

Chapitre 3 :
La pratique du crédit-bail en Algérie

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Afin d'illustrer les différents éléments développés dans le présent mémoire et mieux toucher du doigt la pratique du crédit-bail en Algérie, nous avons consacré ce troisième et dernier chapitre au traitement du crédit-bail au niveau de la société nationale de leasing.

Nous allons tout d'abord commencer par une étude descriptive du marché algérien de leasing, en présentant l'ensemble des acteurs économiques qui pratiquent le crédit-bail dans notre pays. Ensuite dans une deuxième section intitulée « présentation de la SNL » nous ferons une présentation détaillée de la société nationale de leasing SNL, de sa politique de financement en leasing suivie des procédures de son traitement.

La dernière section "Cas pratique d'un financement en leasing mobilier" sera consacrée à l'étude d'un cas de crédit-bail mobilier au sein de la SNL, à travers cette section que nous allons établir un lien entre les concepts théoriques cités dans les deux premiers chapitres et la réalité du crédit-bail en Algérie, ceci afin de répondre à notre problématique.

Il y a lieu de souligner que, par souci de confidentialité, certaines informations, références et autres indications ont été volontairement omises.

Le plan adopté pour ce dernier chapitre est le suivant :

- Section 1 : Le marché du leasing en Algérie
- Section 2 : Présentation de la structure d'accueil SNL
- Section 3 : Cas pratique d'un financement en leasing mobilier

Section 1 : Le marché du leasing en Algérie

Le processus du développement du paysage bancaire algérien a permis la création de plusieurs filières et filiales. Au fil des jours, des créneaux d'activités nouveaux ont été créés. L'une de ces filières est le crédit-bail. Créé depuis plus d'une décennie d'années, le leasing en Algérie commence à sortir de son état embryonnaire à la faveur notamment de la création des établissements financiers et bancaires spécialisés.¹

Actuellement, cette technique de financement connaît une évolution remarquable, caractérisée à la fois par la création de nouvelles sociétés de leasing et par l'augmentation significative du recours des entreprises et professionnels à cette formule, pour le financement de leur investissements. Cette évolution est due principalement en raison des avantages qu'elle procure, notamment aux petites et moyennes entreprises-industries PME/PMI.

Pour mieux cerner cette évolution, nous avons jugé essentiel de commencer ce dernier chapitre par une étude descriptive du marché algérien de crédit-bail, et cela à travers la présentation de l'ensemble des acteurs financiers qui exercent cette activité dans notre pays, ainsi que les opérateurs économiques qui font recours à ce mode de financement pour la réalisation de leurs projets.

1. L'offre de leasing en Algérie

En Algérie, l'offre de leasing est assurée par deux catégories d'établissements financiers, d'un côté, les établissements financiers spécialisés dans le crédit-bail. Et de l'autre, des banques ou établissements financiers disposant d'un département de leasing. Dans ce qui suit nous présentons les principaux établissements qui offrent ce produit financier en Algérie, ainsi que les caractéristiques du leasing pratiqué par chacun de ces organismes.

1.1. Les établissements financiers spécialisés dans le leasing

Ce sont des établissements financiers dont l'activité de crédit-bail est l'activité principale :

1.1.1. Arab Leasing corporation « ALC »²

Arab leasing corporation (ALC), est une institution financière à caractère commercial qui existe depuis octobre 2001, c'est une SPA qui dispose d'un capital de 3.500.023.744 DA. Elle est la première société privée dans le financement en crédit-bail à s'installer en l'Algérie. Son capital est détenu en majorité par la banque ABC (Arab Bank Corporation) qui détient les 41%

¹ L'actuel, «le leasing en Algérie à l'état embryonnaire », Revue n°147, Alger, septembre 2013, p.10.

² <http://www.arableasing-dz.com/?page=presentation>, consulter le 14/04/2017 à 10 :30.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

des parts, suivie par la CNEP banque à 27% et TAIC (The Arab Investment Company) à 25%. Le reste des actions (7%) détenu par deux actionnaires privés.

1.1.2. Maghreb Leasing Algérie « MLA »

Maghreb Leasing Algérie est un établissement financier spécialisé dans le financement par leasing (crédit-bail), créé en 2006 sous la forme juridique société par actions au capital social de 3.5 milliards de DA, agréée par la Banque d'Algérie en vertu de la décision N°02-06 du 11 mars 2006. Elle a comme actionnaire principal « **Tunisie Leasing Groupe (TLG)** » qui détient une expérience de 32 ans dans le domaine de leasing en Tunisie.

Son capital est partagé comme suit : Tunisie Leasing Groupe « TLG » 36%, Amen Bank (banque tunisienne) 25%, « FMO » un fonds public d'investissement néerlandais 20%, « Proparco » de l'Agence française de développement 10%, « Maghreb Private Equity Fund » un fonds de capital développement géré par Tuninvest Finance Group (TFG) 5% et « CFAO » société du groupe PPR coté à la bourse de Paris 4%.¹

1.1.3. El Djazair Idjar « EDI »

El Djazair Idjar est un Etablissement financier de crédit-bail, agréé par la Banque d'Algérie le 02 août 2012, ayant un capital social de 3.5 milliard de DA, réparti entre ; Crédit Populaire d'Algérie CPA **47%**, la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural BADR **47%** et la Société Algéro-Saoudienne d'Investissement ASICOM **6%**.²

1.1.4. Idjar Leasing Algérie « ILA »

ILA est une société financière spécialisée dans le crédit-bail, dotée d'un capital social de 3,5 milliard DA, créé en décembre 2009 par le biais d'un partenariat entre la Banque Extérieur d'Algérie BEA (65%) et la banque portugaise Banco Espirito Santo BES (35%).³

1.1.5. La Société National de Leasing « SNL »

SNL est une société de leasing créée en juillet 2010, avec un capital de 3.5 milliard de DA, sur orientation des pouvoirs publics pour diversifier les instruments de financement. Elle contribue au développement du secteur de la PME/PMI et professions libérales en Algérie. Ce que nous allons prendre en détail dans la prochaine section⁴.

¹ <http://www.liberte-algerie.com/actualite/la-demande-de-credit-est-traitee-en-2-a-5-jours-258139>, consulter le 19/04/2017 à 14 :14.

² <http://www.eldjazairidjar.dz/pages-principales/el-djazair-idjar.html>, consulter le 20/04/2017 à 20:30.

³ <http://www.bea.dz/ila.html>, consulter le 20/04/2017 à 21 :00.

⁴ <http://www.snl.dz/index.php/presentation/presentation-leasing-snl>, consulter le 20/04/2017 à 21 :15

1.2. Les Banques et Établissements Financiers

Ce sont des établissements financiers dont l'activité de crédit-bail n'est pas la seule activité, dans ce qui suit nous présentons les principales banques qui offrent le leasing en Algérie.

1.2.1. Banque Al-Baraka d'Algérie

La Banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500 millions de dinars, la Banque a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

En matière de crédit-bail, Al baraka banque est considérée parmi les premières expériences dans ce domaine, elle a pratiqué le leasing « l'ijara » depuis 1993 comme mode de financement des investissements, conformément aux principes de la Sharia islamique¹.

1.2.2. La société financière d'investissement de participation et de placement

«SOFINANCE»

SOFIANACE spa, société financière d'investissement, de participation et de placement, est un établissement financier public agréé par la banque d'Algérie le 19 janvier 2001, doté d'un capital social de 5 milliards de DA, il est créée à l'initiative du conseil des participations de l'Etat (CNPE) avec comme principales missions l'accompagnement dans la modernisation de l'outil de production nationale et le développement de nouveaux produits financiers². Son champ d'action couvre les activités financières telles que : la participation au capital, le crédit classique et les engagements par signature et le financement en leasing.

1.2.3. BNP Paribas El Djazair

BNP Paribas EL Djazair est une filiale à 100% de Groupe bancaire Français BNP Paribas, créé en 2002. Sa vocation est d'être une banque universelle qui offre des services de qualité supérieure à l'ensemble de ses clientèles (particuliers, professionnels, entreprises). La banque est devenue une des toutes premières banques privées sur le territoire algérien avec des fonds propres de plus de 24 milliards de dinars à fin décembre 2013³. Le leasing est offert par BNP Paribas EL Djazair depuis 2006 à travers son département BNP Paribas lease group « BPLG ».

¹ http://www.albaraka-bank.com/fr/index.php?option=com_content&task=view&id=218&Itemid=28, consulter le 13/04/2017 à 00 :18.

² <https://www.sofinance.dz/index.php?page=presentation>, consulter le 13/04/2017 à 00 :34.

³ <http://www.bnpparibas.dz/nous-connaître/bnp-paribas-el-djazair/>, consulter le 19/04/2017 à 20 :25.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

1.2.4. Société Générale Algérie « SGA »

Créé le 29 mars 2000, SGA Algérie filiale du Groupe Société Générale, est une société par actions dotée d'un capital de 500 millions DA, détenu à 100% par le Groupe Société Générale, en juin 2004 ce capital a été porté à 1.597.840.000 DA.¹ Le leasing est proposé par Société Générale Algérie depuis 14 ans. A travers son département « SOGELAESE » qui a été mis en place avril 2002, SGA est la première banque privée à proposer ce mode de financement dans notre pays.

1.2.5. Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »

Créé le 29 novembre 1997, la Société de Refinancement Hypothécaire « **SRH** » est un établissement financier, qui a le statut d'une entreprise publique économique, société par actions (spa) dotée d'un capital social initial de 3.290.000.000 DA, augmenté à 4.165.000.000 DA en 2003. Son capital est composé de 833 actions d'une valeur de 5.000.000 DA

En matière de crédit-bail, la société SRH à commencer à proposer l'activité de leasing le 13 avril 2011 après avoir eu l'autorisation du conseil de la monnaie et du crédit. Elle offre uniquement le leasing immobilier pour les entreprises et professionnelles algériennes qui ont au moins trois ans d'activité².

1.2.6. La Banque d'Agriculture et de Développement Rural « BADR »

La banque d'agriculture et de développement rural est une institution financière nationale créée le 13 mars 1992 sous la forme juridique d'une société par actions. Son capital social est de 3,3 milliard de dinars. Elle a pour objectif principal le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural³.

Suite à la dissolution de la société SALEM⁴, en octobre 2008, la BADR a commencé à octroyer le leasing mobilier pour l'achat de machines agricole, cette technique de financement est destinée en principe aux exploitants agricoles, aux petits et moyens entreprises PME et aux professions libérales (les vétérinaires, pharmaciennes exercent en milieu du rural).

1.2.7. Natixis Algérie

Natixis Algérie est la filiale du Groupe BPCE adossée à Natixis (Pole Services Financiers Spécialisés), créé le 25 avril 1999, doté d'un capital de 500 millions de dinars.

¹ http://www.societegenerale.dz/nous_connaitre.html, consulter le 19/04/2017 à 21 :00.

² <http://srh-dz.org/?p=presentation&>, consulter le 20/04/2017 à 12 :00.

³ <https://www.badr-bank.dz/?id=presentation>, consulter le 20/04/2017 à 16 :20.

⁴ **SALEM** : est une société de crédit-bail mobilier créé le 28 juin 1997 spécialisé dans le leasing agricole, détenu par les actionnaires (CNMA, la BADR, CPA, CNEP et SOFINANCE), en 25 septembre 2008 les pouvoirs publics ont procédé à la mise en liquidation de la SALEM.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Natixis Algérie intervient dans le domaine de leasing en 2006, en proposant ce mode de financement pour l'acquisition des biens mobiliers (matériel, machines, voitures....etc.) et immobiliers (biens habitables ou industriels) et des équipements à usage professionnel.

1.3. Caractéristique du Crédit-bail Offert en Algérie

A travers le tableau présenté ci-après, nous résumons les caractéristiques du crédit-bail pratiqué par les principaux bailleurs qui partagent le marché algérien.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Tableau N° 7 : Les caractéristiques de l'offre du crédit-bail en Algérie

Caractéristique	EL Baraka	SNL	MLA	ALC	SGA	SOFINANCE	BADR
Type de leasing Offert	Financier	Financier	Financier et opérationnel	Financier	Financier	Financier	Financier
Nature des biens financés	Mobilier et immobilier	Mobilier et immobilier	Mobilier et immobilier	Mobilier et immobilier	Mobilier et immobilier	Mobilier et Travaux	Mobilier
Secteurs concerné	Tous les secteurs	Tous les secteurs sauf l'agriculture et pêche	Tous les secteurs sauf l'agriculture	Tous les secteurs sauf l'agriculture	Tous les secteurs d'activité	publics et transport	Secteur agricole uniquement
Durée de financement	3 à 15 ans, selon la nature du bien.	2 à 15 ans. selon la nature du bien	2 à 10 ans selon la nature du bien.	1.5 à 7 ans	3 à 5 ans	3 à 5 ans	3 à 5 ans
Taux d'intérêt pratiqué	Quant aux taux d'intérêt pratiqué, la plus part de ces établissements refuse de le communiquer, pour eux c'est une information confidentielle, mais il est estimé entre 9 à 12 %						
Modalité de remboursement	Loyer mensuel ou trimestriel	Loyer mensuel ou trimestriel	Loyer mensuel	Loyer mensuel	Loyer mensuel	Loyer mensuel ou trimestriel	Loyer mensuel ou, trimestriel, semestriel ou annuel
Apport initial	0% à 30%	10% à 30%	20% à 30%	20% à 30%	0% à 30%	20% à 30%	20% à 30%

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Options d'achat	1% du prix d'achat	50000 DA pour mobilier et 100000 pour l'immobilier	1 DA pour les financements mobiliers et 1% pour l'immobilier	1% du prix d'achat	5000 DA	1% du prix d'achat	2 % du prix d'achat
------------------------	--------------------	--	--	--------------------	---------	--------------------	---------------------

Sources : Elaboré par nos soins sur la base des informations recueillent auprès de ces établissements

2. La Demande du leasing en Algérie

Le leasing occupe aujourd'hui une place importante dans le choix du financement des entreprises et dans l'économie nationale en général. La preuve qui consolide ce constat est l'augmentation significative de la demande des entreprises algériennes et professionnelles à cette formule, notamment les petites et moyennes entreprises.

En réalité, toute sorte d'entreprises peut recourir à ce type de financement pour agrandir leurs activités, les PME/PMI, les grandes entreprises dans certains cas, ainsi que les professions libérales (médecins, architectes, ingénieurs...), tous ces acteurs soulèvent un intérêt particulier au leasing.

Section 2 : Présentation de la structure d'accueil « SNL »

1. Historique

La Société nationale du leasing « SNL », est un établissement financier public spécialisé dans le crédit-bail, créée à l'initiative de deux banques publiques ; la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et la Banque de Développement Local (BDL).

La SNL est une société par actions constituée juridiquement le 01 Août 2010. Son capital social est de 3.5 milliards de dinars répartis équitablement entre les deux banques. Elle a été agréée par la Banque d'Algérie en vertu de la décision N°02-11 du 23 février 2011.

La SNL est destinée à renforcer et à diversifier le financement des petites et moyennes entreprises PME.

Afin d'assurer une meilleur couverture du marché algérien, la SNL est présente au niveau de 12 points de vente ouverts auprès des agences de la BDL et la BNA.

2. Organisation de la SNL

Selon le procès-verbal n° 06 du conseil d'administration de la SNL du 24/12/2014 portant examen et validation de la nouvelle circulaire sur l'organisation générale de la SNL et selon la circulaire n°001/2010 du 20/05/2014, portant l'organisation générale de la SNL. Cette dernière est organisée comme suit :

2.1. La direction générale : elle se compose du :

➤ Directeur Général :

Dans l'exercice des fonctions qu'il assume, le directeur général, agit dans la limite de ses attributions et des pouvoirs qui lui sont délégués par le conseil d'administration représenté par son président. Il est assujéti à une obligation de résultat et à l'atteinte des objectifs qui lui sont fixés par le conseil d'administration.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

➤ **Directeur général adjoint :**

Il assiste à la gestion courante de l'établissement et participe à la définition d'activité et de développement de l'établissement et veille au respect et à l'application de la réglementation des procédures et instructions concernant l'organisation et le fonctionnement des structures.

➤ **Les conseillers et l'attaché de direction générale :**

Ils sont placés sous l'autorité du directeur général, et ils sont chargés de suivre l'économie nationale et internationale, et établir régulièrement des notes de conjoncture, de constituer et gérer des bases de données concernant les statistiques économiques, commerciales, financière et sociale (PIB, investissement, balance commerciales, taux de change, taux d'intérêt, taux d'inflation, épargne, crédits, marché de travail... etc.) et fournit des analyses à l'établissement.

➤ **Cellule des affaires juridiques et du contentieux :**

Supervisée par un chef de cellule, cette structure est chargée de gérer tous les documents ayant un caractère juridique, et aussi de définir toutes les procédures et de constituer les dossiers contentieux dans le cadre principale de l'octroi du crédit par la SNL.

➤ **Cellule des systèmes d'informations :**

Elle est placée sous l'autorité du directeur général et supervisée par un chef de cellule, son principal rôle et de définir le plan informatique de la SNL et son application.

➤ **Cellule des ressources humaines :**

Elle est placée sous l'autorité du directeur général, et supervisée par un chef de cellule. Elle a pour mission de définir la politique de développement des ressources humaines et la procédure de gestion des ressources humaines et veiller à leurs mises en œuvre au niveau de la SNL.

➤ **Cellule Audit et contrôle interne :**

Elle est placée sous l'autorité du directeur général et supervisée par un chef de cellule. Elle a pour mission de veiller la cohérence et la conformité du dispositif de contrôle interne conformément aux textes régissant le métier.

➤ **Cellule marketing et documentation :**

Elle est placée sous l'autorité du directeur général et supervisée par un chef de cellule, les tâches accordés à cette cellule est d'élaborer les études de marketing, participer à la politique commerciale de la société et assurer la promotion des activités de l'établissement.

2.2. Les directions centrales

Dans le cadre de leasing et pour réaliser sa mission, la société nationale de leasing a mis en place deux directions qui sont considérés comme les structures de base présentant dans l'opération de crédit-bail, on les présente comme suit :

2.2.1. La direction des engagements (DE)

Cette structure, notre structure d'accueil, considéré comme centre dynamique de la mission principale de l'établissement. Elle est constituée de quatre (04) départements :

- Le département commercial ;
- Le département d'étude ;
- Le département exploitation ;
- Le département recouvrement et patrimoine.

2.2.1.1. Le directeur des engagements

Le directeur des engagements est chargé de :

- Examiner et analyser les dossiers de demandes de crédit à présenter au comité de financement ;
- Coordonner, contrôler et suivre les engagements ;
- Mise en œuvre de la politique de recouvrement, la sauvegarde et protection du patrimoine et le suivi du chapitre pré contentieux ;
- Veiller à l'application des procédures des engagements ;
- Contrôler et valider les différentes opérations relatives de la direction.

2.2.1.2. Département commercial

Il est chargé de :

- Superviser et animer l'action des chargés de clientèle ;
- Proposer et mettre en œuvre la politique commerciale de la SNL ;
- Réceptionner les clients et prendre en charge leur demande de financement ;
- Faire des démarches commerciales dans le cadre de la promotion des produits à la clientèle, foires ;
- Veiller à l'utilisation et la mise à jour continue des modules « Prolease » relatifs à la gestion des contacts et au planning des rendez-vous commerciaux.

2.2.1.3. Département étude

Il est chargé de :

- Prendre en charge les demandes de financement en matière d'étude, d'analyse de rentabilité et de solvabilité en se rapprochant de la centrale des risques (consultation préalable) ;

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

- Elaborer des rapports d'étude et la fiche de synthèse des dossiers de financement à présenter au comité de financement ;
- Recueillir les garanties afférentes avec dossiers d'engagement ;
- Notifier les décisions du comité de financement à la clientèle ;
- Elaboration et signatures des contrats de crédit-bail avec les clients ;

2.2.1.4. Département exploitation

Il est chargé de :

- Préparer le dossier engagement pour chaque client ayant obtenu l'aval du comité de financement ;
- Négociation et signature des contrats d'achat des équipements avec le fournisseur ;
- Veiller à la signature du processus verbal de réception provisoire ;
- Etablir les rapprochements mensuels en matière de transmission des dossiers avec le département études et le département recouvrement et patrimoine.

2.2.1.5. Département recouvrement et patrimoine

Il est chargé de :

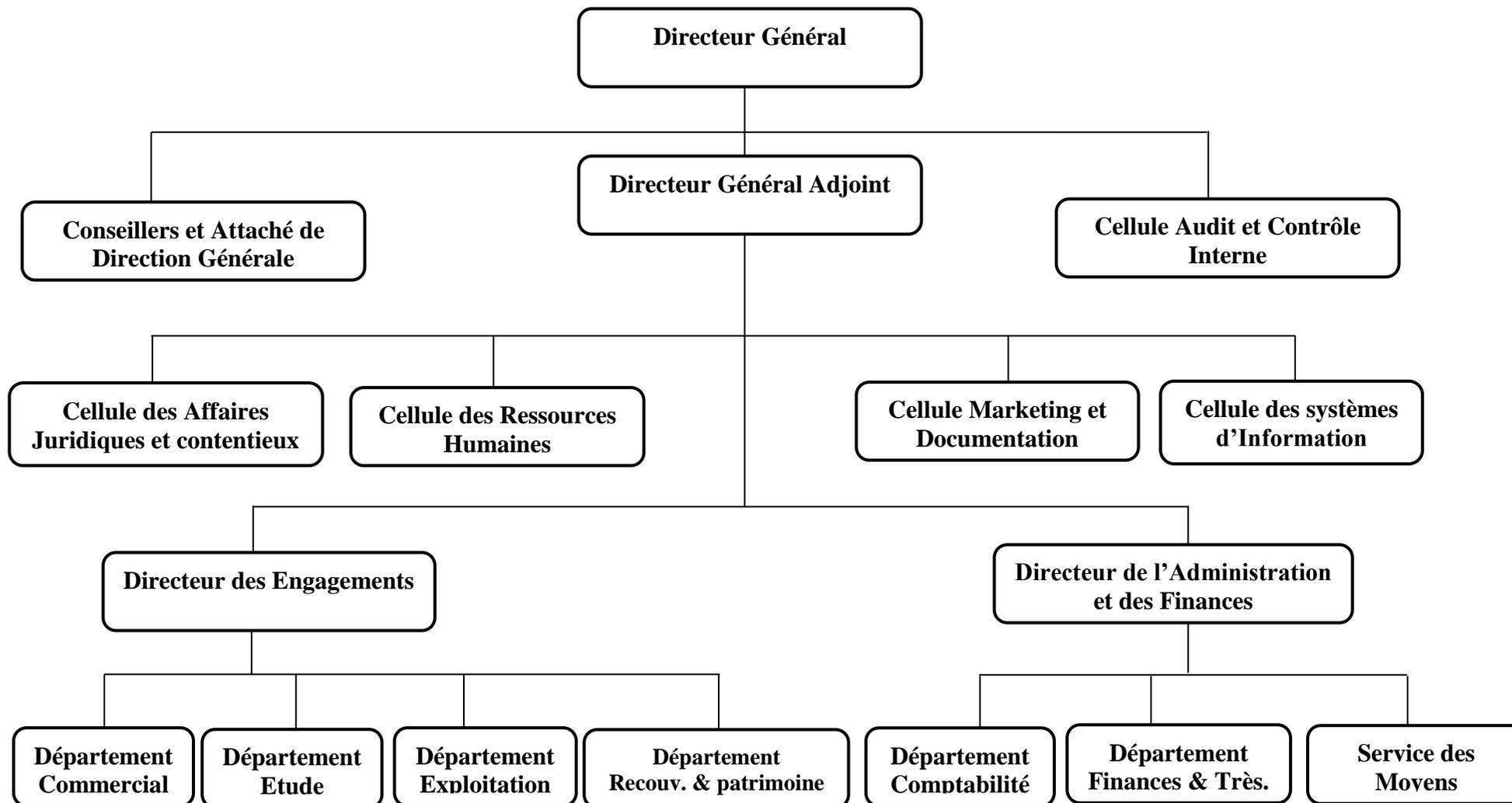
- Veiller à la bonne application des procédures de recouvrement des loyers ;
- Etablir et suivre les mises en demeures pour la relance des clients ;
- Gérer et suivre les polices d'assurances et les sinistres éventuels ;
- Etablir le rapprochement mensuel avec la direction engagement et DAF.

2.2.2. La direction de l'administration et des finances (DAF) :

La direction de l'administration et des finances est chargé d'élaborer et de définir le programme d'activité de la fonction administration et finance, ainsi que la mise en œuvre de l'ensemble des moyens financiers nécessaires au bon fonctionnement de l'établissement, suivant les objectifs arrêtés par la direction générale.

La figure suivant nous montre l'organigramme et la structure de la SNL :

Figure N° 4 : Organigramme de la SNL



Source : Elaboré par nos soins sur la base des documents interne de la SNL

3. Les objectifs de la SNL

La SNL a pour objectif principal :

- Occuper une place de qualité sur le marché de leasing en Algérie.
- Devenir un acteur majeur dans le financement des investissements.
- Devenir un support de développement des entreprises en Algérie notamment les PME/PMI.
- Contribuer à la création de l'emploi, de la richesse et la diversification de l'économie nationale.

4. Les caractéristiques essentielles de l'activité de la SNL

La SNL est spécialisée dans le crédit-bail financier, appelé également location financement qui signifie que la société de leasing (SNL) en achetant un équipement et en le louant à un client (le preneur) et en lui offrant unilatéralement de le lui vendre à un prix déterminé (valeur résiduelle) au terme de la période de location (irrévocable).

La SNL exerce les opérations de leasing mobilier portant sur des équipements, du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité des opérateurs économiques ainsi que celles relatives au leasing immobiliers, tels que les biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels des opérateurs économiques.

Elle offre les produits suivant¹ :

- **SNLEASING « Transport »** : pour le financement de l'acquisition ou le renouvellement des véhicules légers et lourds, destinés aux transport de marchandises et des voyageurs.
- **SNLEASING « BTPH »** : pour le financement de l'acquisition ou le renouvellement des niveleuses, des foreuses, des engins de travaux publics, des chargeuses, des pelles, des centrales à béton, des matériels de manutention ...etc.
- **SNLEASING « Equipement industriels de production et de transformation »** : pour le financement de l'acquisition ou le renouvellement de matériels d'industrie, des équipements de production et de transformation.
- **SNLEASING « Equipement médical »** : pour le financement ou le renouvellement des fauteuils dentaires, matériel de radiographie, échographie, scanners, ...etc.
- **SNLEASING « Tourisme »** : pour le financement ou le renouvellement des équipements d'hôtellerie, de restauration, les moyens de transports...etc.

¹ <http://www.snl.dz/index.php/nos-produits>, consulter le 25/04/2017 à 15 :23.

- **SNLEASING « Services »** : pour le financement ou le renouvellement des équipements de télécommunications, bureautiques, matériels informatique,...etc.

5. Les parts de marché de la SNL

En 2015 le marché de leasing en Algérie est estimé par SNL à 65 milliard de DA, selon les informations partielles collectées auprès l'ABEF, contre 51 milliards en 2014 et 32 milliards en 2013. Compte tenu des informations publiques disponibles, la part de marché de la SNL en 2015 est estimée à **8%** du marché contre **6%** en 2014, ce qui représente une pénétration assez rapide du marché du leasing compte tenu que la date de début d'activité de la SNL qui est en juin 2011¹.

6. La procédure d'une opération de crédit-bail au sein de la SNL

La SNL ne finance que les entreprises en voie de développement, c'est-à-dire les entreprises qui ont au moins deux années d'activité et qui ont réalisée des bilans fiscaux positifs.

6.1. Sur le plan commercial

6.1.1. Accueil de la clientèle et simulation de loyer

Les clients sont reçus par les chargés de la clientèle au siège de la SNL ou au niveau des points de ventes SNL installés dans les agences de la BDL et la BNA à l'échelle nationale, le chargé de clientèle informe le client sur les conditions générales de financement par leasing pratiqué par la société et prendre en charge leur demande de financement.

Une fois, le client prend connaissance sur toutes les informations nécessaire, le chargé de la clientèle établit une simulation automatique de loyer qu'il soumet au client pour accord de principe.

Le chargé de clientèle doit aussi :

- Informer le client sur l'obligation de payer les frais d'étude dossier de financement (11 900 DA/TTC pour l'acquisition local et 35 700 DA/TTC acquisition à l'importation).
- Remettre au client un formulaire de demande de financement² à renseigner et à signer par le client, accompagnée par une check liste³ qui contient l'ensemble des documents constitutifs du dossier de leasing
- Exiger au client des garanties institutionnelles (FGAR, CGCI) réelles ou personnelles.

¹ L'actuel, «49 éme FIA un rendez-vous incontournable pour des partenariats durables », Revue n°175, juin 2016, Alger, p.12.

² Voir annexe n°3.

³ Voir annexe n°4.

6.1.2. Réception de la demande de financement

Après accord de principe donné par le client, celui-ci dépose la demande de financement accompagnée par le dossier de leasing composé de l'ensemble des pièces et documents repris sur la check liste. Après les vérifications d'usages et lorsque le dossier s'avère recevable, le chargé de clientèle invite le client à payer les frais d'étude de dossier, ainsi le client doit signer une autorisation de consultation¹ de la centrale des risque auprès de la banque d'Algérie.

6.1.3. Visite du client

Le chargé de clientèle procède à une visite du client conformément au canevas du rapport de visite et ce, afin de s'assurer de l'existence de l'entreprise, recueillir et vérifier notamment les informations fournies dans le dossier de financement, telle que (statut juridique, le rôle et qualification des dirigeants, l'effectifs, les ateliers de production,...etc.).

6.1.4. Saisie de la nouvelle demande sur « Prolease » et transmission du dossier

Après contrôle de conformité du dossier, un premier traitement est effectué par les chargés de clientèle, qui consiste en la saisie des données de client sur le progiciel « prolease »². Ces données portent sur :

- Le numéro de la demande
- Le responsable du dossier
- La provenance du dossier (siège de la SNL ou l'une des agences de la BNA ou BDL)
- Le nom ou la dénomination sociale du client.

6.2. Etude de dossier

6.2.1. Analyse financière

Après la réception du dossier, le chef département étude le transmet au chargé d'étude. Ce dernier prend connaissance dans un premier temps de l'opération à financer avant d'entamer le dépouillement des états financiers. Une fois le chargé d'étude prend connaissance de l'opération, l'étude du dossier proprement dite va commencer, cette étude consiste en l'appréciation de la faisabilité de financement, à travers une analyse approfondie de la situation financière de l'entreprise (analyse de l'équilibre financier, calcul des ratios avec des commentaires, élaboration et analyse des comptes de résultat prévisionnels, Calcul des cash-flows du projet), cette opération se déroule pendant les 24 h qui suivent la réception le dossier.

¹ Voir annexe n°5.

² **Prolease** : est un progiciel dédié exclusivement aux sociétés de Leasing. Développé sous Windows, ce logiciel de leasing est constitué de modules fonctionnels indépendants, organisé autour d'une base de données relationnelle unique destinée à la gestion globale des opérations de leasing.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Une fois l'étude est terminée, les résultats obtenus seront sanctionnés à travers un rapport d'étude établi par le chargé du dossier qui sera accompagné d'une fiche de synthèse portant son avis. Ensuite le dossier sera transmis au responsable des affaires juridiques et du contentieux pour étude et avis, qui le transmet à son tour au chef de département étude pour vérification, étude et avis motivé. Ce dernier transmet le dossier de financement accompagné par le rapport d'étude et la fiche de synthèse préparés par le chargé d'étude aux différents membres du comité de financement pour avis, 48 heures avant la tenue de la réunion du comité de financement.

Si le montant de financement excède la délégation de pouvoir du comité de financement définie dans la politique de crédit, le dossier sera transmet aussi au conseil d'administration.

6.2.2. Décision du comité de financement « CF ».

Le comité de financement se réunit autant de fois par semaine pour statuer les demandes de financement. A l'issue de chaque réunion un procès-verbal consignait les décisions prises pour chaque demande de financement, est établi par le secrétaire de séance et signé par les membres du comité.

6.2.3. Décision relevant du conseil d'administration « CA »

Quant aux demandes de financement relevant du CA, le dossier d'étude accompagnées d'une fiche de synthèse, et après examen et avis du comité de financement, transmis aux membres du CA 8 jours avant la tenue de la réunion.

Comme pour le CF, à l'issue de chaque réunion du CA, un PV consignait les décisions prises pour chaque demande de financement est établi.

Pour chaque demande de financement, trois cas peuvent se présenter :

- **Acceptation** : le financement est accepté par le CF ou le CA, la direction des engagements/ département études établit et transmis au client une notification favorable dans les 24 h après la réception du PV du CF ou du CA.
- **Rejet** : le financement n'est pas accepté par le CF ou le CA, la direction des engagements/ département études établit et transmis au client une notification de rejet motivé dans les 24 h qui suivent la réception du PV du CF ou du CA.
- **Ajournement** : le financement est ajournée par le CF ou le CA pour manque d'information, la direction des engagements/ département études établit et transmis au client une notification afin de lui permettre d'apporter complément d'informations.

Le client est informé des suites réservées à sa demande de financement dans les quinze (15) jours ouvrable qui suivent la date de dépôt du dossier.

6.2.4. Autorisation de financement

En cas d'acceptation de financement, la direction des engagement/département étude établit une autorisation de financement, cette autorisation est signée par le directeur des engagements ou en cas d'absence par le directeur adjoint.

6.3. Réalisation de l'opération de leasing

6.3.1. Signature du contrat de leasing

Après la réception de l'autorisation de financement par le département engagement, une demande de confirmation est adressée au client afin de confirmer sa demande de financement.

Une fois le client confirme sa demande, le chargé d'étude établit un contrat de leasing (annexe), ce contrat sera confectionné en deux parties, une parties contient les conditions d'ordre générale de leasing et l'autre partie contient les conditions particuliers relatives à l'opération elle-même (objet de contrat, le montant de financement, la durée, valeur résiduelle....etc.). Ce contrat est ensuite remis au client pour accord et signature accompagné par un échéancier de paiement des loyers définitif dans le cas d'un achat local ou un échéancier provisoire dans le cas d'un achat à l'importation.

6.3.2. Enregistrement et publications

Une fois le contrat est signé par les deux parties (SNL et le client), la direction des engagements est tenue d'assurer l'enregistrement et la publication légale des contrats de crédit-bail au niveau¹ :

- De la recette des impôts
- Du CNRC (Conseil National de Registre de Commerce)

Cette inscription doit se faire dans un délai de 30 jours ouvrable à compter de la date de la signature de contrat de crédit-bail. Les frais générés par cette opération sont à la charge du client.

6.3.3. Garanties

Parfois l'autorisation de financement stipule que l'accord de financement soit subordonné par des garanties institutionnelles (FGAR, CGCI), réelles (hypothèque légales) ou personnelles (cautionnement), les démarches de souscription sont entreprises par le client et ce conformément aux conditions arrêtées dans l'autorisation de financement.

¹ Selon le décret 06-90 du 20 février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail.

6.3.4. L'assurance du matériel

Une fois le contrat de crédit-bail est signé, le crédit-preneur est tenu jusqu'à la fin du contrat de couvrir le matériel par une police d'assurance tout risque auprès d'une compagnie d'assurance. Le preneur est tenu d'en justifier la souscription à la demande de la SNL.

La police d'assurance couvrant le matériel doit comporter au profit de la société nationale de leasing SNL une délégation de toute indemnité qui viendrait à être due pour sinistre.

6.3.5. Commande de l'équipement

Une fois le client choisit le matériel dont il a besoin ainsi que les caractéristiques techniques de l'équipement, la SNL procède à sa commande auprès du fournisseur, en effet dans ce cas il existe deux situation, acquisition locale ou acquisition à l'importation.

- **Acquisition locale :** le chargé d'étude génère et imprime un bon de commande et invite le client pour le signer, ensuite il récupère le bon et le présente au directeur des engagements pour signature. Après paiement du premier loyer fort, le chargé d'étude transmis au client le bon de commande pour le déposer auprès du fournisseur.
- **Acquisition à l'importation :** les mêmes étapes que l'acquisition locale à l'exception que dans ce cas, le chargé d'étude doit procéder à l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire sur la base d'une facture pro-forma remise par le client.

6.3.6. Réception du matériel et règlement du fournisseur

Une fois le client reçoit le matériel, un procès-verbal « PV » est établi et signé entre le client et le fournisseur, ce PV constate que le client a bien reçus le matériel et qu'il est conforme à la commande et aux caractéristique techniques. Ce PV est ensuite adresser au bailleur SNL pour lui permettre de régler le fournisseur. Le règlement s'effectuer conformément aux modalités arrêtées dans le contrat d'acquisition ou le bon de commande signé par la SNL et fournisseur. Le règlement peut prendre les deux forme que l'acquisition (locale ou à l'importation).

6.4. Recouvrement des loyers

6.4.1. Le règlement à échéance

Toutes les opérations de recouvrement sont générées par le module recouvrement du progiciel « prolease » le 20 de chaque mois. A cette date le client doit tenir compte de son obligation de payer les loyers au complet et sans aucun retard.

Il y a lieu de souligner que le billet à ordre est le moyen de paiement privilégié par la SNL, en effet le client peut régler par un autre moyen de paiement en l'occurrence le chèque ou le virement à titre exceptionnel.

6.4.2. Le non règlement à échéance

Si à la date d'échéance le règlement du loyer n'est pas intervenu, le chargé du recouvrement appelle le client par téléphone et le sommant à payer le loyer dans les 48 heures. En cas ou le crédit-preneur ne manifeste pas, un délai supplémentaire de 5 jours peut être lui accordé.

Si le règlement n'intervient pas dans les délais susmentionnés, une première mise en demeure est adressée au client par un courrier recommandé avec accusé de réception.

Si le règlement n'intervient pas dans un délai de 7 jour après la première mise en demeure, une deuxième mise en demeure est adressée au client par le bais de l'huissier de justice territorialement comptent, celui-ci le sommet à payer dans un délai de 48H. En cas ou le client se manifeste pas, l'huissier de justice constate le non-paiement et dresse un PV de carence.

Si toutes ces démarches s'avèrent infructueuses, le l'huissier de justice exige au crédit-preneur le remboursement total contre la restitution du bien mobilier, lorsque le crédit-preneur s'avère insolvable, la procédure contentieuse est donc enclenchée par la cellule juridique.

6.4.3. Pénalité de retard

Les pénalités de retard sont calculées par le système « Prolease » pour tous les impayés réglé au-delà du délai de 20 jours. Ces pénalités sont facturées au crédit-preneur à l'encaissement de chaque loyer impayé.

6.5. Gestion et suivi du matériel

Dans le cadre de la jouissance du matériel par le crédit-preneur et conformément au contrat de crédit-bail, des visites sur terrain sont effectués par le crédit-bailleur (SNL) afin de contrôler l'utilisation du matériel par le client (le matériel est utilisé conformément à sa destination et à l'usage convenu par le contrat de crédit-bail). Ainsi que son état et son entretien (s'assurer que le client a procédé à l'entretien et la réparation des dégradations subies par le matériel).

6.6. Fin de contrat

En distingue 2 cas, à savoir :

6.6.1. Cession du matériel loué à la fin du contrat

À l'expiration de la période de location du bien, et si le crédit-preneur formule sa volonté par écrit (une demande de rachat¹) de lever l'option d'achat 15 jours avant la fin du contrat, le

¹ Voir annexe n°6.

responsable du recouvrement génère une fiche de cession¹ à la valeur résiduelle du bien, cette fiche comporte les avis du chargé de recouvrement, du directeur des engagements, direction générale. Il établit ensuite une facture de cession laquelle il transmet un exemplaire au client, cette facture porte sur la VR du bien ainsi que l'objet de la cession.

6.6.2. Cession par anticipation du matériel loué

Le déroulement de l'opération se présente comme suit :

- Le chargé de recouvrement reçoit du client une demande de rachat du matériel par anticipation ;
- Il vérifie la situation du client vis-à-vis la SNL avant de donner un avis motivé sur la fiche de rachat par anticipation, ensuite il transmet cette fiche au directeur des engagements pour avis ainsi qu'à la direction générale pour décision ;
- Il procède au calcul du montant à régler par le client au titre de l'encours restant dus des loyers, ainsi qu'au décompte des intérêts de retard non facturés le cas échéant

Après paiement par le client de l'encours restant dus des loyers et le cas échéant, des intérêts de retard non facturés, le chargé de recouvrement prépare la fiche de rachat par anticipation qui portera sur le montant du prix de cession du matériel, son avis motivé, celui du directeur des engagements et de la décision de la direction générale. Après décision de cette dernière, le chargé de recouvrement récupère la fiche de rachat par anticipation. Il établit une facture de cession par anticipation laquelle il transmet au client un exemplaire portant le montant de cession anticipé.

Section 03 : Cas pratique d'un financement en leasing mobilier

Après avoir examiné les directives d'octroi des crédits de leasing au sein de la SNL dans la précédente section, et afin de mieux comprendre les concepts théoriques, nous proposons dans cette dernière section un cas réel d'un financement en leasing.

Une demande de financement en leasing mobilier pour un montant de 43 422 037 DA a été déclenchée par l'entreprise X au siège de la SNL, cette demande est destinée à l'acquisition des fourgons de type FORD TRANSIT.

1. Aperçus sur l'entreprise X

L'entreprise X est une société à responsabilité limitée SARL, créée en 14/01/2008, dotée d'un capital social de 103 000 000 DA, l'entreprise exerce dans le domaine de fabrication et

¹ Voir annexe n°7.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

distribution de produits hygiéniques (corporels et cosmétiques). Le siège social de l'entreprise est situé à la wilaya d'Alger.

2. Le déroulement de l'opération

2.1. La gestion commerciale

Comme nous l'avons précisé dans la deuxième section, le délégué commercial se charge d'abord d'expliquer au client (l'entreprise X) le mécanisme de l'opération de leasing pratiqué par la SNL ainsi que ces conditions de financement. Pour cette première étape, le commercial saisie sur Prolease les informations suivantes :

Tableau N° 8 : Les informations primaires sur le client

L'entreprise X	
Forme juridique	Société à responsabilité limitée SARL
Capital social	103 000 000 DA
Nature de l'activité	Fabrication et distribution de produits hygiéniques (corporels et cosmétiques)
Dirigeant principal	Mr. A
Adresse ou siège social	la zone industrielle de ROUIBA, Alger
Adresse et lieu d'exploitation	la zone industrielle de ROUIBA, Alger
Date de création et d'entrée en activité	14/01/2008
Equipement à financer	Des fourgons de type FORD TRANSIT

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations interne

Au préalable, le délégué commercial élabore une simulation de financement. C'est une offre commerciale adressée au client (l'entreprise X) afin d'avoir une idée sur le montant des loyers à payer. Elle est traitée et éditée par le progiciel informatique « P.LEASE ».

Afin d'élaborer la simulation de financement, le délégué commercial collecte les informations suivantes :

Tableau N° 9 : Information relatives au matériel à financer

L'entreprise X	
Type de matériel à financer	Des fourgons de type FORD TRANSIT
Montant HT	43 422 037 DA
Montant TTC (TVA 17%)	50 803 783.29 DA
La durée de location	3 ans
La valeur résiduelle	50000 DA

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations interne

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Ultérieurement, la simulation doit être adressée au client pour accord de principe. Il faut préciser que la simulation n'est pas définitive, elle peut être modifiée par rapport au montant et à la durée de location décidée au comité de financement. A ce niveau, si le client approuve l'offre, ce qui est le cas pour **l'entreprise X**, il complétera son dossier par une liste de documents conformément au canevas de demande de crédit-bail.

Après vérification de l'intégralité du dossier fourni, une visite sur site est effectuée au client (l'entreprise X) afin de confirmer ces informations, cette étape est caractérisée par l'élaboration d'un compte rendu de visite qui sera présenté ultérieurement au CF, ensuite le commercial transmet le dossier préparé simultanément au département étude. Comme le dossier de notre **entreprise X** est jugé complet par le commercial, il sera admissible pour une étude.

2.2. Etude de dossier

L'étude du dossier, dont le but est l'analyse du risque de l'opération, est assurée par le département étude. Cette structure est chargée d'élaborer un rapport d'analyse financière et une fiche de synthèse, qui seront ensuite transmises aux membres de comité de financement pour décision. Ce qui est le cas pour la demande de **l'entreprise X**.

2.2.1. Le rapport d'analyse financier

L'élaboration du rapport d'analyse financière est assurée par le chargé d'étude, les étapes nécessaires pour la rédaction de ce rapport se basent sur les documents suivants :

- ✓ Bilans et TCR des trois dernières années (2012, 2013 et 2014)¹.
- ✓ Relevé des mouvements de compte de l'entreprise à la banque domiciliaire.

Sur la base de ces documents, le chargé d'étude procède à :

- ✓ L'analyse la situation financière ;
- ✓ La vérification des lignes de crédit obtenu par l'entreprise grâce aux états des principaux engagements afin de les inclure dans le TCR prévisionnel ;
- ✓ L'édition de l'échéancier de remboursement ;
- ✓ La détermination des comptes de résultats TCR prévisionnels sur la base de l'échéancier de remboursement et calcul des cash-flows du projet.

Nous développerons les étapes nécessaires à l'élaboration du rapport d'analyse financière pour l'entreprise X dans ce qui suit :

¹ Voir annexe n°8.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

2.2.1.1. Analyse de la situation financière

a. Analyse de l'équilibre financier

L'équilibre financier d'une entreprise est fonction de la cohérence qui existe entre ses emplois et ses ressources. Cette cohérence détermine en effet sa solvabilité et sa liquidité. L'équilibre financier est apprécié traditionnellement par l'étude de la relation entre le Fonds de Roulement (FR), le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et la Trésorerie net (TN).

Pour l'entreprise X, les indicateurs de l'équilibre financier sont exprimés dans le tableau ci-après :

Tableau N° 10 : Analyse structurelle de l'entreprise X

Libellé	2012	2013	2014
FR (Ressources stables – Actif stable)	84 351 967	496 823 677	799 095 142
BFR (Actif circulant hors trésorerie actif – Passif circulant hors trésorerie passif)	59 678 749	754 387 856	816 833 399
TN (FR – BFR)	24 673 218	-257 564 179	-17 738 257

Source : Documents interne

➤ Commentaire

Nous constatons que l'entreprise X affiche un fond de roulement positif sur tout le terme analysé, il est de l'ordre de 799 095 142 DA en 2014, cette situation est due à l'importance des capitaux permanents qu'elle dispose, ceci lui permet de dégager une marge de sécurité pour financer les besoins du cycle d'exploitation. L'entreprise exprime aussi un besoin en fond de roulement de 816 833 399 DA en 2014, cette situation est la résultante de l'importance des stocks par rapport aux dettes à court terme. Le BFR exprimé n'est pas couvert par le FRNG, ce qui justifie le recours au concours bancaire, car la trésorerie est négative, elle est de -17 738 257 DA en 2014.

b. Analyse par les ratios

L'analyse par les ratios est exprimée à travers le tableau ci-après :

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Tableau N° 11 : Analyse par les ratios

Libellé	2012	2013	2014
Ratios de structures	–	–	–
Solvabilité = Capitaux Propres/Total Bilan	27,22%	31,42%	38,59%
Autonomie financière = Capitaux Propres/passif non courant	104,99%	102,16%	135,87%
Capacité de Rembours.= Passif non courant/CAF	1,47 An(s)	1,78 An(s)	1,45 An(s)
Equilibre Structurel = Capitaux Perm /Actif non courant	107,37%	139,75%	163,18%
RATIOS DE RENTABILITE	–	–	–
Taux de Marge = EBE/CA HT	14,74%	14,22%	15,84%
Taux de Rentabilité Financière = RN/Cap.Propres	33,08%	28,68%	25,75%
Taux de Marge Nette = Résultat net / CA	6,43%	5,99%	7,02%
Taux de Rent.Economique = RN/Total bilan	9,00%	9,01%	9,94%
RATIOS DE GESTION	–	–	–
Taux d'intégration = VA/CA HT	22,98%	22,24%	25,17%
Taux Consommation = Achat Cons / CA HT	72,35%	70,35%	66,71%
Taux Consommation Service = Service/CA HT	6,74%	7,84%	8,38%
Facteur Travail = Charge Person/VA	35,75%	32,93%	33,83%
Taux Charge Fin = FFIN / CA HT	2,25%	2,45%	1,90%
Délais Rotation Stock = Stock/Achat TTC	130 j	143 j	159 j
Délais Paiement Client	2 j	1 j	2 j
Délais Paiement Fournisseur	125 j	70 j	79 j
RATIOS DE LIQUIDITE	–	–	–
Liquidité Générale = Actif courant/Passif courant	107,78%	146,75%	178,60%
Liquidité Réduite = (Créance Dispo)/Passif courant	16,36%	16,43%	30,94%
Liquidité immédiate = Dispo/Passif courant	11,84%	7,13%	20,47%

Source : Documents interne

➤ **Commentaire :**

L'analyse de l'activité par les ratios sur la période 2012/2014, nous amène aux conclusions suivantes :

- Un équilibre structurel ;
- Une bonne solvabilité de l'entreprise ;
- Une capacité de remboursement appréciable ;
- Une bonne maîtrise des délais client/fournisseurs (délais paiement client < délais paiement fournisseur) ;
- Une rentabilité très appréciable.

2.2.1.2. Edition de de l'échéancier de remboursement

Une fois le chargé d'étude termine tous les étapes précédentes, il procède à l'élaboration de l'échéancier de remboursement des loyers. Pour **l'entreprise X**, l'échéancier de remboursement est élaboré comme suit :

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

- Montant de l'équipement : 43 422 037 DA
- Premier loyers fort 20% : 8 684 407,4 DA
- Taux d'intérêt annuel : 12 %
- Duré de location : 3 ans
- Valeur résiduelle : 50000 DA
- Modalité de remboursement : mensuel.

Ceci nous donne l'échéancier suivant¹ :

Tableau N° 12 : L'échéancier de remboursement de l'entreprise X

N°	Echéance	Financement	Loyer TTC	Loyer HT	Capital	Profit	restant dus
1	20/10/2015	43 422 037	10 160 756	8 684 407	8 337 031	347 376	35 085 006
2	20/11/2015		1 380 622	1 180 019	840 969	339 050	34 244 037
3	20/12/2015		1 380 622	1 180 019	849 379	330 640	33 394 658
4	20/01/2016		1 380 622	1 180 019	857 873	322 146	32 536 785
5	20/02/2016		1 380 622	1 180 019	866 451	313 568	31 670 334
6	20/03/2016		1 380 622	1 180 019	875 116	304 903	30 795 218
7	20/04/2016		1 380 622	1 180 019	883 867	296 152	29 911 351
8	20/05/2016		1 380 622	1 180 019	892 706	287 313	29 018 645
9	20/06/2016		1 380 622	1 180 019	901 633	278 386	28 117 013
10	20/07/2016		1 380 622	1 180 019	910 649	269 370	27 206 364
11	20/08/2016		1 380 622	1 180 019	919 756	260 263	26 286 608
12	20/09/2016		1 380 622	1 180 019	928 953	251 066	25 357 655
13	20/10/2016		1 380 622	1 180 019	938 243	241 776	24 419 412
14	20/11/2016		1 380 622	1 180 019	947 625	232 394	23 471 787
15	20/12/2016		1 380 622	1 180 019	957 101	222 918	22 514 686
16	20/01/2017		1 404 223	1 180 019	966 672	213 347	21 548 014
17	20/02/2017		1 404 223	1 180 019	976 339	203 680	20 571 675
18	20/03/2017		1 404 223	1 180 019	986 102	193 917	19 585 572
19	20/04/2017		1 404 223	1 180 019	995 963	184 056	18 589 609
20	20/05/2017		1 404 223	1 180 019	1 005 923	174 096	17 583 686
21	20/06/2017		1 404 223	1 180 019	1 015 982	164 037	16 567 703
22	20/07/2017		1 404 223	1 180 019	1 026 142	153 877	15 541 561
23	20/08/2017		1 404 223	1 180 019	1 036 404	143 615	14 505 157
24	20/09/2017		1 404 223	1 180 019	1 046 768	133 251	13 458 390
25	20/10/2017		1 404 223	1 180 019	1 057 235	122 784	12 401 155
26	20/11/2017		1 404 223	1 180 019	1 067 808	112 211	11 333 347
27	20/12/2017		1 404 223	1 180 019	1 078 486	101 533	10 254 861
28	20/01/2018		1 404 223	1 180 019	1 089 271	90 748	9 165 591
29	20/02/2018		1 404 223	1 180 019	1 100 163	79 856	8 065 427

¹ Les chiffres obtenus dans ce tableau sont arrondis.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

30	20/03/2018		1 404 223	1 180 019	1 111 165	68 854	6 954 262
31	20/04/2018		1 404 223	1 180 019	1 122 277	57 742	5 831 986
32	20/05/2018		1 404 223	1 180 019	1 133 499	46 520	4 698 486
33	20/06/2018		1 404 223	1 180 019	1 144 834	35 185	3 553 652
34	20/07/2018		1 404 223	1 180 019	1 156 283	23 736	2 397 369
35	20/08/2018		1 404 223	1 180 019	1 167 845	12 174	1 229 524
36	20/09/2018		1 404 223	1 180 019	1 179 524	495	50 000
37	20/10/2018		59 500	50 000	50 000	–	50 000
	Total			50 035 072	43 422 037	6 613 035	

Source : Documents interne

Nous remarquons que le taux d'intérêt du contrat est trop élevé en comparaison avec celui pratiqué par les banques classiques, ceci justifier le cout élevé du crédit-bail par rapport aux crédits bancaires à long et à moyen terme. Il est à noter que les sociétés de leasing ne sont pas des banques mais des établissements financiers spécialisés. La différence est que la banque reçoit et gère de l'argent tandis que les établissements financiers achètent leur argent, donc le paient, ce que la banque ne fait pas. La société de leasing est dans l'obligation de pratiquer un taux élevé pour amortir ses charges.

2.2.1.3. Détermination des CR prévisionnels et les cash-flows du projet

La détermination des CR prévisionnels nécessite la mise en place de certaines hypothèses sur l'évolution de l'activité de l'entreprise, pour le cas de l'entreprise X, les hypothèses qui ont guidé ce travail ont été arrêtées sur la base de la situation de l'entreprise et des paramètres de gestion dans des conditions normales d'exploitation. Le terme de ces prévisions sera de trois (03) années (2015 – 2018).

➤ Les hypothèses de travail :

- **le chiffre d'affaire** : Le financement objet de la demande aura pour impact sur la distribution des produits de l'entreprise X, sur ce nous allons estimer une évolution de 5% sur l'exercice 2015 et les exercices qui suivent.
- **les consommations** : Se basant sur le rapport ACHATS/PRODUCTION 2014, elles représenteront un taux de 67% du CA de 2014
- **Services extérieurs et autres consommations** : Se basant sur le rapport SERVICES/PRODUCTION 2014, les services représenteront un taux de 08% du CA de 2014
- **frais de personnel** : L'acquisition du matériel objet de la demande de financement nécessite de faire des nouveaux recrutements, pour cela on estime que une évolution de 10% des charges de personnel par rapport à l'année 2014.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

- **Autre charge opérationnel** : Elles représentent les frais relatifs à l'assurance des équipements et autres charges diverses, elles représentent environ 0,01% du chiffre d'affaires.
- **Dotations aux amortissements** : Puisque l'entreprise pratique l'amortissement linéaire a ces immobilisations, nous retenons donc la même dotation que celle pratiquée au cours de l'exercice **2014** qui est d'un montant de **297 881 310DA (TCR 2014)** sur tout le terme analysé, ainsi en rajoute a ce montant l'amortissement financier des crédit de leasing déjà contracté par l'entreprise, représenté dans le tableau suivant :

Tableau N° 13 : l'amortissement du crédit de leasing de l'entreprise X

Elément	2015	2016	2017	2018
L'encours leasing restant dû (bilan)	16 061 855,70	18 303 523,93	20 873996,61	-
L'encours leasing SNL (échancier)	10 027 379	10 879 973	12 259 824	10 204 861
Σ	26 089 234,70	29 183 496,93	33 133 820,61	10 204 861

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations interne

- Les frais financiers sont calculés sur la base de la marge leasing SNL objet de la demande et les marges des crédits financiers restant dû, telle quelle sont présenté dans le tableau ci-après :

Tableau N° 14 : Les charges financières de l'activité prévisionnel de l'entreprise X

Elément	2015	2016	2017	2018
Marge SNL (échancier)	1 017 066,00	3 280 255,00	1 900 404,00	465 310,00
Marge des crédits restant du	35 392 646,88	19 111 008,66	6 817 240,18	1 041 686,76

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations interne

Sur la base de ces informations, le chargé d'étude élabore les comptes de résultats prévisionnels suivants

Tableau N° 15 : Les CR prévisionnels de l'entreprise X

Libellé	2015	2016	2017	2018
I-CHIFFRE D'AFFAIRES	4 577 229 615	4 806 091 096	5 046 395 651	5 298 715 433
Achats consommés	3 020 971 546	3 172 020 123	3 330 621 129	3 497 152 186
Services extérieurs/autres consommation	366 178 369	384 487 288	403 711 652	423 897 235
II - CONSOMMATION DE L'EXERCICE	3 387 149 915	3 556 507 411	3 734 332 781	3 921 049 421
III - VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION	1 190 079 700	1 249 583 685	1 312 062 870	1 377 666 012
Charges de Personnel	389 801 496	409 291 571	429 756 149	451 243 957
Impôts, taxes et versements assimilés	91 544 592	96 121 822	100 927 913	105 974 309
IV - EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	708 733 612	744 170 292	781 378 808	820 447 746
Autres charges opérationnelles	4 577 230	4 806 091	5 046 396	5 298 715
Dotations aux amortissements /provision	323 970 545	327 064 807	331 015 131	308 086 171
V - RESULTAT OPERATIONNEL	380 185 837	412 299 394	445 317 281	507 062 860
Charges financières	36 409 713	22 391 264	8 717 644	1 506 997
VII - RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS	343 776 124	389 908 130	436 599 637	505 555 863
Impôts exigibles sur résultats ordinaire (23%)	79 068 509	89 678 870	100 417 916	116 277 849
X - RESULTAT NET DE L'EXERCICE	264 707 615	300 229 260	336 181 721	389 278 014
LES CASH FLOWS (Résultat net + les dotations aux A/P)	588 678 160	627 294 067	667 196 852	697 364 185
LES CASH FLOWS CUMULEE	588 678 160	1 215 972 227	1 883 169 079	2 580 533 264
Cash-Flow Actualisé (Taux d'actualisation 12%)	525 605 500	500 074 989,64	474 897 540,66	443 187 546,80
Cumul Cash-Flow Actualisé	525 605 500	1 025 680 489,64	1 500 578 030,29	1 943 765 577,09
Coût de l'investissement	463 623 037			
VAN = Cumulus cash-flow A - Coût Investis.	1 480 142 540,09			
Délais de Récupération (en mois)	11,00			
Indice de Profitabilité	3,19			
TRI	127,00			

Source : Documents internes

➤ **Commentaire :**

L'activité prévisionnelle qui a été faite au cours de cette partie, démontre que l'entreprise pourra largement faire face au tombés d'échéance.

Sur la base de cette analyse du risque, le chargé d'étude prépare un « rapport d'analyse financière » qui résume toutes les informations et les tableaux ci-dessus accompagné par une fiche de synthèse dans laquelle il émit son avis (favorable ou défavorable), ce rapport d'analyse financière fera en plus d'autres rapports (rapport commercial, avis du département juridique et avis du chef du département étude) la base de décision du comité de financement. En suite le dossier du client sera transmis au responsable des affaires juridique pour le contrôler, et ce afin de mettre un avis sur la conformité des documents. Pour le cas de l'entreprise X, l'analyse du risque de l'opération est jugé positif, le chargé d'étude a mit un avis favorable sur le financement sollicité.

2.2.2. L'avis du département juridique

Une fois l'opération de l'étude de dossier est terminée, le chargé d'étude transmis le dossier du client au département des affaires juridiques, ce dernier examine tous les documents juridiques fournis par l'entreprise X dans le dossier de financement. Une fois le dossier est jugé conforme et complet (le cas de l'entreprise X), le responsable des affaires juridiques met son avis sur le dossier et le transmis au chef département étude pour vérification, étude et avis motivé (avis favorable pour le cas dans l'entreprise X).

2.3. Décision du comité de financement

Sur la base des deux rapports : commercial et financier, et les avis motivés du responsable des affaires juridiques et le chef du département étude, le comité de financement a décidé de mettre en place d'un crédit de leasing au profit de l'entreprise X, portant sur l'acquisition du matériel objet de la demande sur les conditions de financement suivant :

- Le montant en HT : 43 422 037 DA
- Durée de location : 3 ans
- Loyers fort (20%) : 8 684 407.4 DA
- Loyers constants : 1 180 019 DA
- Valeur résiduelle : 50 000 DA
- Périodicité : Mensuelle.
- Garantie :
 - Caution solidaires des associés

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

- Assurance tout risque du matériel avec un avenant de subrogation d'assurance au profit de la SNL.

2.4. Signature du contrat de leasing

Après acceptation des conditions du financement par le gérant de l'entreprise X « Mr A », le crédit-preneur et le crédit-bailleur vont signer le contrat de crédit-bail. Ce contrat sera confectionné en deux parties, la première partie portant sur des conditions générales et la seconde sur des conditions particulières.

2.5. Mise en force du contrat

Après la signature du contrat entre les deux parties, SNL exige au client des réserves suspensives (versement d'un loyer fort). Dans le cas présent, l'entreprise X doit verser un premier loyer de 20% du montant de l'investissement, soit 8 684 407 DA.

3. Analyse du contrat de crédit-bail

Après avoir examiné la procédure de l'octroi de crédit-bail pour l'entreprise X, elle vient maintenant l'étape de l'analyse du contrat, nous développons dans ce qui suit les étapes de l'analyse du contrat de crédit-bail signé entre la SNL et l'entreprise X.

3.1. Analyse du processus juridique

L'analyse juridique des contrats de crédit-bail signés entre SNL et ces clients repose sur un contrat standard contenant 18 articles¹, chaque article couvre juridiquement, un ensemble de risques et concrétise pour la SNL et sa contrepartie (clients) un ensemble d'avantages.

La récapitulation de ces risques/avantages est présentée dans le tableau suivant :

¹ Voir annexe n°9.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Tableau N° 16 : L'analyse juridique des contrats du crédit-bail signé entre SNL et ses clients

N° Art	Objet de l'article	Risques	Avantages
1	Objet du contrat	<ul style="list-style-type: none"> - La nullité de contrat de crédit-bail. - Risque de litige avec la contrepartie (preneur) - Peut nuire à l'image de la SNL 	<ul style="list-style-type: none"> - Conformité à la réglementation en vigueur.
2	Document contractuelle	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non-conformité des documents à la réglementation en vigueur - La résiliation du contrat - Risque de non-respect des obligations légales et réglementaires 	<ul style="list-style-type: none"> - Le respect des obligations légales et réglementaires - Assurer la vulgarisation de la réglementation.
3	Les conditions de location	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non-respect des obligations des deux parties - Risque de non-conformité 	<ul style="list-style-type: none"> - Le respect des obligations par les deux parties du contrat.
4	Propriété du matériel	<ul style="list-style-type: none"> - Le non-respect des obligations légales et réglementaires par le preneur - Litige et Résiliation du contrat 	<ul style="list-style-type: none"> - En cas de faillite du preneur, le crédit-bailleur demeure le créancier le moins lésé car il a la possibilité de récupérer son bien.
5	Durée du contrat	<ul style="list-style-type: none"> - La non-conformité à la réglementation en vigueur - Résiliation du contrat de crédit-bail - Financement du bien dont sa durée est nettement supérieur à la durée de contrat et inversement. 	<ul style="list-style-type: none"> - loyers sont calculés en fonction de cette période. - Les droit et obligation des deux parties vont entreront en vigueur dès la signature du contrat
6	Choix, garantie, livraison et réception du matériel	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non-conformité à la réglementation - Risque de conflit entre les deux parties - Risque de litige avec la contre partie - La suspension des loyers en cas de problèmes avec le matériel. 	<ul style="list-style-type: none"> - Permettre au preneur de choisir les caractéristiques du bien. - Dégagé la responsabilité vis-à-vis le client (preneur)
7	Montant et modalité de paiement des loyers	<ul style="list-style-type: none"> - Le preneur peut prétendre à une réduction de loyers. - Le non-paiement à l'échéance - La résiliation du contrat à cause de non-conformité. 	<ul style="list-style-type: none"> - La conformité à la réglementation en vigueur. - faire renoncer le preneur à toute tentation de rompre le contrat, ou de ne pas payer les loyers à l'échéance. - Assurer la sécurité de l'opération de leasing
8	Cession du matériel	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non-respect de la réglementation en vigueur - Résiliation du contrat à cause de non-conformité 	<ul style="list-style-type: none"> - La conformité à la réglementation en vigueur.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

		<ul style="list-style-type: none"> - Risque de la lacune ou de litige. - Risque de voir l'opération de leasing qualifiée de vente à tempérament ou de location-vente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Permettre au crédit-preneur de devenir le propriétaire juridique du bien. - Garantir au bailleur le montant de la valeur résiduelle
9	Utilisation et maintenance du matériel	<ul style="list-style-type: none"> - Le non-respect des obligations légales et contractuelles par le preneur - Mal utilisation du bien loué par le preneur - L'endommagement du bien objet de contrat 	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer le respect des obligations légales et contractuelles du preneur. - Préserver le matériel de tous risques éventuels
10 et 11	Assurance et responsabilité civile du preneur	<ul style="list-style-type: none"> - Le non-respect des obligations légales et contractuelles - Litige et résiliation du contrat - Gain de cause contre le preneur 	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer la responsabilité du preneur entant que détenteur du bien - Couvrir le matériel contre tout risque éventuel - Protection du bailleur au niveau du risque de détérioration ou de perte de la chose par le fait du preneur
12	Résiliation du contrat de crédit-bail	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non-conformité à la réglementation - Risque de conflit et mal compréhension. - Risque de perte financière pour le bailleur (SNL) - Risque de non restitution du bien. - Risque de supporter un coût de gestion de matériels récupérés 	<ul style="list-style-type: none"> - La conformité à la réglementation en vigueur. - Garantir le maximum de sécurité au bailleur. - S'assurer du respect des obligations du crédit-preneur
13	Clauses suspensives	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de l'ambiguïté par rapport à l'objet du contrat 	<ul style="list-style-type: none"> - La conformité à la réglementation en vigueur
14	Signature du contrat	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de mal interprétation - Risque de conflit entre les deux parties 	<ul style="list-style-type: none"> - Assurer la bonne compréhension
15	Litiges et juridictions compétentes	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de conflit entre les deux parties - Risque de mal interprétation 	<ul style="list-style-type: none"> - La conformité à la réglementation en vigueur
16-17 et 18	Enregistrement et publicité, Frais et taxes et Avenant	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non-conformité à la réglementation - Risque de non-respect des obligations légales et réglementaires - Risque de mal interprétation - Risque d'imposition et redressement fiscal 	<ul style="list-style-type: none"> - Permettre l'identification des parties et celles des biens objet des opérations de crédit-bail - Informer le preneur

Source : Elaboré par nos soins

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Ces avantages et ces risques à éviter reposent sur l'ancrage juridique sur lequel sont fondés les contrats de crédit-bail en Algérie. L'omission et/ou l'élimination, de manière volontaire ou involontaire, de l'une ou de plusieurs de ces clauses contractuelles induit les deux parties dans des procédures d'infraction à la réglementation et des risques financiers à supporter.

De sa part, la SNL doit réserver une intention particulière au contenu du contrat à travers l'instauration d'une veille juridictionnelle assurant le suivi, en permanence, des différentes clauses contractuelles dans leur différentes phases : au moment de l'élaboration du contrat, à son exécution, à sa résiliation et à sa clôture.

3.2. Analyse du processus comptable

3.2.1. La comptabilisation au sein de la SNL

En tant qu'établissement financier, la SNL est régie par la comptabilité bancaire, à cet effet la comptabilisation des opérations de crédit-bail au sein la SNL est saisie en vertu du règlement n° 09-04 du 23 juillet 2009 relatif au plan des comptes bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers. Nous étudions dans ce qui suit la question de comptabilisation du contrat signé entre SNL et l'entreprise X dès la conclusion du contrat jusqu'à la date de levé de l'option d'achat.

3.2.1.1. Les écritures passées en 2015

➤ Comptabilisation des frais de dossier :

Tableau N° 17 : Ecriture de constatation des frais du dossier

N° de compte	frais d'étude de dossier	Débit	Crédit
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail	11 900	
705100	Frais de dossier leasing		10 000
341200	TVA collecté		1 900
Règlement de la facture par le client			
120000	Compte bancaire SNL	11 900	
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail		11 900

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

➤ Signature du contrat :

Tableau N° 18 : Ecriture de comptabilisation en hors bilan

N° de compte	Libellé	Débit	Crédit
901XX	Engagement de financement	43 422 037	
901100	La contrepartie de l'engagement de financement		43 422 037

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

➤ Comptabilisation du premier loyer fort :

Tableau N° 19 : Constatation de recouvrement du premier loyer fort

N° de compte	Facturation du premier loyer fort le 20/10/2015	Débit	Crédit
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail	10 160 756	
203xxx	Client crédit-bail en location		8 337 031
704100	Produit sur crédit-bail		347 376
341200	TVA collecté		1 476 349
Encaissement du premier loyer fort le 20/10/2015			
120000	Compte bancaire SNL	10 160 756	
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail		10 160 756

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

➤ Lors de l'achat du matériel

Tableau N° 20 : Constatation de l'achat du matériel

N° de compte	l'achat du matériel	Débit	Crédit
209000	Client crédit-bail en cours	43422 037	
342xxx	Fournisseur du leasing		43422 037
Règlement du fournisseur			
342	Fournisseur du leasing	43 422 037	
1200000	Compte bancaire SNL		43 422 037

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

➤ Lors de la mise en force du contrat

Tableau N° 21 : Ecriture de la mise en force du contrat

N° de compte	Libellé	Débit	Crédit
203000	Client crédit-bail en location	43 422 037	
209000	Client crédit-bail en cours		43 422 037

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

Parallèlement le montant de l'engagement de financement en hors bilan est soldé :

Tableau N° 22 : Ecriture du solde de l'engagement de financement

N° de compte	Libellé	Débit	Crédit
901100	La contrepartie de l'engagement	43 422 037	
901xxx	Engagement de financement		43 422 037

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

➤ Le recouvrement des loyers

Nous rappelons que le recouvrement des loyers se fait le 20 de chaque mois (en début de période), à cette date le comptable saisie dans le journal les écritures suivant :

Tableau N° 23 : Constatations du recouvrement des loyers de l'année 2015

N° de compte	Facturation de la 2 ^{ème} échéance 20/11/2015	Débit	Crédit
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail	1 380 622	
203000	Client crédit-bail en location		840 969
704100	Produits sur crédit-bail		33 9050
341200	TVA collecté		200 603
Encaissement de la 2^{ème} échéance au 20/11/2015			
120000	Compte bancaire SNL	1 380 622	
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail		1 380 622
Facturation de la 3^{ème} échéance au 20/12/2015			
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail	1 380 622	
203000	Client crédit-bail en location		849 379
704100	Produits sur crédit-bail		330 640
341200	TVA collecté		200 603
Encaissement de la 3^{ème} échéance au 20/12/2015			
120000	Compte bancaire SNL	1 380 622	
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail		1 380 622

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Constataions des produits constatées d'avance au 31/12/2015			
704100	Produits sur crédit-bail (330 640 *19/30)	209 405	
209001	Crédit rattachée au crédit-bail		209 405
Constataion des intérêts de l'année 2016			
209001	Crédit rattachée au crédit-bail	209 405	
704100	Produits sur crédit-bail		209 405

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

3.2.1.2. Les écritures passées en 2016

Tableau N° 24 : Constations du recouvrement de la 4^{ème} échéance

N° de compte	Facturation de la 4 ^{ème} échéance 20/01/2016	Débit	Crédit
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail	1 380 622	
203000	Client crédit-bail en location		857 873
704100	Produits sur crédit-bail		322 146
341200	TVA collecté		200 603
Encaissement de la 4^{ème} échéance au 20/01/2016			
120000	Compte bancaire SNL	1 380 622	
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail		1 380 622

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

...idem pour les autres mois.

3.2.1.3. Les écritures correspondent à la dernière échéance :

Tableau N° 25 : Constations du recouvrement de la dernière échéance

N° de compte	Facturation de la dernière échéance au 20/10/2018	Débit	Crédit
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail	1 404 223 ¹	
203000	Client crédit-bail en location		1 179 524
704100	Produits sur crédit-bail		495
341200	TVA collecté		224 204
Encaissement de la dernière échéance au 20/10/2018			
120000	Compte bancaire SNL	1 404 223	
260397	Echéance de prêt exigible sur crédit-bail		1 404 233

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

¹ Le taux du TVA devient 19% à partir de l'année 2017.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Puisque le bien sera levé par le preneur, le compte « client crédit-bail en location » sera soldé par le montant relative à la valeur résiduelle, l'écriture correspondant à ce cas est la suivante :

Tableau N° 26 : Constats du recouvrement de la valeur résiduelle

N° de compte	20/11/2018	Débit	Crédit
264xxx	Valeur résiduelle	59 500	
203xx	Client crédit-bail en location		50 000
341200	TVA collecté		9 500
Règlement de la valeur résiduelle le 20/11/2018			
120000	Compte bancaire SNL	59 500	
264xxx	Valeur résiduelle		59 500

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

3.2.1. La comptabilisation au sein de l'entreprise X

La comptabilisation des contrats de crédit-bail au sein de l'entreprise X ce fait selon les normes du système comptable et financier SCF et ce conformément à loi 07-11 du 25 novembre 2007. En ce qui concerne la TVA elle est récupérable¹.

Nous développons dans ce qui suit les étapes de comptabilisation du contrat de crédit-bail au sein de l'entreprise X, dès la signature du contrat jusqu'à la date de levé de l'option d'achat.

Il y lieu de souligner que par soucis de confidentialité, l'écriture comptable au sein l'entreprise X a été faite par l'étudiant sur la base des informations fournis par la société.

3.2.2.1. Les écritures passées en 2015

Tableau N° 27 : Ecritures comptable de l'année 2015 au sein de l'entreprise X

N° de compte	Constatation de l'acquisition le 20/9/2015	Débit	Crédit
2181	Matériel de transport (fourgons)	43 422 037	
167	Dette sur contrat de location-financement		43 422 037
Constatation du remboursement de la 1^{ère} échéance au 20/10/2015			
167	Dette sur contrat de location-financement	8 337 031	
661	Charges d'intérêt	347 376	
4456	TVA déductible	1 476 349	
512	Compte bancaire de l'entreprise X		10 160 756
Constatation du remboursement de la 2^{ème} échéance au 20/11/2015			

¹ L'assiette de calcul de la TVA du leasing comporte la totalité du loyer (principal + intérêts), et ce conformément à la réglementation fiscale (la circulaire MF/DGI/DLRF du 2 Mars 2011).

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

167	Dette sur contrat de location-financement	840 969	
4456	TVA déductible	200 603	
661	Charges d'intérêt	339 050	
512	Compte bancaire de l'entreprise X		1 380 622
Constatation du remboursement de la 3^{ème} échéance au 20/12/2015			
167	Dette sur contrat de location-financement	849 379	
4456	TVA déductible	200 603	
661	Charges d'intérêt	330 640	
512	Compte bancaire de l'entreprise X		1 380 622
Constatations des dotations aux amortissements au 31/12/2015			
681	Dotations aux amortissements ¹ (43422037/5)	8 684 407,4	
2818	Amortissement des fourgons		8 684 407,4
Constatations des charges constatées d'avance 31/12/2015²			
486	Charges constatées d'avance	209 405	
661	Chargés d'intérêt (330 640 * 19/30)		209 405
Constatation des intérêts de l'année 2016			
661	Chargés d'intérêt	209 405	
486	Charges constatées d'avance		209 405

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

3.2.2.2. Les écritures passées en 2016

Tableau N° 28 : Constatation du remboursement de la 4^{ème} échéance

N° de compte	Remboursement de la 4 ^{ème} échéance 20/1/2016	Débit	Crédit
167	Dette sur contrat de location-financement	857 873	
4456	TVA déductible	200 603	
661	Charges d'intérêt	322 146	
512	Compte bancaire de l'entreprise X		1 380 622

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

.....idem pour les autres mois.

¹ Cette immobilisation est destinée à faire la distribution des produits de l'entreprise sur le territoire national, sur cette base en estime que la durée d'utilité de cette immobilisation est de 5ans.

² En respectent le principe de l'indépendance des exercices, chaque charge et chaque produit doit être rattaché à l'exercice qui le concerne.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

3.2.2.3. Les écritures correspondent à la dernière échéance

Tableau N° 29 : Constatation du remboursement de la dernière échéance

N° de compte	Remboursement de la dernière échéance au 20/10/2018	Débit	Crédit
167	Dette sur contrat de location-financement	1 179 524	
4456	TVA déductible	224 204	
661	Charges d'intérêt	495	
512	Compte bancaire de l'entreprise X		1 404 223

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

Ainsi, l'option d'achat sera levée par le crédit-preneur (l'entreprise X), l'écriture comptable correspondant à ce cas est la suivante :

Tableau N° 30 : L'écriture correspond au levé de l'option d'achat

N° de compte	20/11/2018	Débit	Crédit
167	Dette sur contrat de location-financement	50 000	
4456	TVA déductible	9 500	
512	Compte bancaire de l'entreprise X		59 500

Source : Elaboré par nos soins sur la base des informations internes

3.3. Analyse du processus fiscal

Une fois la comptabilisation des contrats de location-financement est terminée, elle vient à l'étape du traitement fiscal, cette étape consiste dans la détermination des avantages et risques fiscaux liés à l'opération. A travers le tableau présenté ci-après nous résumons les avantages et les risques fiscaux liés au contrat de crédit-bail signé entre SNL et l'entreprise X.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Tableau N° 31 : Les avantages et les risques fiscaux liés aux contrats de crédit-bail

Elément		Crédit-bailleur (SNL)	Crédit-preneur (Entreprise X)
Les avantages	En matière de TVA	<ul style="list-style-type: none"> - Exonération de la TVA lors de l'acquisition de l'équipement objet de contrat. - En cas de levé d'option d'achat la SNL est affranchie de l'obligation de reverser le montant de la TVA déduite. 	<ul style="list-style-type: none"> - La charge du TVA est étalée sur toute la durée de location (3ans).
	En matière de TAP	<ul style="list-style-type: none"> - La partie correspondant au remboursement du crédit n'est pas comprise dans le chiffre d'affaires servant de base à la TAP 	-
	En matière d'IBS	<ul style="list-style-type: none"> - Déductibilité du bénéfice imposable les amortissements des biens acquis en crédit-bail (article 53 LF 2014) - Les plus-values réalisées lors de la rétrocession d'un élément d'actif par la SNL au profit du crédit (entreprise X) au titre du transfert de propriété à ce dernier ne sont pas soumis à l'impôt IBS. 	<ul style="list-style-type: none"> - Déductibilité du bénéfice imposable les loyers verser au bailleur (SNL) (article 53 LF 2014). - Lors de levé de l'option d'achat, le preneur (entreprise X) devient le propriétaire juridique du bien, a ce fait l'amortissement pratiquer est déductible du bénéfice imposable.
Les risques	En matière de TVA et TAP	<ul style="list-style-type: none"> - Risque de non-paiement de TVA et de TAP dans les délais appropriés (risque d'un redressement fiscal). - Risque de non déduction de TVA à déduire (cout de trésorerie) 	<ul style="list-style-type: none"> - L'assiette de calcul de la TVA du leasing comporte la totalité du loyer (principal + intérêts), donc un risque de cout de trésorerie. - Risque de non-paiement de TVA et dans les délais appropriés (redressement fiscal). - Risque de non déduction de TVA à déduire (cout de trésorerie)

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

	En matière d'IBS	<ul style="list-style-type: none">- Risque de non-paiement de L'IBS dans les délais appropriés (risque d'un redressement fiscal).- Réintégration au bénéfice imposable les loyers hors produits financiers (art 27 LFC 2010).	<ul style="list-style-type: none">- Risque de non-paiement de L'IBS dans les délais appropriés.- Réintégrations au bénéfice imposable les amortissements non déductible (art 27 LFC 2010).
--	-------------------------	--	---

Source : Tableau élaboré par nos soins sur la base des informations interne

4. Recommandations

Sur la base des principaux enseignements tirés de ce travail, et dans le but de contribuer au maintien de la place occupée par la société nationale de leasing dans le marché algérien du crédit-bail, nous proposons dans ce qui suit quelques recommandations :

- Elargir le financement en crédit-bail à d'autres secteurs d'activité (telle que le secteur agricole) afin d'attirer de nouveaux clients ;
- Proposer d'autres types de crédit-bail, à l'exemple du crédit-bail opérationnel et le lease-back, qui sont ignorée par la plus part des bailleurs algériens ;
- Voir à la baisse du taux d'intérêt car il est beaucoup trop cher par rapport au crédit bancaire classique. Et ce afin d'inciter les entreprises davantage à ce mode de financement ;
- Le renforcement des équipes chargées de la clientèle qui œuvrent pour le développement de nouveaux contrats en mettant des actions de prospections et de démarchage adéquates basées principalement sur les visites des clients potentiels ;
- Assurer une formation adéquate aux responsables et aux chargés de clientèle appelés à vulgariser le produit sur le marché. Cette formation doit être aussi bien académique que technique ;
- La mise en œuvre des actions promotionnelles, notamment à travers : la diffusion de dépliants complets, mettant en exergue la nature du produit, sa simplicité, ses avantages et son originalité par rapport aux autres produits classiques.

Chapitre 3 : la pratique du crédit-bail en Algérie

Conclusion

Ce chapitre nous a permis de mettre en pratique les différentes notions traitées dans les deux premiers chapitres théoriques.

Ainsi qu'illustre son essor rapide, durable et quasi universel, le crédit-bail s'est trouvé comme une carte supplémentaire à tous les opérateurs économiques représentant une alternative à l'emprunt bancaire, qui répond parfaitement à un besoin véritable de l'économie moderne.

A travers le cas pratique nous avons pu constater réellement les avantages du crédit-bail. En effet, il permet à une entreprise :

- D'assurer une mise à disposition très rapide du matériel ;
- De préserver la capacité d'endettement ;
- De ne pas donner de garanties supplémentaires à celle de la propriété du bien, sauf pour certains cas particulier ;
- De bénéficier des avantages fiscaux notamment ceux inhérents à la déductibilité des loyers ;
- D'étaler le paiement de la TVA sur la période de location ; donc éviter une sortie de trésorerie importante.

Nous remarquons que, grâce au crédit-bail accordé par la SNL, le client a disposé de ces fourgons en peu de temps, le leasing favorise donc, les décisions rapides et permet de procéder à des investissements urgents.