etc.) délivré par les autorités compétentes ;
- Situation fiscale et parafiscale (Extrait de rôle, CNAS, CASNOS, CACOBATH) datant de moins de trois (03) mois ;
 - **Personne Morale** : Les statuts de la société, PV de nomination du gérant ou délégation de pouvoir.
 - **Personne Physique** : L'acte de naissance.

Le dossier technique :

- Le rapport d'évaluation du bien à acquérir établi par un bureau d'études agréé auprès des tribunaux et conventionnés avec la CNEP-Banque ;

Le dossier foncier :

- La copie de l'acte de propriété du bien à financer et/ou copie du livret foncier, en absence de ce dernier le CC6 ;
- Si la construction ne figure pas sur l'acte de propriété : une copie du certificat de conformité ;
- Le négatif d'inscription d'hypothèque datant de moins d'un mois ;
- L'attestation d'assurance CAT-NAT (incombe au propriétaire du bien) ;
- Le devis notarié (notaire choisi par le client) reprenant le détail du coût de la transaction

Le dossier financier :

- Une étude technico-économique, comprenant une note de présentation du promoteur, de l'activité et du marché, ainsi que les principaux éléments permettant l'appréciation de la rentabilité et la solvabilité prévisionnelle, établie par un bureau d'études agréé ;
- Etats financiers des deux derniers exercices dûment visés par l'administration fiscale ;
- Rapports du Commissaire aux Comptes ;
- La fiche du patrimoine valorisé dûment complétée ;
- Un plan de charges (marché, contrat, lettre de commandes, etc...) ou un justificatif des marchés réalisés dans le cas échéant ;
- Les échéanciers de remboursement des crédits contractés par l'entreprise auprès des confrères ainsi que les attestations de solvabilité y afférentes
- Le relevé du compte bancaire des douze (12) derniers mois (les comptes ouverts auprès de nos guichets et chez les confrères) ;
 - Le dossier doit être remis en trois (03) exemplaires.
 - Le client doit renseigner les formulaires de la banque remis par l'agence.

Le bilan actif de la EURL

Désignation	31/12/2019	%	31/12/2020	%	31/12/2021	%
Immobilisations corporelles						
- Bâtiment	11 500 700	45,14%	10 925 665	43,46%	10 379 382	41,92%
- Matériels de transports	853 094	3,34%	853 094	3,40%	/	
- Matériel de construction					853 094	3,45%
Total des immobilisations	12 353 794	48,48%	11 778 759	46,86%	11 232 476	45,37%
Valeur d'exploitation						
- Stocks	9 729 137	38,18%	9 729 137	38,70%	9 121 364	36,84%
Total valeur d'exploitation	9 729 137	38,18%	9 729 137	38,70%	9 121 364	36,84%
Valeur disponible						
- Trésorerie	3 396 202	13,33%	3 633 191	14,45%	4 406 727	17,80%
Total valeur disponible	3 396 202	13,33%	3 633 191	14,45%	4 406 727	17,80%
Total actif	25 479 133	100%	25 141 087	100%	24 760 567	100%

Le bilan passif de la EURL

Désignation	31/12/2019	%	31/12/2020	%	31/12/2021	%
Capitaux permanents						
- Fonds personnels	132 024	0,52%	132 024	0,53%	132 024	0,533%
- Résultats de l'exercice	1 627 272	6,39%	1 559 057	6,20%	1 625 459	6,56%
Dettes à moyen et long terme						
- Emprunt bancaire	12 990 700	50,99%	11 691 630	46,50%	10 392 560	41,97%
Dettes financières à court terme						
- Associés compte courant	10 729 137	42,11%	11 758 376	46,77%	12 610 524	50,93%
Total passif	25 479 133	100%	25 141 087	100%	24 760 567	100%

[Papier à « En-tête » CNEP-Banque]

Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque

Direction du Réseau Commercial

Agence

....., le

**À Monsieur le Directeur de (CNAS,
CASNOS, Inspection des impôts ...)**

Objet : Demande d'authentification de documents.

« Attestation de mise à jour CNAS, CASNOS, CACOBATH, extrait de rôle. »

Nous avons l'honneur de vous solliciter à l'effet de nous prêter assistance en nous confirmons l'authenticité du document dont copie jointe, établi par votre structure, présenté par, recensé sous le numéro, exerçant l'activité de

Cette information nous permettra d'étudier convenablement la demande de crédit formulée par cet investisseur.

Nous apprécions fortement votre aide en nous assurant une réponse par Fax au numéro suivant :

Veillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

Signature



FICHE DE SYNTHÈSE « CREDIT-BAIL IMMOBILIER »	
Relation :	
Réseau Commercial :	
Agence :	
Analyste de crédit :	
Le financement en crédit-bail immobilier sollicité par le client	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Objet du financement : Acquisition d'un..... destiné à être..... d'une superficie de M², sis au..... ▪ Montant sollicité :DA 	

IDENTIFICATION DU DEMANDEUR :

Nom / raison sociale	
Forme juridique	
Date de début d'activité	
Activité	
N° Registre de Commerce	
Adresse du siège	Propriété <input type="checkbox"/> Location <input type="checkbox"/>
Associés /parts sociales	
Gérance	
Sociétés gérées par le gérant	
Sociétés Apparentées (Autres affaires appartenant aux associés)	
Description produits et services offerts	
N° d'agrément	
NIF	

SITUATION FISCALE, PARAFISCALE ET BANCAIRE :

Situation fiscale (du .../.../...)	Situation parafiscale (au .../.../...)	Centrale des impayés (du .../.../...)	Centrale des risques (du .../.../...)

**FICHE D'ÉTUDE « CREDIT-BAIL IMMOBILIER »**

Client :.....

Agence : Réseau Commercial : Numéro de compte : Date d'ouverture :	Date de dépôt : ✓ Agence : ✓ Réseau Commercial : Date du dernier complément: Frais d'études : (réglés le.....)
-----------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Chargé du dossier :**1- Objet de la demande :**

La présente fiche a pour objet de soumettre aux membres du Comité Régional de Crédit, pour décision, la demande de crédit-bail immobilier introduite par ..., portant sur l'acquisition d'un bien immobilier à usage, d'une superficie de ... m², sis à la commune de wilaya de....., pour un montant de³.

Le client veut acquérir ce bien immobilier dans le but de

Le détail de la demande de financement en crédit-bail immobilier se présente comme suit :

Demande de financement	U : DA	Durée	1er loyer
Prix de vente			
Frais d'enregistrement et honoraires du notaire			
Montant sollicité			

2- Identification du demandeur :

Nom / raison sociale	
Date début d'activité (RC)	
Activité ⁴	
Adresse du siège	
Capital social ⁵	
Gérance	
Domiciliation bancaire	

³ Préciser si le montant comprend les Honoraires du notaire et frais d'enregistrement.

⁴ Selon registre de commerce.

⁵ Etat financier

➤ **Organismes et centrales consultés :**

Situation fiscale du	Situation parafiscale du	Centrale des Risques entreprises et ménages	Centrale des Impayés du

➤ **Relation bancaire :**

✓ **CNEP-Banque**

La relation dispose d'un compte commercial ouvert le..... à l'agence CNEP-Banque :

- Date d'ouverture :
- Mouvements confiés :

✓ **Confères**

La relation dispose d'un compte commercial ouvert à l'agence

- Mouvements confiés de l'exercice (Année :DA

3- Présentation de l'entreprise :

- ❖ **Moyens humains :**
- ❖ **Moyens matériels :**
- ❖ **Plan de charge et clients⁶ :**
- ❖ **Ses principaux clients**
 - ❖ **Fournisseurs**

4- Description du bien objet de financement :⁷

• **Propriété du bien :**

Livret foncier ou acte de propriété N°..... du, publié par la conservation foncière de le, volume, N

Le bien est la propriété de

Le négatif d'inscription d'hypothèque délivré par la conservation foncière de en date du est **NEANT**.

L'assurance CAT-NAT du bien date : du au

• **Description du bien**

Le rapport d'évaluation du bien immobilier objet de financement, établi par le BET, fait ressortir ce qui suit :

✓ **La valeur vénale du bien immobilier :**

U : DA

Désignation	Surface /m ²	Montant	Prix/m ²

✓ **Détermination du prix du bien immobilier :**

U : DA

Evaluation	Prix
BET (CNEP-Banque)	
Fiche de transaction	

⁶ Bons de commande ou contrats ou marchés.....

⁷ Selon rapport établi par BET le

5- Analyse des états financiers :

- **Analyse de l'activité**

L'analyse de l'activité est faite sur la base des états financiers des deux derniers exercices.

U : DA

Désignation	N-2	N-1
Chiffre d'affaires		
Valeur ajoutée		
Excédent brut d'exploitation		
Résultat net de l'exercice		

Commentaires :

- **L'Equilibre financier**

Bilans	N-2		N-1
Fonds propres			
Dettes à long moyen terme			
Capitaux permanents			
Immobilisations nettes			
Fonds de roulement net (FRN)			
FDR en jours de chiffre d'affaires			
Stocks			
Créances à court terme			
Dettes à court terme			
Besoin en Fonds de roulement			
Trésorerie			
TOTAL BILAN			

Commentaires

6- Analyse de la rentabilité prévisionnelle :

- **Hypothèses de travail :**

Le terme de ces prévisions sera de années.

- Montant de financement : DA/HT ;
- Durée de Financement : mois ;
- 1er loyer majoré : % ;
- Périodicité : Mensuelle ;

➤ **Chiffre d'affaires :**

➤ **Achats et consommations :**

➤ **Services extérieurs et autres consommations :**

➤ **Charges de Personnel :**

➤ **Charges financières :**

➤ **Dotations aux amortissements et provisions :**

**LETTRE DE NOTIFICATION « CREDIT-BAIL IMMOBILIER »**

Alger, le

Nom

Adresse.....

Monsieur,

Vous nous avez sollicités pour un « Crédit-Bail Immobilier » d'un montant de "**montant**", en vue de l'acquisition d'un bien immobilier situé à "**lieu**".

Nous avons l'honneur de vous informer que la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance-Banque accepte de mettre à votre disposition un financement en « Crédit-Bail Immobilier » d'un montant de.....(en chiffres et en lettres) avec option d'achat, aux conditions ci-après:

- Durée :
- Périodicité
- 1^{er} loyer majoré:.....;
- Valeur résiduelle 01% : DA;
- Commissions :
- Autres conditions (à préciser) :

Au cas où cette offre emporte votre agrément, nous vous prions de vous présenter à notre représentation sise à "**adresse**" pour y accomplir les formalités d'usage.

Faute d'acceptation, par vous, de cette offre dans un délai de huit jours, la CNEP-Banque se réserve le droit de procéder à son annulation ou à la modification des conditions y afférentes, sans autre préavis.

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos meilleures salutations.

Directrice/Directeur du Réseau Commercial**ACCUSE DE RECEPTION**

Le client déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions de financement telles que stipulées sur la présente

Le client**Copie:** DCPI



Direction Générale Adjointe / Engagements

le

LETTRÉ D'AUTORISATION DE FINANCEMENT
« CREDIT-BAIL IMMOBILIER »

N° chronologique	Code agence	Année

Destinataires :

La Direction du Réseau Commercial de rattachement;
L'agence domiciliataire ;
La Direction de Surveillance des Risques Crédit et Financiers ;
La Direction du Recouvrement des Créances ;
La Direction des Finances ;
L'Inspection Générale ;
La Direction de l'Animation Commerciale ;
La Direction Développements et Architecture Informatiques ;
La Direction de suivi des Engagements et des Garanties.

Conformément au procès-verbal de réunion N° ..du..., le Comité Central du Crédit autorise le Directeur de l'Agence de ..., Réseau de .., à mettre en place, au profit de la relation, un Crédit-bail Immobilier de (montant en chiffres et en lettres), destiné au financement de l'acquisition d'un **bien immobilier à usage**, d'une superficie de ... m², sis à la wilaya

Ce crédit-bail immobilier a été accordé selon les conditions suivantes :

- Loyer majoré ..% : ...DA ;
- Valeur résiduelle 01% : ...DA ;
- Durée de location : ... ans ;
- Périodicité : ;
- Durée d'utilisation des fonds : deux mois à compter de la date de l'entrée en portefeuille ;
- Commission de gestion : **0.5%** perçue à l'entrée en portefeuille ;
- Centralisation du chiffre d'affaires du client au niveau de l'agence domiciliataire;
- Souscription d'une assurance multirisque professionnelle et l'assurance CATNAT renouvelable pendant toute la durée de location avec un avenant de subrogation au profit de la CNEP-Banque ;

Réserves suspensives :

La mise en force est subordonnée à :

- La signature d'une autorisation de prélèvement sur compte par le client ;
- La signature d'un avant contrat immobilier ;
- Le versement du premier loyer majoré ;
- L'établissement du procès-verbal « état des lieux » par le service technique régional et le Directeur de l'agence;
- La présentation de l'avenant de subrogation de l'assurance CAT-NAT au profit de la CNEP-Banque ;
- La souscription d'un billet à ordre global.



*Liste des
tableaux*

Liste des tableaux

Liste des tableaux	Titre du tableau	Pages
Tableau n°01	Principales différences entre crédit-bail, Leasing et el Idjar	09
Tableau n°02	Les intervenants dans une opération du crédit-bail et leur rôle	11
Tableau n°03	Tableau comparatif : le crédit-bail financier et le crédit- bail opérationnel	17
Tableau n°04	Le crédit-bail mobilier et immobilier	18
Tableau n°05	Classification des contrats de crédit-bail selon leur nationalité	20
Tableau n°06	La comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique	32
Tableau n°07	Les types de report	75
Tableau n°08	Capacité de travail	79
Tableau n°09	Calcul FRN en valeur et en jours	81
Tableau n°10	Calcul du BFR en valeur et en jours	82
Tableau n°11	La TR en valeur	84
Tableau n°12	Calcul des ratios de liquidité	86
Tableau n°13	Calcul des ratios de solvabilité	87
Tableau n°14	Calcul des ratios de rentabilité	88
Tableau n°15	Calcul des ratios de profitabilité	88



Liste des figures

Liste des figures


	Titre de la figure	Pages
Figure n°1	La part de marché des deux principaux segments du crédit bail en Algérie (en %)	49
Figure n°2	La part de marché des acteurs du crédit-bail en Algérie en 2020 (en %)	49
Figure n°3	Évolution du marché national du leasing entre 2011 et 2020 (en Milliard de dinars)	50



*Liste des
schémas*

Liste des schémas

Listes des schémas	Titre des schémas	Pages
Schéma n°01	Mécanisme du crédit-bail	11
Schéma n°02	Le déroulement d'une opérations de crédit-bail	14
Schéma n°03	Organigramme de la CNEP-Banque agence « 209 »	57



*Table des
matières*

DEDICACES.....	I
REMERCIEMENTS	III
LISTE DES ABREVIATIONS.....	V
SOMMAIRE	VI
INTRODUCTION GENERALE.....	01
CHAPITRE I : ASPECTS THEORIQUES SUR LE CREDIT-BAIL.....	03
Introduction.....	03
Section 01 : Qu'est-ce que le crédit-bail.....	03
1. Origine du crédit-bail.....	03
2. Définition du crédit-bail.....	06
2.1. Selon la norme 17 de l'International Accounting Standard Comity.....	06
2.2. Selon le dictionnaire d'économie et de sciences sociales.....	06
2.3. La définition du crédit-bail selon la documentation française.....	07
2.4. La définition du crédit-bail selon la réglementation Anglo-Saxonne.....	07
2.5. La définition du crédit-bail selon la religion islamique.....	07
2.6. Définition du crédit-bail selon la convention d'Ottawa.....	08
2.7. D'autres définitions peuvent être données au leasing.....	08
3. Le déroulement d'une opération de crédit.....	09
3.1. Les mécanismes du crédit-bail.....	10
3.1.1. Le bailleur ou « le crédit bailleur » ou la société de leasing.....	10
3.1.2. Le preneur ou « le crédit preneur » ou le locataire.....	10
3.1.3. Le fournisseur ou le vendeur ou le fabricant.....	10
3.2. La chronologie d'une opération de crédit-bail.....	11
3.2.1. Première phase : acquisition du bien.....	11
3.2.2. Deuxième phase : paiement des loyers.....	12
3.2.3. Troisième phase : dénouement de l'opération.....	13
Section 02 : Typologies et formes du crédit-bail.....	14
1. Les typologies de crédit-bail.....	15
1.1. Le degré de transfert des risques.....	15
1.1.1. Le crédit-bail financier (financial lease)	15
1.1.2. Le crédit-bail opérationnel (operating lease)	15
1.2. La nature du bien loué.....	17

1.2.1. Le crédit-bail immobilier.....	17
1.2.2. Le crédit-bail mobilier.....	18
1.2.3. Crédit-bail sur un fonds de commerce.....	18
1.3. La nationalité des parties prenantes au contrat	19
1.3.1. Crédit-bail national.....	19
1.3.2. Crédit-bail international.....	19
2. Les formes de crédit-bail.....	20
2.1. Lease back ou la cession bail.....	20
2.2. Leasing adossé ou crédit-bail fournisseur.....	20
2.3. Leveraged lease.....	21
Section 03 : les caractéristiques du crédit-bail.....	21
1. Les avantages du crédit-bail.....	21
1.1. Pour le crédit preneur.....	21
1.1.1. Pour le preneur.....	21
1.1.1.1.Le financement intégral.....	22
1.1.1.2.Avantages fiscaux.....	22
1.1.1.3.Un accès rapide au financement.....	22
1.1.1.4.Des garanties réduites.....	23
1.1.1.5.Transfert de risque d’obsolescence.....	23
1.1.1.6.Souplesse des versements.....	23
1.1.1.7.L’option d’achat.....	23
1.1.1.8.L’investissements s’autofinance de manière dynamique.....	23
1.2. Pour le bailleur.....	23
1.2.1. Fortes garanties.....	23
1.2.2. Risque d’obsolescence.....	24
1.2.3. Le suivi de l’équipement.....	24
1.2.4. Réduction supplémentaire.....	24
1.2.5. Une forte rentabilité.....	24
1.2.6. Avantages fiscaux.....	24
1.3. Pour le fournisseur.....	24
2. Les inconvénients du crédit-bail.....	24
2.1. Pour le crédit preneur.....	25

2.2. Pour le bailleur.....	25
3. Analyse des risques et garanties de crédit-bail.....	26
3.1. Les risques liés à l'opération du crédit-bail.....	26
3.1.1. Le risque matériel.....	26
3.1.2. Le risque clients.....	27
3.1.3. Le risque de taux d'intérêt.....	27
3.2. Les moyens de préventions contre les risques de crédit-bail.....	28
3.2.1. Ratios de solvabilité.....	28
3.2.2. Ratios de division des risques.....	29
3.2.3. Ratios de liquidité.....	29
3.2.4. Le coefficient des fonds propres et des ressources.....	30
3.3. Les garanties des opérations de crédit-bail.....	30
3.3.1. Le cautionnement.....	30
3.3.2. L'hypothèque.....	31
3.3.3. Le nantissement.....	31
4. Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique.....	31
Conclusion	33
CHAPITRE II : LE MARCHE DU CREDIT BAIL EN ALGERIE : QUEL	34
ETAT DES LIEUX.....	34
Introduction.....	34
Section 01 : Cadre règlementaire et législatif du crédit-bail en Algérie.....	34
1. Les dispositions juridiques régissant le leasing en Algérie.....	35
1.1. L'ordonnance n°96/09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail.....	35
1.1.1. Définition du crédit-bail.....	35
1.1.2. Typologies du crédit-bail.....	35
1.1.3. La publicité légale.....	35
1.1.4. Le contrat du crédit-bail.....	35
1.1.5. Fin du contrat du crédit-bail.....	36
1.2. Règlement n°96/09 du 03 juillet 1996 fixant les modalités de constitutions des sociétés de crédit-bail.....	36
1.3. Instruction n°07/96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément....	37
2. Les dispositions fiscales du crédit-bail.....	38

Section 02 : le marché de crédit-bail en Algérie.....	40
1. Les principaux intervenants sur le marché du crédit-bail en Algérie.....	40
1.1. L'offre de crédit-bail en Algérie.....	40
1.1.1. Les banques.....	41
1.1.1.1.La banque Al baraka Algérie.....	41
1.1.1.2.La Société Générale Algérie (SGA).....	41
1.1.1.3.La Trust Bank Algeria.....	42
1.1.1.4.Natixis Algerie.....	42
1.1.1.5.BNP Paribas El Djazair.....	42
1.1.1.6.The Housing Bank for Trade and Finance.....	43
1.1.1.7.La Caisse National d'Epargne et de Prévoyance CNEP.....	43
1.1.1.8.Algeria Gulf Bank.....	43
1.1.1.9.Al Salam Bank Algeria.....	43
1.1.2. Les établissements de leasing.....	44
1.1.2.1.Société National de Leasing.....	44
1.1.2.2.El Djazaïr Idjar.....	44
1.1.2.3.Ijar Leasing Algérie (ILA).....	45
1.1.2.4.Arab Leasing Corporation (ALC).....	45
1.1.2.5.Maghreb Leasing Algérie (MLA).....	46
1.1.2.6.La SOFINANCE.....	46
1.2.La demande du crédit-bail en Algérie.....	46
1.2.1. Les PME/PMI.....	47
1.2.2. Les professions libérales	47
1.2.3. Les entreprises de grande taille.....	47
2. Le marché du crédit-bail en quelques chiffres.....	48
2.1.Les parts de marché des principaux intervenants.....	48
2.2.Evolution du marché de leasing en Algérie.....	49
2.3.Les spécificités de l'offre du crédit-bail en Algérie.....	50
2.3.1. Les formes de crédit-bail pratiquées.....	50
2.3.2. Les secteurs d'activités ciblés.....	51
3. Les difficultés qui entravent le développement du crédit-bail en Algérie.....	51
3.1.Les difficultés juridiques.....	51
3.2.Les obstacles fiscaux.....	52

3.3.Les obstacles règlementaires.....	52
3.4.Les obstacles pratiques.....	53
3.5.Les obstacles comptables.....	53
Conclusion	54
CHAPITRE III : ETUDE D'UN DOSSIER DE CREDIT BAIL	
IMMOBILIER AU SEIN DE LA CNEP BANQUE.....	55
Introduction.....	55
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	55
1. Présentation de l'agence CNEP-Banque de Bejaïa.....	55
1.1.Front office.....	55
1.1.1. Chargés de la clientèle (particulier et entreprises)	56
1.1.2. Guichet payeur/caisse.....	56
1.1.3. Accueil/orientation.....	56
1.1.4. Direction agence.....	56
1.2.Back office.....	56
1.2.1. Service administration/support.....	56
1.2.2. Service gestion flux.....	56
1.2.3. Service secrétariat engagement (gestion des litiges et événements)	56
2. Organigramme de la CNEP-Banque de Bejaïa.....	57
Section 02 : Le traitement du crédit-bail à la CNEP-Banque.....	57
1. Processus de traitement d'une demande de crédit-bail immobilier.....	57
1.1.Etape 01 : Au niveau de l'agence (délai de traitement 3 jours)	57
1.1.1. L'accueil du prospect ou du client au niveau de l'agence.....	58
1.1.2. L'entrée en relation avec le client.....	58
1.1.3. Présentation du dossier de crédit.....	60
1.2.Etape 02 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial (délai de traitement 8 jours)	61
1.2.1. Réception et affectation du dossier.....	62
1.2.2. Examen du dossier.....	62
1.3.Etape 03 : Au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers (délai de traitement 8 jours)	63
2. Mise en place du crédit-bail immobilier.....	64
2.1.Etape 01 : Au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers	64

2.2.Etape 02 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial.....	65
2.3.Etape 03 : Au niveau de l'agence.....	65
2.4.Etape 04 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial.....	66
2.5.Etape 05 : Au niveau de l'agence.....	66
2.6.Etape06 : Au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers.	68
2.7.Etape 07 : Au niveau de la Direction du Réseau Commercial.....	68
2.8.Etape 08 : Au niveau de l'agence.....	68
3. Suivi du crédit-bail immobilier.....	68
3.1.Règlement des loyers.....	68
3.2.Frais de retard.....	68
3.3.Suivi de la mise en force.....	69
3.4.Suivi technique et maintenance du bien.....	69
3.5.Suivi financier.....	70
3.6.Gestion des sinistres.....	70
4. Fin de contrat du crédit-bail immobilier.....	71
4.1.La levée de l'option d'achat à terme.....	71
4.1.1. Au niveau de l'agence.....	71
4.1.2. Au niveau de la Direction du Réseau Commercial.....	71
4.2.Levée de l'option d'achat anticipé.....	72
4.2.1. Au niveau de l'agence.....	72
4.2.2. Au niveau de la Direction du Réseau Commercial.....	72
4.2.3. Au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers.....	72
4.2.4. Au niveau de l'agence.....	72
5. Cas particulier liés au crédit-bail immobilier.....	73
5.1.Replacement du bien immobilier.....	73
5.2.Restructuration ou report du crédit-bail immobilier.....	74
5.2.1. La restructuration.....	74
5.2.2. Le report.....	74
5.2.3. Dépôts des demandes de restructuration ou de report.....	75
5.2.4. Traitement des demandes de restructuration ou de report.....	75
Section 03 : Etude d'un cas de crédit-bail immobilier à la CNEP-Banque de Bejaïa.....	75
1. Présentation du client.....	76

2. Les conditions de financement.....	76
2.1.Réserves suspensives.....	76
2.2.Obligations du réseau de l'agence.....	77
3. Etude technico-économique.....	77
3.1.Fiche de présentation du client.....	77
3.2.Présentation générale du projet.....	78
3.2.1. Intitulé et nature du projet.....	78
3.2.2. Analyse du marché.....	78
4. Etude financière.....	79
4.1.Analyse par les indicateurs de l'équilibre financier.....	80
4.1.1. Le fonds de roulement (FR).....	80
4.1.2. Le besoin en fonds de roulement (BFR).....	81
4.1.3. Calcul de la trésorerie.....	83
4.2.L'analyse par la méthode des ratios.....	84
4.2.1. Ratio de liquidité.....	85
4.2.2. Les ratios de solvabilité.....	86
4.2.3. Les ratios de rentabilité.....	87
4.2.4. Les ratios de profitabilité.....	88
4.3.Conclusion de l'étude.....	89
Conclusion.....	89
CONCLUSION GENERALE.....	90
BIBLIOGRAPHIE.....	92
ANNEXES.....	95
LISTE DES TABLEAUX.....	112
LISTE DES FIGURES.....	113
LISTE DES SCHEMAS.....	114
TABLE DES MATIERES.....	115

Résumé :

Un grand nombre de dirigeants d'entreprises de taille moyenne se heurtent à des difficultés pour obtenir un financement, car ils ne remplissent pas les exigences préalables requises par les établissements bancaires. Face à cette problématique, le crédit-bail constitue une alternative aux sources classiques de financement. Il s'agit non seulement d'une décision en matière d'investissement mais également d'un choix stratégique en terme de mode de financement des projets entrepris.

Le crédit-bail est un mécanisme financier permettant aux entreprises de satisfaire leurs besoins en investissement tout en facilitant l'acquisition du matériel nécessaire pour mener à bien leur activité commerciale. Le recours au crédit-bail pallie la faiblesse des garanties offertes par ces dernières étant donné que le bien financé reste la propriété exclusive du bailleur.

Cette technique de financement a connu un développement important à l'échelle mondiale, car elle permet de couvrir jusqu'à 100 % des investissements nécessaires. Cependant, le coût du financement est moins élevé en raison notamment de l'absence d'une immobilisation financière et des coûts liés aux garanties requises par les banques traditionnelles. En outre, au terme du contrat contractuel, le bien peut être acquis définitivement par le preneur pour une somme correspondante généralement à la valeur résiduelle du bien initialement acquis sous forme locative.

Les mots clés : Crédit-bail, leasing, PME, financement, acquisition, banque.

Abstract

A large number of managers of medium-sized companies face difficulties in obtaining financing because they do not meet the prerequisites required by banking institutions. Faced with this problem, leasing is an alternative to traditional sources of financing. It is not only a decision in terms of investment but also a strategic choice in terms of the method of financing the projects undertaken.

Leasing is a financial mechanism that allows companies to meet their investment needs while facilitating the acquisition of the equipment necessary to carry out their commercial activity. The use of leasing compensates for the weakness of the guarantees offered by the latter, given that the asset financed remains the exclusive property of the lessor.

This financing technique has experienced significant development on a global scale, as it makes it possible to cover up to 100% of the necessary investments. However, the cost of financing is lower due in particular to the absence of a financial asset and the costs associated with the guarantees required by traditional banks. In addition, at the end of the contractual contract, the lessee can definitively acquire the property for a sum generally corresponding to the residual value of the property initially acquired in rental form.

Key words : Leasing, SME, financing, acquisition, bank.