

**MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE



**Mémoire de fin de cycle d'études en vue de l'obtention du diplôme
de Master en sciences commerciales & financières**

OPTION : Finance & Comptabilité

THEME :

Gestion des risques du crédit-bail islamique (Ijara)

Cas :Banque Nationale d'Algérie

Réalisé par :

ADJIMI Kenza

Encadré par :

Pr. BELKACEMI Ali

Lieu de stage : Agence "00445" de la Banque Nationale d'Algérie,Blida,Algérie.

Période de stage : du 11/02/2024 au 31/05/2024.

Année Universitaire 2023-2024

**MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE



**Mémoire de fin de cycle d'études en vue de l'obtention du
diplôme de Master en sciences commerciales & financières
OPTION : Finance & Comptabilité**

THEME :

**Gestion des risques du crédit-bail et L'Ijara
Cas : Banque Nationale d'Algérie**

Réalisé par :

ADJIMI Kenza

Encadré par :

Pr. BELKACEMI Ali

Lieu de stage : Agence "00445" de la Banque Nationale d'Algérie, Blida, Algérie.

Période de stage : du 11/02/2024 au 31/05/2024.

Année Universitaire 2023-2024

Remerciements

Je souhaite exprimer mes sincères remerciements à Dieu le Tout-Puissant pour m'avoir donné la force, le courage et la détermination nécessaires pour mener à bien ce travail malgré les obstacles rencontrés.

Je tiens d'autre part à remercier **Mr. BELKACEMI Ali** pour son soutien précieux lors de l'élaboration de mon mémoire.

Mes remerciements vont également à tous les enseignants de l'ESC qui ont accompagné notre parcours universitaire .

Je souhaite également exprimer ma reconnaissance au personnel de la Banque Nationale de l'Algérie (BNA), en particulier à Madame **KHIREDDINE AMINA** pour avoir accepté que je réalise mon stage au sein de l'agence. De même, je tiens à remercier Madame **GUELLAZ Nacira** pour son soutien précieux tout au long de cette période. Leur accueil chaleureux et leur accompagnement ont grandement contribué à la réussite de ce travail.

Je voudrais remercier également tous ceux qui ont apporté leur aide de près ou de loin et contribué à la réalisation de ce mémoire, qui fut pour nous une expérience très enrichissante.

Enfin, je tiens à remercier chaleureusement les membres du jury d'avoir accepté d'évaluer mon travail.

Dédicaces

À mes parents adorés,

Merci pour votre amour inconditionnel, votre soutien indéfectible et les sacrifices qui ont fait de moi la personne que je suis aujourd'hui.

À mes chères sœurs **Farial, Chahinaz, Houda, Besma, Israe** et mes nièces **Dania** et

watin,

Vous êtes la lumière de ma vie et votre joie illumine chacun de mes jours. Chaque sourire, chaque rire et chaque moment passé avec vous est un trésor précieux.

À ma chère copine **Djinane**, ma deuxième famille,

Merci pour les moments inoubliables, le soutien et la joie que tu apportes à ma vie.

À vous tous,

Vous êtes mon trésor le plus précieux. Merci pour tout.

Kenza

Sommaire

Introduction Générale	A
Chapitre I : Cadre conceptuel du crédit-bail et de l'Ijara	1
Introduction.....	1
Section 1 : Fondamentaux du crédit-bail	3
Section 2 . Fondamentaux de l'Ijara.....	16
Section 3 : Comparaison entre Crédit-bail classique et crédit-bail islamique(Ijara)	22
Conclusion :	26
<i>Chapitre II : Gestion des Risques dans les Contrats de Crédit-bail et d'Ijara.....</i>	<i>27</i>
Introduction.....	28
Section 1 : Les risques liés au crédit-bail.....	29
Section 2 : : Les risques liés à l'Ijara	36
Section 03 : Méthodes de gestion des risques du crédit-bail et l'Ijara	41
Conclusion:	51
Chapitre III . Analyse de la gestion des risque de l'Ijara (cas de la BNA).....	52
Introduction:	53
Section 01: Présentation de l'organisme d'accueil	54
Section 02 : Etude et Analyse d'une demande d'Ijara.....	64
Conclusion :	76
Conclusion générale.....	77

Liste Des Abréviations

BNA	Banque Nationale D'algerie
PME/PMI	Petite Et Moyenne Entreprise
DCF	Discounted Cash Flow((Flux De Trésorerie Actualisés)
CAF	Cash-Flow D'exploitation
VAN	Valeur Actuelle Nette
DAB	Distributeurs Automatique De Billets
CIB	Carte Interbancaire
GAB	Guichet Automatique Bancaire
TCR	Tableaux De Compte De Résultat
VT	valeur terminale
3 P	<i>Participation Aux Pertes Et Aux Profits</i>
CNEP	Caisse Nationale D'épargne Et De Prévoyance
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
BADR	Banque De l'Agriculture Et Du Développement Rural
BTPH	Bâtiments Travaux Public Et Hydraulique
AGB	Golf Banque Algérie
ISO9001	Organisation International De Normalisation
PNB	Produit Net Bancaire

<i>RE</i>	Résultat d'Exploitation
<i>RBE</i>	Résultat Brut d'Exploitation

Liste des figures

Figure 1 : Les intervenants dans une opération de crédit-bail	5
Figure 2 : le déroulement d'une opération de leasing	7
Figure 3 : Processus d'une opération Ijara.....	20
Figure 4 : Organigramme de l'agence	60

Liste des Tableaux

Tableau 1: Le crédit-bail mobilier et immobilier	9
Tableau 2: Tableau comparatif : leasing financier, leasing opérationnel.	12
Tableau 3: Avantages et limites de crédit-bail et l'Ijara.....	23
Tableau 4: Comparaison entre le Crédit-Bail et l'Ijara.....	24
Tableau 5: Les informations primaires sur le locataire X	66
Tableau 6 : Tableau de Détails du Financement Ijara Équipement.....	70
Tableau 7: le tableau d'analyse financière selon la méthode DCF	71
Tableau 8: Analyse SWOT du locataire X.	74

Résumé

Le crédit-bail, également connu sous le nom de leasing, est un mode de financement permettant à diverses catégories d'entreprises, en particulier celles rencontrant des difficultés à accéder au financement par le crédit classique, de financer leurs investissements.

L'Ijara, un type spécifique de crédit-bail conforme aux principes de la charia, offre une alternative sans intérêt pour les clients qui souhaitent respecter les préceptes de l'islam. Toutefois, cette pratique devenue courante expose les banques et les sociétés de crédit-bail à une multitude de risques, notamment les risques liés au produit lui-même et le risque de crédit.

Afin de cerner l'importance de ces risques et de protéger les sociétés de crédit-bail des différents risques auxquels elles sont confrontées, plusieurs techniques d'évaluation et moyens de gestion ont été mis en place pour garantir la sécurité de leurs opérations. Dans cette optique, une évaluation du risque de crédit est indispensable, et diverses méthodes permettent de l'apprécier.

L'objectif de la présente recherche est d'analyser et de gérer les risques associés à un crédit-bail islamique (Ijara), en étudiant un dossier d'Ijara au sein de la Banque BNA, ainsi que les différentes analyses adoptées jusqu'à la décision d'octroi ou de refus du crédit.

Mots clés : Banque, crédit-bail, Ijara, Risques, gestion de risque .

Abstract

Leasing is a financing method that allows various categories of businesses, especially those facing difficulties accessing financing through traditional credit, to fund their investments.

Ijara, a specific type of leasing compliant with Sharia principles, provides an interest-free alternative for clients wishing to adhere to Islamic principles. However, this commonly practiced method exposes banks and leasing companies to a myriad of risks, including risks associated with the product itself and credit risk.

To understand the significance of these risks and to protect leasing companies from the various risks they face, several evaluation techniques and management methods have been implemented to ensure the security of their operations. In this regard, credit risk assessment is crucial, and various methods exist to evaluate it.

The objective of this research is to analyze and manage the risks associated with Islamic lease financing (Ijara) by studying an Ijara dossier within BNA Bank, along with the different analyses conducted leading up to the decision to grant or deny credit.

Keywords: Bank, leasing, Ijara, Risks, risk management.

Introduction Générale

Introduction générale

L'activité bancaire se distingue par sa capacité à offrir une gamme diversifiée de services financiers adaptés aux besoins variés des clients, qu'il s'agisse de services de liquidité ou de divers types de crédit.

Pour toute entreprise, que ce soit à sa création ou dans le cadre de son développement, l'investissement dans de nouveaux moyens de production est important. Traditionnellement, ces investissements sont financés par des crédits à moyen et long terme, qui constituent les ressources classiques de financement des investissements. Cependant, l'accès à ces crédits n'est pas toujours facile pour toutes les entreprises. En effet, certaines entreprises, notamment les petites et moyennes entreprises (PME), rencontrent souvent des difficultés pour obtenir des crédits bancaires traditionnels en raison de divers obstacles financiers et administratifs.

Pour pallier ces difficultés, une alternative flexible et adaptée s'est imposée : le crédit-bail ou leasing. Le crédit-bail, tant dans sa forme classique que dans sa version islamique (Ijara), se présente comme une réponse efficace à ce besoin. Ces deux formes de crédit-bail, bien que reposant sur des principes distincts, partagent l'objectif commun de faciliter l'accès aux équipements et aux biens nécessaires au développement économique.

Le crédit-bail classique, également connu sous le nom de leasing, est un contrat par lequel une société de crédit-bail (le bailleur) acquiert un bien pour le mettre à la disposition d'un utilisateur (le preneur) contre le paiement de loyers périodiques. Ce contrat permet au preneur de bénéficier de l'utilisation du bien sans en être propriétaire, avec la possibilité d'en devenir le propriétaire à la fin du contrat en exerçant une option d'achat. Ce mécanisme offre plusieurs avantages, notamment la conservation de la trésorerie, la flexibilité des termes contractuels et des avantages fiscaux potentiels.

Le crédit-bail islamique, ou Ijara, s'inscrit dans le cadre de la finance islamique qui se distingue par le respect de principes éthiques et religieux. L'Ijara est similaire au crédit-bail classique dans son fonctionnement de base, impliquant la mise à disposition d'un bien en échange de loyers. Cependant, elle diffère en plusieurs points, notamment l'interdiction de l'intérêt (riba) et la nécessité de partager les risques entre le bailleur et le preneur. De plus, l'Ijara se conforme aux principes de l'économie islamique en intégrant des clauses spécifiques qui assurent une utilisation éthique et responsable des biens financés.

Dans ce mémoire, nous nous proposons d'analyser les risques liés au crédit-bail, avec une attention particulière sur le financement Ijara. Bien qu'il soit conforme aux principes de la finance islamique, le financement Ijara partage des caractéristiques et des risques similaires à ceux du crédit-bail classique. À travers cette étude, nous espérons apporter une compréhension plus approfondie des mécanismes de gestion des risques dans le crédit-bail et proposer des recommandations pour améliorer les pratiques actuelles.

Notre choix de ce sujet est motivé par le rôle important que joue le crédit-bail dans l'économie. En offrant une alternative complémentaire aux formules de financement classiques, le crédit-bail soutient le développement des entreprises et l'expansion économique globale. Toutefois, il est essentiel que les analystes de crédits prennent en compte tous les risques associés à ce mode de financement, et non seulement ceux liés au matériel, afin de garantir une gestion efficace et durable des risques.

Sous le thème de «**Gestion des risques du crédit-bail islamique (Ijara)** », nous avons essayé de trouver des solutions à la problématique suivante :

« **Comment un établissement financier tel que la Banque Nationale d'Algérie analyse les risques liés à un dossier d'Ijara?** »

De cette problématique découlent les questions suivantes:

- ✓ Quels sont les avantages et les particularités qui font du crédit-bail islamique(Ijara) un produit de substitution au crédit bail classique ?
- ✓ Quels sont les risques auxquels est confronté l'Ijara ?.
- ✓ Comment s'effectue l'analyse d'un dossier de crédit-bail islamique (Ijara) au sein de la BNA ?

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

hypothèses permettant de préciser les axes d'investigation retenus dans cette étude :

- ✓ **Hypothèse 01** : Le crédit-bail islamique (Ijara) présente des avantages et des particularités distincts qui le rendent attrayant en tant que produit de substitution au crédit-bail classique. Ces avantages pourraient inclure la conformité aux principes de

la finance islamique, tels que l'absence d'intérêt (riba) et le partage des risques entre les parties. De plus, le crédit-bail islamique pourrait offrir des structures de contrat flexibles et adaptées aux besoins des entreprises, tout en favorisant une meilleure allocation des ressources financières et en contribuant à la croissance économique durable.

- ✓ **Hypothèse 02 :** L'Ijara, en tant que modèle financier islamique, est susceptible de faire face à divers risques inhérents à sa structure et à son fonctionnement. Ces risques pourraient inclure la non-conformité aux principes de la Charia, tels que l'absence de gharar (incertitude) et de riba (intérêt), ainsi que la possibilité de litiges juridiques liés à l'interprétation des contrats. De plus, l'Ijara peut être exposé à des risques opérationnels, tels que la défaillance des parties prenantes, les fluctuations économiques, et les risques de crédit. En outre, des risques spécifiques liés à la nature des actifs loués et à leur entretien peuvent également se poser, ce qui nécessite une gestion efficace des risques pour garantir la viabilité et la conformité des opérations d'Ijara.

- ✓ **Hypothèse 03 :** La BNA analyse le dossier de crédit-bail en prenant en considération le risque matériel et le risque financier afin d'accepter ou de refuser l'octroi.

L'objectif de notre recherche est de fournir une compréhension approfondie des risques associés au crédit-bail et de proposer des solutions pour une gestion efficace de ces risques, en intégrant à la fois les perspectives des finances conventionnelles et islamiques.

Pour ce faire, nous avons adopté une méthodologie qui s'articule autour de deux volets :

- **Une démarche descriptive** qui permet de décrire et d'étudier l'objet du thème en utilisant les techniques documentaires qui consistent à collecter les informations répertoriées dans les ouvrages, journaux officiels, mémoires et revues...etc.
- **Une démarche analytique** à travers l'étude d'un cas au sein de la BNA, dans lequel s'est déroulé le stage pratique d'une durée d'un mois.

Pour mieux appréhender l'objet de notre thème, nous avons structuré notre travail en trois chapitres.

Le premier chapitre sera consacré à une base théorique sur le crédit-bail classique et le crédit-bail islamique, en présentant les fondamentaux du crédit-bail et ceux de l'Ijara.

Le deuxième chapitre abordera les différents risques associés à ces deux types de contrats, en identifiant les risques spécifiques au crédit-bail classique et à l'Ijara, ainsi que les méthodes de gestion de ces risques.

Le troisième chapitre sera consacré à l'étude d'un cas pratique effectué au niveau de la Banque Nationale d'Algérie concernant le traitement d'une demande de financement Ijara. On mettra en évidence les différentes étapes d'analyse et d'évaluation des risques d'un dossier d'Ijara.

Chapitre I : Cadre conceptuel du crédit-bail et de l'Ijara

Introduction

Dans le domaine de la finance et du secteur bancaire, les contrats de leasing, notamment le crédit-bail classique et le crédit-bail islamique (Ijara), jouent un rôle important

dans le financement des entreprises et des particuliers. Ces instruments financiers offrent des solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des emprunteurs, tout en répondant aux exigences réglementaires et aux principes éthiques.

A cet effet, nous essayerons dans la première section d'exposer une vision théorique sur le crédit-bail, en décrivant son fonctionnement et en mettant en lumière ses particularités et ses avantages pour les entreprises et les particuliers.

Ensuite, nous aborderons le crédit-bail islamique, ou Ijara, dans le cadre de la finance islamique. Nous explorerons les principes de la finance islamique qui sous-tendent le contrat d'Ijara, ainsi que les spécificités de ce contrat.

Enfin, Nous comparerons le crédit-bail traditionnel et l'Ijara, mettant en évidence leurs similitudes et leurs différences pour une meilleure compréhension des deux approches de financement.

SECTION 1 : Fondamentaux du crédit-bail

Dans cette section, nous allons aborder les éléments permettant de bien comprendre le concept du crédit-bail, notamment en fournissant une définition et en présentant la typologie de ce concept. Ensuite, nous allons examiner le marché ainsi que les obstacles rencontrés par le crédit-bail en Algérie.

1.1 Définition et particularités du crédit-bail

1.1.1 Définition du crédit-bail

A. En Anglo-américain «leasing », en latin « crédit-bail », en arabe « Idjar ».

Le leasing est défini généralement comme étant :« une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle faible en fin de contrat »¹.

B. Dans le droit Anglo-Saxon

Appelé « Leasing », il peut être défini comme une « convention, juridiquement un bail (ou contrat de location), par laquelle un loueur (ou bailleur) consent à une entreprise locataire (ou utilisateur ou preneur) le droit d'utiliser un bien désigné (ou un matériel, un équipement et, au sens large, un actif) pendant une période (durée) déterminée, moyennant le paiement de loyers.»²

C. Selon la norme 17 de l'international Accounting Standard

Le leasing ou la location financière est un contrat ayant pour effet de transformer substantiellement au preneur des avantages et risques inhérents à la propriété d'un bien que la propriété soit ou non finalement transférée.³

¹ BERNET-ROLLANDE (Luc) : « principes de technique bancaire », 27eme édition, édition Dunod, Paris, 2015, p.257.

² GERVAIS Jean-François, « Les clés du leasing », Edition D'organisation, Paris, janvier , 2004, P 5.

³ BACHY Bruno et SION Michel, « Analyse financière des comptes consolidés. Normes IFRS », Dunod, Paris, 2009, p111

D. Selon le droit latin

Appelé « crédit-bail », il est défini dans la loi française comme suite « opération de location des biens achetés, en vue de cette location par des entreprises (les bailleurs ou les sociétés de crédit-bail) lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie de ces biens, moyennant un prix convenu tenant compte des versements effectués à titre de loyer »¹.

E. Enfin dans le droit musulman

Appelé « El Idjar », c'est un mode de financement des investissements conforme à la Charia islamique qui vient du mot charia signifie l'origine chemin. Les pays à population musulmane ont introduit les banques islamiques, car elles leurs étaient nécessaires pour développer leurs affaires. Cependant les techniques utilisées (intérêts bancaires, spéculations... etc.) étaient contraires aux préceptes de l'Islam.²

La charia interdit les intérêts perçus sur la mise à disposition de fonds. Les produits perçus par cette opération sont considérés comme des loyers perçus sur la mise à disposition d'un bien financé par les mêmes fonds. Ces loyers sont autorisés par la Charia.

1.1.2 Les intervenants de crédit-bail

Un contrat crédit-bail fait intervenir essentiellement trois parties, à savoir :

A. Le bailleur, le crédit bailleur ou la société de leasing

Le bailleur, qu'il soit une société de leasing, un établissement financier ou une filiale bancaire, acquiert un bien auprès du fournisseur afin de le louer au preneur. En échange, il perçoit des redevances périodiques. Le bailleur détient la propriété juridique du bien.

B. Le preneur, le locataire ou le crédit preneur

Le preneur, également appelé locataire ou crédit preneur, bénéficie du bien en location. Il a le droit d'utilisation pour ses activités opérationnelles et est considéré comme le propriétaire économique du bien.

¹ La loi de finance française n°66-455 du 02/07 /1966 relative aux entreprises pratiquant le crédit bail .

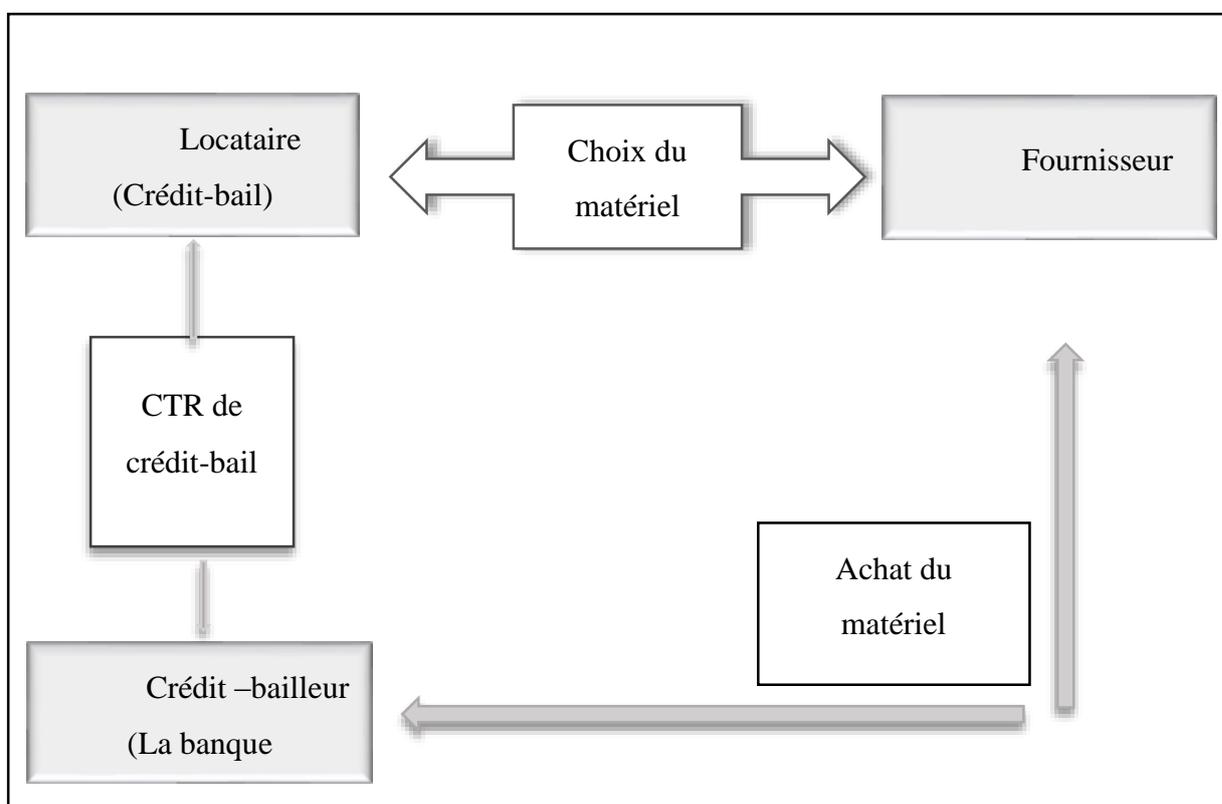
² AMRI Malika, « Les contrats de financement dans la banque islamique », Mémoire de Master, Toulouse, 2009.

C. Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur

Il s'agit du fabricant et/ou du distributeur du bien faisant l'objet du contrat de crédit-bail. Dans certaines situations, le fournisseur peut même être le preneur (cession bail). 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.¹

Ces relations sont résumées par le schéma suivant :

Figure 1 : Les intervenants dans une opération de crédit-bail



Source : Document d'AL BARAKA Algérie. 2015-2016

¹ GARRIDO Eric, «Le crédit-bail, outil de financement structurelle et d'ingénierie commercial », Revue banque Edition, tome 2, 2002, P 89.

1.1.3 La chronologie d'une opération de crédit-bail ¹

En pratique le déroulement d'une opération de crédit-bail comprend trois phases distinctes:

- **Première phase : La constitution du dossier et la mise en place des rapports contractuels**

Le preneur choisit librement des biens d'équipement et le fournisseur et il négocie avec lui les conditions de prix et de livraison. Ainsi le locataire doit présenter auprès du bailleur une fiche de demande de financement et un dossier comprenant des renseignements sur son activité, ensuite la société de leasing accepte de financer l'opération après l'examen de la situation financière de cette entreprise et commande elle-même l'équipement auprès du fournisseur choisi, elle paie le prix convenu entre l'entreprise et le fournisseur et acquiert la propriété des biens commandés et achetés.

- **Deuxième phase : La proposition de financement**

Le bailleur tout en retenant le titre de propriété comme garantie, accorde la jouissance du matériel acquis à la disposition du preneur pour une période irrévocable qui est généralement inférieure à la durée économique du bien. En contrepartie le preneur paie des redevances périodiques calculées de manière à couvrir le prix initial d'achat et la marge bénéficiaire, assume l'intégralité des risques (défaillance du fournisseur ou du matériel,...) et des charges (entretien, assurances, responsabilités...)

- **Troisième phase : le dénouement de l'opération**

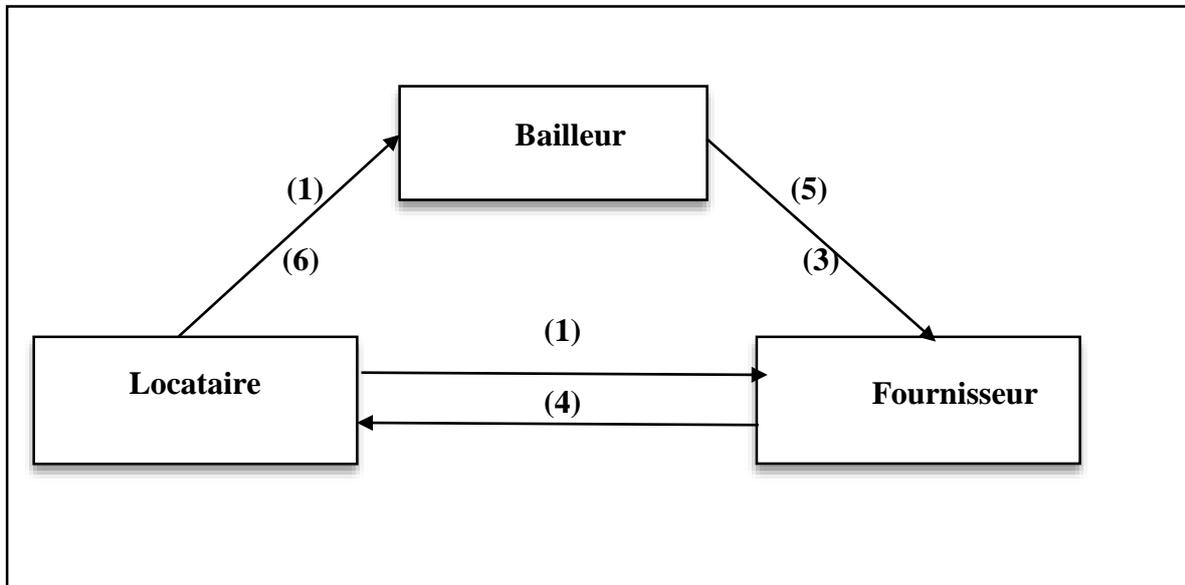
A la clôture du contrat, le preneur dispose des options suivantes :

- Devenir le propriétaire du bien, en levant l'option d'achat contre le paiement d'une valeur résiduelle préalablement déterminée.
- Prolonger la location du bien avec une durée variable et un loyer réduit par rapport aux loyers précédents, calculés sur la valeur résiduelle.

¹ BERBAR L . BOUTAKHEDMIT Z, « Mise en place du crédit bail : démarche et procédure dans le cadre de financement des investissements,mémoire de fin d'études », Université Abderrahmane Mira de Bejaïa,2013 ;p10.

- Restituer le bien au propriétaire qui est la société de leasing, qui peut soit le reformer, soit le revendre sur le marché de l'occasion.

Figure 2: le déroulement d'une opération de leasing



Source : GERVAIS Gean-François : « Les clés du leasing », Edition d'Organisation, Paris, 2004, p06.

Cette figure désigne le déroulement de l'opération de leasing entre les trois intervenants, les numéros figurant correspondants aux étapes suivantes :

- (1)- Choix du matériel ;
- (2)- Contrat de leasing ;
- (3)- Commande du matériel ;
- (4)- Livraison;
- (5)- Règlement du prix ;
- (6)- Paiements des loyers.

1.2 Typologies du crédit-bail

Plusieurs types de crédit-bail sont déduits à travers 3 critères principaux, à savoir :

- **Premier critère** : selon l'objet du contrat ;
- **Deuxième critère** : selon la nature de contrat ou le transfert de risque ;
- **Troisième critère** : selon la nationalité des parties prenantes au contrat.

1.2.1 L'objet du contrat

Selon ce critère, on distingue trois types de crédit-bail:

- Le crédit- bail mobilier ;
- Le crédit- bail immobilier ;
- Le crédit- bail sur fond de commerce

1.2.1.1 Le crédit- bail mobilier :¹

Concerne une opération de location des biens d'équipement, des matériels et d'outillage nécessaires à l'activité économique. L'entreprise choisit généralement son matériel auprès d'un fournisseur, elle s'adresse ensuite à une société de crédit- bail qui achète auprès du fournisseur le bien mobilier et le loue à l'entreprise (preneur) sur une période irrévocable généralement de trois à sept ans. Au terme du contrat le preneur a la possibilité d'acquérir tout ou partie du bien loué moyennant un prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.

Ainsi, le preneur à la fin du contrat a le choix entre trois possibilités :

- Restituer le matériel ;
- Achat du matériel pour un prix fixé dans le contrat ;
- Prolonger la location.

1.2.1.2 Le crédit-bail immobilier :

L'opération de crédit-bail consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel (commerciale, industriel, immeubles nécessaires à l'exercice des professions libérales et aux exploitations agricoles)² acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire³ pour le louer au crédit- preneur. La durée de location est assez longue généralement entre 12 à 20 ans, cette opération est souvent

¹ BRUNEAU Chantal, « le crédit- bail mobilier », Banque Edition, Paris, 1999, p 20

² LANGES Rives, J.L, « Droit bancaire », Edition Dalloz, Paris 1990, p793.

³ BOUYAKOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000, p 257.

utilisée pour le financement d'usines, de bureaux d'ateliers, d'entrepôts, de super marchés, d'hôtels...etc

A la fin du contrat, tout comme pour le crédit-bail mobilier, « Le locataire doit avoir la possibilité d'acquérir l'immeuble, soit en exécution d'une promesse unilatérale de vente, soit par acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel ont été édifiés les immeubles loués ou encore par transfert de plein droit de la propriété des constructions édifiées sur le terrain appartenant à ce locataire. »¹

Tableau 1: 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	> 7 ans
Option d'achat	Montant faible	Montant symbolique

Source : Etablie à base des guides de l'APSF « crédit-bail, leasing ce qu'il faut savoir », 2002, p102

1.2.1.3 Le crédit-bail sur les fonds de commerce :²

Le crédit-bail sur fonds de commerce est une opération qui concerne la location de fonds de commerce, d'établissement artisanal ou l'un de leurs éléments incorporels assortie d'une promesse unilatérale de vente par la partie désignée « crédit bailleur » à une autre partie désignée « crédit preneur » moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie,

¹ ROUYER.G. et CHOINEL. A., (1992), « La banque et l'entreprise technique actuelle de financement », Ed. Revue banque, Paris, P 159.

² Michel DI MARTINO.,(1993),« Guide financier de la petite et moyenne entreprise », Ed. D'ORGANISATION, P 99.

des versements qu'il aura effectués à titre de loyers, sans possibilité pour celui-ci de relouer à l'ancien propriétaire ledit fonds de commerce ou ledit établissement artisanal.

1.2.2 La nature du contrat

Selon ce critère, on distingue deux types de crédit-bail :

- **Le crédit bail financier**
- **Le crédit bail opérationnel**

1.2.2.1 Le crédit bail financier

Dans ce type de leasing il y a le transfert au preneur tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques associés à la propriété du bien financé par le crédit-bail.

Le donneur en leasing conserve la propriété juridique du bien, ce qui lui garantit la récupération de l'investissement si le preneur connaît des difficultés de paiement ou tombe en faillite.¹

Le crédit-bail financier est caractérisé par les particularités suivantes :²

- À la fin de la période de location irrévocable, la propriété de l'actif est transférée au preneur ;
- Le prix de rachat est fixé à un prix suffisamment inférieur à la juste valeur à la fin de la période de location irrévocable ;
- La valeur actuelle des redevances est supérieure ou égale à la quasi-totalité de la juste valeur de l'actif loué au moment de la signature du contrat ;
- La période de location irrévocable couvrant la majeure partie de la durée de vie économique de l'actif loué ;
- L'actif loué a une nature spécifique que seul le locataire peut l'utiliser sans lui apporter de modifications majeures.

¹ MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL, « Leasing immobilier », Edition Larcier, Belgique, 2008, p36.

² Norme comptable internationale IAS 17.

1.2.2.2 Le crédit-bail opérationnel :

également appelé renting, consiste en une location sur une période plus courte, généralement de trois ans ou moins. La durée de location est inférieure à la durée de vie économique du bien, ce qui ne permet pas un amortissement complet de celui-ci. En règle générale, une valeur résiduelle du bien apparaît à la fin du contrat. Ce type de contrat ne comporte généralement pas d'option d'achat ou de promesse de vente. Par conséquent, à la clôture du contrat, le bailleur reprend le bien en vue de le relouer ou de le revendre à d'autres utilisateurs. Le bailleur assume ainsi tous les risques et inconvénients associés, tout en bénéficiant des avantages de la propriété, tels que la prise en charge des frais d'entretien, de réparation et d'assurance. Le leasing financier est généralement privilégié par rapport au leasing opérationnel.

Tableau 2: Tableau comparatif : leasing financier, leasing opérationnel.

Définition	Leasing financier	Leasing opérationnel
Le risque d'investissement est supporté par :	Le preneur (locataire)	Le bailleur (donneur)
la propriété juridique du bien financé revient au :	Locataire	Bailleur
La propriété économique du bien financé revient au :	Locataire	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 Service
Est-ce qu'il offre des possibilités de subvention ou de déduction d'investissement	Oui	NON

Source : Etablie à partir des données de l'ouvrage de MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL, « leasing immobilier », Edition Larcier, Belgique, 2008, P36 -

1.2.3 La nationalité du contrat

Selon ce critère, on distingue deux types :

1.2.3.1 Le crédit-bail national

Est une opération qui se réalise entre une société de crédit-bail (le bailleur) et un opérateur économique (le preneur) résidant dans le même pays. La localisation du fournisseur n'est pas un élément déterminant dans ce type de transaction, ce qui permet d'adapter toutes les formes de crédit-bail.

1.2.3.2 Le crédit-bail international

« Il s'agit d'opération dans laquelle le propriétaire d'un bien et son locataire ne résident pas dans le même pays, permet d'éviter par exemple le recours à une société mère pour le financement du programme d'investissement d'une filiale domiciliée à l'étranger »¹

C'est une opération qui se réalise entre une société de crédit-bail et un acteur économique résidant dans des pays différents, chacun étant soumis à des législations distinctes.

1.3 Les obstacles au développement du crédit-bail en Algérie ²

1.3.1 Les obstacles 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 tenus 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 légale.

¹ Bouyakoub Farouk, « L'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000, p 258.

² BERBAR L . BOUTAKHEDMIT Z, « Mise en place du crédit bail : démarche et procédure dans le cadre de financement des investissements,mémoire de fin d'études », Université Abderrahmane Mira de Bejaïa,2013 ,p72.

1.3.2 Les obstacles comptables

Le traitement comptable du crédit-bail se fait selon l'approche latine qui est basée sur la propriété juridique, c'est-à-dire, c'est le bailleur qui comptabilise le bien dans l'actif de son bilan, alors que le locataire le comptabilise en hors bilan. Les locataires ont du mal à accepter l'usage du bilan sans en être propriétaires et cela par ce que le bien loué n'apparut pas dans leur patrimoine.

A cet effet, des séminaires sur le leasing ont été animés par les organismes financiers pratiquant le leasing en Algérie pour faire connaître ce nouveau mode de financement et pour qu'il soit mieux pratiqué par les opérateurs économiques algériens.

1.3.3 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 engendrent 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 transfert 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 supportés 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 loi.

1.3.4 Les obstacles réglementaires

Les sociétés de leasing ne reçoivent pas des dépôts par les clients contrairement aux banques ou établissements financiers, et cela par l'application de la réglementation prudentielle dans toute sa rigueur aux opérations de crédit-bail.

De ce fait, leurs sources proviennent de leurs fonds propres et dettes interbancaires, limitent ses capacités d'intervention en ce qui concerne le ratio de solvabilité et le ratio de division des risques, ceci affecte donc la rentabilité des sociétés de leasing au regard de l'obligation de provisionner des loyers impayés avec déchéance du terme.

1.3.5 Les obstacles pratiques

La pratique de crédit-bail par les établissements procède des difficultés qui sont :

- La difficulté de fournir des factures au nom de la société de leasing par les fournisseurs ;
- La non assimilation par les opérateurs économiques du mécanisme et de la capacité du crédit, en effet les clients ont tendance à comparer le crédit-bail et le crédit bancaire traditionnelle ;
- La difficulté d'établir des documents juridiques ou administratifs au nom de la société de leasing auprès des administrations qui ignorent ce mode de financement en absence d'orientation de leasing ;
- L'absence total du marché d'occasion des bien à l'exception du matériel roulant, dans le cas de la non levée l'option d'achat par le locataire, le bailleur retrouvera les difficultés pour revendre ou relouer les biens ;
- La difficulté de s'assurer que le crédit-preneur a apposé une plaque sur le matériel loué justifiant la propriété du bailleur.

Section 2 . Fondamentaux de l'Ijara

L'Ijara, en tant qu'instrument de la finance islamique, présente des particularités uniques. Dans cette section, nous allons explorer les principes fondamentaux de la finance islamique, examiner les spécificités du contrat d'Ijara et comparer l'Ijara au crédit-bail traditionnel.

2.1 La finance islamique et ses principes.

2.1.1 Définition de la finance islamique

La finance islamique pourrait être définie comme étant : « Des services financiers et des opérations de financement principalement mis en œuvre pour se conformer aux principes de la Charïa »¹. Cette définition va au-delà de l'assimilation de la finance islamique ou financement sans intérêt car implique que la finance islamique vise une distribution égale et équitable des ressources ainsi qu'une équité dans la répartition des risques.

2.1.2 Évolution de la Finance Islamique en Algérie

La finance islamique a vu le jour en Algérie en 1991 avec l'installation de la première banque islamique, « la banque Al Baraka »². A partir de cette date, d'autres institutions bancaires et financières islamiques sont installées en Algérie.

En 2003, La banque conventionnelle AGB a été créée par l'apport des trois banques (Burgan Bank, Jordon Koweït Bank, Tunis International Bank)³. Elle propose des produits conformes aux préceptes de la charïa (Mourabaha, Salam et Ijara) ainsi que les produits conventionnels.

En octobre 2008, une deuxième banque à 100% islamique s'est installée en Algérie, Salam Bank⁴. Cette dernière vise le financement des entreprises, des particuliers et des déferents secteurs comme l'agriculture.

¹ H.Smith, « Guide de la finance islamique », Edition Economica, Paris, 2009, p.01.

² D. Saidane, op, cit, p.39.

³ Rapport annuel de la banque AGB, 2013, p.07.

⁴ D. Saidane, op, cit, p.39

En 2017, trois banques publiques CNEP, BADR et BDL, se sont lancées dans la finance islamique, proposant aux clients des produits bancaires alternatifs conformes aux activités de la charia islamique.

En juillet 2020, la Banque Nationale d'Algérie a obtenu l'autorisation de commercialiser des produits de finance islamique. La BNA offre une large gamme de produits d'épargne et de financement conformes aux préceptes de la charia islamique, certifiés par le comité charia de la banque et par l'Autorité nationale chariaïque de la fatwa pour l'industrie de la finance islamique .

2.1.3 Les principes fondamentaux de la finance islamique

Contrairement à ce que nous pourrions croire, l'interdiction du riba (usure) ne constitue pas la seule particularité de la finance islamique. En réalité, l'objectif principal de cette dernière est de rendre les pratiques financières conformes aux principes encouragés par la charia. Pour ce faire, elle repose sur d'autres principes tout aussi importants, qui peuvent être résumés dans ces points formant les piliers de la finance islamique : l'interdiction de l'usure (riba), de la spéculation (maysir), de la thésaurisation et de l'incertitude (gharar). La finance islamique est aussi fondé sur l'exigence d'investissement dans les secteurs licites, l'obligation de partage de profits et des pertes et enfin le principe de l'obligation de l'aumône (Zakat)¹.

A. L'interdiction de l'intérêt (Riba)

Selon Shacht, riba s'agit d'un enrichissement sans cause pouvant être défini comme « un avantage monétaire sans contrepartie qui a été stipulé en faveur d'un des contractants, lors de l'échange de deux valeurs de type monétaire . »²

L'interdiction du riba est une règle fondamentale de l'islam³ . Le Prophète a maudit celui qui prend, celui qui donne, le rédacteur de l'acte et le témoin. Il est interdit, de ce fait, d'exiger un rendement du simple fait de prêter. L'intérêt est le prix du prêt ,alors que fondamentalement, le prêt ne doit générer aucun profit. Cette interdiction est valable aussi

¹ Wadi. Mzid, « la finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et de développemnt», Economic Agendas Of Islamic Actors, Tunisie, 2011, p 55.

² Shacht. J, « introduction au droit musulman », Edition Maisonneuve et Larose, paris, 1999, p 25.

³ H. Smith, « guide de la finance islamique », Edition economica, Paris, 2009, p 02.

bien pour l'intérêt contractuel sur le prêt que pour toute autre forme d'intérêt, tels que les intérêts de retard ou les intérêts déguisés en pénalités et commissions¹.

B. L'interdiction d'incertitude dans les échanges (Gharar), et des activités de spéculations (Maysir)

La Charīa exige également, dans les affaires et le commerce, qu'il n'est pas permis de conclure de transaction qui renferme du Gharar. Le Gharar peut être défini comme étant « tout flou non négociable au niveau d'un des biens échangés et /ou qui présente en soi un caractère hasardeux et incertain »²

C. L'interdiction des activités illicites

La finance islamique est une finance éthique et responsable. Il en découle l'interdiction de financer toutes les activités et tous les produits qui sont contraires à la morale islamique.

Du point de vue financier, les sous-jacents de tout type de contrat doivent également être conformes à la Charīa. Typiquement, dans le cadre d'une prise de participation sous la forme d'action, un certain nombre de secteurs dont les activités sont considérées comme illicites sont à exclure de l'investissement.

D. La participation aux pertes et aux profits (3p)

La notion de partage des pertes et profits est un élément clés dans le concept de finance islamique car elle est le reflet des valeurs que l'Islam transmet à ses fidèles, à fin de réaliser une justice et une égalité sociale et fraternité. Il s'agit d'un procédé qui permet aux techniques de financements islamiques d'établir des échanges commerciaux en empêchant l'intérêt (usure) et ceci dans les règles de la Charīa.

E. L'adossé à des actifs réels

Il est aussi appelé « le principe de l'actif sous-jacent », est un élément fondamental de la finance islamique. Il consiste à garantir que tout produit financier ou contrat est adossé à des actifs tangibles et réels.

¹ Document interne de la Banque Nationale d'Algérie.

² Al Fiqh, « Comprendre la finance islamique », Edition spéciale, Avril 2008, p 13.

F. L'aumône (Zakat)

La zakat est un impôt religieux annuel pour les musulmans, visant à soutenir les plus démunis et à équilibrer les richesses. Les banques islamiques doivent créer une caisse de zakat et prélever 2,5% des actifs liquides ainsi que sur d'autres biens. Elles établissent des Comités de la Zakat chargés de collecter cet impôt et de gérer les fonds selon les principes de la Charia, sous la supervision de la haute direction.

2.2 Les spécificités du contrat d'Ijara

2.2.1 Définition de l'Ijara

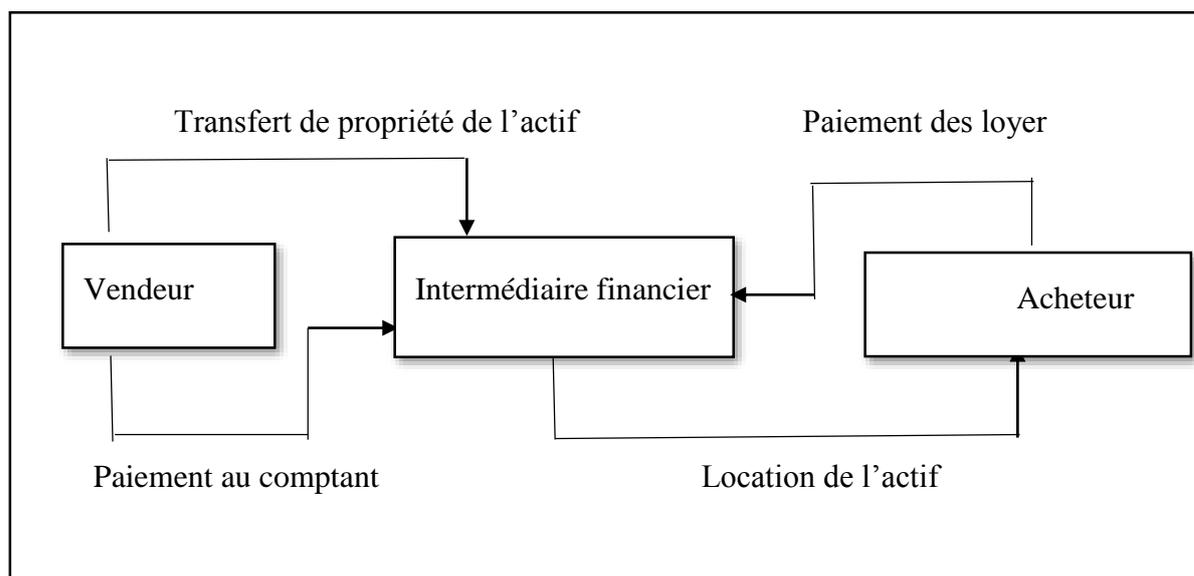
Le contrat Ijara est connu aussi sous le nom « Taajir ». L'ijara se présente comme « un contrat de location d'un bien comprenant une possibilité de transfert de la propriété de ce bien au profit du locataire ». Autrement dit, l'Ijara est un contrat islamique, qui correspond à la location d'un bien. Cette location ne désigne pas la vente du bien, mais la vente de l'usufruit du bien pendant une période déterminée¹.

L'Ijara fonctionne essentiellement comme un crédit-bail à moyen et long terme. La banque, en tant que bailleur des fonds, reste propriétaire de l'actif tout en transférant le droit d'utilisation au locataire contre le paiement d'un loyer préalablement défini. Cette opération ne constitue pas une vente du bien lui-même, mais plutôt de son usufruit.

Il convient de noter qu'un contrat d'Ijara peut inclure une option d'achat, appelée « ijara wa iqtina », permettant au locataire d'acquérir le bien à la fin de la période de location. Cependant, cette option ne peut être exercée qu'à la fin du contrat de location, conformément à un engagement préalablement établi.

Dans le cadre de l'option d'achat, un transfert de propriété peut être réalisé par le biais d'un contrat distinct, où le bien est cédé au locataire à un prix correspondant à sa valeur résiduelle. Cependant, cette transaction ne peut être effectuée qu'à la fin de la période de location, conformément aux termes convenus à l'avance.

¹ El. Gamal, Mahmoud. Amine, "A basic guide to contemporary islamic banking and finance", Rice University, 2000, p 13.

Figure 3: Processus d'une opération Ijara.

Source : Elaboré par moi-même.

2.2.2 Principes essentiels du contrat d'Ijara dans la finance islamique

Pour que le contrat d'Ijara soit conforme aux principes islamiques, les règles suivantes sont indispensables :¹

- Le produit Ijara est destiné à financer l'acquisition des biens d'équipements durables et non destructibles à travers un contrat de location avec paiement trimestriel (Ijara mountahya bi tamlik) ;
 - Le bien faisant l'objet du contrat doit être utilisable (avoir l'usufruit). Par exemple, des biens comme la nourriture ou l'essence, qui ne peuvent pas être utilisés de manière continue, ne peuvent pas être loués ;
 - Le dépôt de garantie exigé (Hamich Al jiddiya) est de 10% du montant du bien objet de financement ;
 - La durée limite de financement : la durée maximale du financement Ijara est de 2 à 5 ans ;
 - Modalités de paiement : Loyers trimestriels, s'effectue par prélèvement sur le compte chèque/ courant islamique du client ;

¹ Document interne de la Banque Nationale d'Algérie.

-
- La banque doit acheter un bien spécifique (équipement ou immeuble) et le mettre à la disposition de son client sous forme de location, tout en conservant le titre de propriété. Seul l'usufruit du bien est transmis au client ;
 - Le client s'engage à verser des paiements périodiques sur un compte bancaire pour couvrir le coût d'acquisition du bien, devenant ainsi propriétaire du bien à la fin de la période ;
 - Le bien et la durée de la location doivent être clairement définis,
 - Le loyer perçu par la banque doit être fixe et concerner un bien existant ;
 - Le contrat d'Ijara implique l'intervention de trois parties :
 - Le fournisseur du bien
 - La banque (appelée en arabe Ajir ou Muajir), qui achète le bien et en devient propriétaire pour le louer pendant une période déterminée
 - Le client (appelé en arabe Mustajir), c'est le locataire du bien ;
 - La banque ne reçoit aucun paiement avant la livraison du bien au client ;
 - En cas de violation d'une clause du contrat par le client, la banque a le droit de résilier le contrat ;
 - Si le contrat est rompu après une certaine période, le bien retourne à la banque et les loyers payés ne sont pas remboursés. De plus, la banque peut exiger une indemnité si le bien a été endommagé par une mauvaise utilisation du client ;
 - À la fin du contrat d'Ijara, plusieurs options s'offrent au client :
 - Le client restitue le bien à la banque.
 - Le client achète le bien (si l'option d'achat est mentionnée dans le contrat).
 - Le client renouvelle le contrat pour prolonger la location.
 - Si le contrat d'Ijara concerne un bien dont la durée de location est égale à sa durée de vie économique, la valeur résiduelle de ce bien sera faible. La banque pourra alors offrir le bien en cadeau au client via un contrat séparé. Si la valeur résiduelle est élevée, la banque peut choisir de ne pas offrir le bien en cadeau, de le vendre, ou de conclure un nouveau contrat de location ;

Section 3 : Comparaison entre Crédit-bail classique et crédit-bail islamique(Ijara)

Le crédit-bail classique et le crédit-bail islamique (Ijara) sont deux méthodes de financement qui permettent à une entreprise ou à un individu d'utiliser des actifs sans les acheter immédiatement. Dans cette section, nous examinerons les similitudes et les différences entre le crédit-bail classique et le crédit-bail islamique (Ijara).

Lors de la comparaison entre le financement traditionnel et le crédit-bail islamique, plusieurs facteurs doivent être pris en compte, tels que le coût, la flexibilité, le partage des risques et l'adhésion aux principes religieux. Bien que le financement traditionnel puisse offrir une gamme plus large de produits financiers, le leasing islamique présente des avantages distincts, notamment des coûts réduits, une flexibilité accrue, un risque partagé et le respect des principes de la charia. Ces deux méthodes de financement offrent des avantages distincts et présentent des considérations importantes en matière de gestion des risques.

Les tableaux suivants résument cette comparaison.

3.1 Avantages et limites du crédit -bail et l'Ijara

Tableau 3: Avantages et limites de crédit-bail et l'Ijara

	Crédit-bail	L'Ijara
Avantages	<ul style="list-style-type: none"> -Accès à des actifs sans investissement initial. -Gestion de la trésorerie facilitée. -Flexibilité des options à la fin du contrat. -Répartition des risques entre le bailleur et le locataire. -Accès à des actifs spécialisés. 	<ul style="list-style-type: none"> -Accès à des actifs spécialisés. -Facilite la gestion de la trésorerie. -Possibilité d'accéder à des actifs spécialisés. -Respect des principes de la Charia.
Limites	<ul style="list-style-type: none"> -Coût total potentiellement plus élevé sur le long terme. -Dépendance vis-à-vis du bailleur. -Engagements financiers à long terme. -Contraintes sur l'utilisation des actifs. -Risque d'obsolescence de l'actif. 	<ul style="list-style-type: none"> -Coût initial potentiellement plus élevé. -Absence de flexibilité à la fin du contrat. -Risque de propriété transféré au locataire. -Dépendance aux conditions du bailleur. -Limitation des options de financement.

3.2 Points de convergence et divergences entre le Crédit-Bail et l'Ijara

Tableau 4: Comparaison entre le Crédit-Bail et l'Ijara

	Points communs	Points différenciants
Nature du contrat	Les deux méthodes de financement sont des contrats de location avec option d'achat à la fin du contrat.	Le crédit-bail implique un transfert potentiel de propriété à la fin du contrat, tandis que l'Ijara n'implique pas de transfert de propriété.
Utilisation	Les deux méthodes permettent l'utilisation d'actifs sans nécessiter un investissement initial important.	Le crédit-bail est souvent utilisé pour des biens à forte valeur ajoutée, tandis que l'Ijara peut être utilisé pour une variété d'actifs, y compris des biens immobiliers.
Flexibilité	Les deux offrent une certaine flexibilité dans les termes de paiement et les conditions de location.	Le crédit-bail peut inclure des clauses d'achat final, tandis que l'Ijara peut offrir moins de flexibilité dans les options de financement.
Durée du contrat	Les deux méthodes peuvent avoir des contrats de location à court ou à long terme, selon les besoins.	Le crédit-bail peut avoir des durées de contrat plus longues, tandis que l'Ijara peut être plus adapté pour des durées plus courtes.
Coûts supplémentaires	Les deux peuvent inclure des coûts supplémentaires tels que les frais de maintenance	e crédit-bail peut être plus coûteux sur le long terme en raison des paiements

	et d'assurance.	d'intérêts, tandis que l'Ijara peut impliquer un coût initial plus élevé.
Options à la fin du contrat	Les deux méthodes offrent des options à la fin du contrat, telles que l'achat du bien, la restitution, ou le renouvellement de la location.	Le crédit-bail peut offrir une plus grande variété d'options d'achat final, tandis que l'Ijara peut impliquer un processus plus simple à la fin du contrat.

Ce tableau met en évidence les points communs et les différences entre le crédit-bail et l'Ijara, ce qui permet de mieux comprendre les caractéristiques de chacune de ces méthodes de financement.

Conclusion :

En conclusion, ce chapitre nous a permis d'explorer les principaux aspects du crédit-bail et de l'Ijara.

Nous avons abordé les fondamentaux du crédit-bail, y compris sa définition et ses types, ainsi que les spécificités de l'Ijara dans le cadre de la finance islamique.

En comparant le crédit-bail traditionnel à l'Ijara, nous avons mis en lumière leurs similitudes et leurs différences, soulignant l'importance de comprendre les avantages et les risques associés à ces formes de financement.

Il est important de noter que le crédit-bail et l'Ijara comportent des risques, notamment ceux liés au matériel et à la contrepartie, ainsi que le risque de défaillance du locataire, ce qui souligne la nécessité de mettre en place des outils de mesure et des moyens de prévention pour atténuer les conséquences indésirables de ces risques pour les sociétés du crédit.

En fin de compte, une compréhension approfondie du cadre conceptuel du crédit-bail et de l'Ijara nous permet d'évaluer de manière éclairée les avantages et les risques associés à ces formes de financement.

*Chapitre II : Gestion des Risques dans
les Contrats de Crédit-bail et d'Ijara*

Introduction

Le risque est une réalité courante dans le déroulement des opérations de crédit. De ce fait, la société de crédit-bail se trouve constamment confrontée à de multiples risques générés par son activité. Il est donc devenu impératif de prendre des mesures d'évaluation pour contrer ces risques.

Ce chapitre examinera en profondeur la gestion des risques dans les contrats de crédit-bail et d'Ijara, en présentant diverses méthodes pour la mesure et la gestion du risque.

Dans la première section, nous aborderons les risques associés au crédit-bail, en passant des risques généraux aux risques spécifiques, ainsi que les garanties utilisées.

La deuxième section se concentrera sur les risques liés à l'Ijara, en incluant sa définition, ses risques spécifiques et les garanties associées.

Enfin, la troisième section explorera les méthodes de gestion des risques spécifiques au crédit-bail et à l'Ijara. Nous examinerons les stratégies et les pratiques permettant de réduire les risques et d'améliorer la gestion des contrats, garantissant ainsi une approche robuste et sécurisée dans ces opérations financières.

Section 1 : Les risques liés au crédit-bail

Dans le cadre de l'opération de crédit-bail, le bailleur est inévitablement exposé à divers risques qu'il doit anticiper et gérer.

Cette section se concentrera donc sur la définition des principaux risques auxquels est confronté le bailleur et les différents types de garanties souvent exigées par les établissements de crédit, ainsi que sur les garanties qu'un crédit-bailleur peut bénéficier de la part du crédit-preneur.

1.1 Généralités sur le risque de crédit –bail

Le risque est la possibilité de survenue d'un événement qui peut causer un dommage, et il se caractérise par sa diversité.

1.1.1 Définition du risque de crédit-bail

Le risque est défini comme : « un danger éventuel plus ou moins prévisible. La caractéristique propre du risque est donc l'incertitude temporelle d'un événement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque »¹.

Le risque de crédit dans un contrat de crédit-bail est le risque de défaillance du locataire (contrepartie) au cours du contrat, c'est-à-dire lorsque le crédit-preneur est incapable de faire face à ses engagements².

1.1.2 Les trois dimensions du risque de crédit-bail

Le risque de crédit résulte de la combinaison de trois facteurs, à savoir ³ :

1.1.3 Le risque de contrepartie

Il se caractérise par la probabilité de défaut du client, qui est principalement liée à la qualité du débiteur (niveau de risque ou rating) et à la durée de crédit.

¹ Bessis J. : « gestion des risques et gestion actif-passif des banques » ; Edition Dalloz ; Paris ; 1995 ; P 13.

² Eric Garrido, Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail, édition Revue Banque, Paris, 2002, P 61.

³ Boussoubel L. : « La notation interne nouvel outil de gestion du risque du crédit » ; Edition ESB ; Alger ; 2007 ; P 04.

- **Le risque d'exposition** : Le risque d'exposition est une évaluation du montant des engagements à la date du défaut. Le montant dépend du type d'engagement accordé, du niveau de confirmation, de la durée de l'engagement et de sa forme d'amortissement (linéaire, dégressif... etc.).
- **Le risque de récupération** : Il fait référence à la valeur attendue de la réalisation des sûretés (garanties réelles et personnelles) et des actifs non gagée de la contrepartie à la liquidation.

1.2 Les risques et garanties induits par le crédit-bail

Les risques qui naissent de la gestion de l'activité de la clientèle sont assumés par la banque dont les conséquences se traduisent souvent par des pertes tangibles qui amenuisent sa marge bénéficiaire. Ainsi l'analyse du risque ne peut pas exclure totalement les incidents de paiement qui peuvent survenir durant la vie d'un crédit. L'incertitude existe toujours et c'est elle qui justifie l'existence des garanties juridiques.

1.2.1 Les risques induits par le crédit-bail

« Le risque désigne l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses »¹

Pour identifier et mesurer les risques résultants par l'opération de crédit-bail, le bailleur se repose sur les critères suivants :

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

1.2.1.1 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.

¹ BESSIS J., « Gestion des risques actif-passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995, P 2.

1.2.1.2 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 .

Dans le cas où le locataire est en situation de défaillance généralement s'il a trois impayés, la société de leasing va saisir le bien, cette dernière a le choix entre soit revendre le bien ou le louer au meilleur prix sur le marché de façon à couvrir le montant du capital restant dû, il est alors impératif que le montant du capital restant dû et non amorti par les loyers (qui sont payés par la rentabilité du matériel) soit inférieur à la valeur marchande du bien.¹

1.2.1.3 Risque de valeur résiduelle²

La valeur résiduelle est le montant versé par le locataire à la fin de l'opération pour acquérir la propriété du bien, si ce dernier lève l'option d'achat.

Dans le cas où le crédit-preneur restituerait le bien en fin de contrat au crédit bailleur, sans chercher à l'acquérir, il faut que la valeur résiduelle financière qui a été retenue pour la détermination du montant des loyers ne soit pas supérieure à la valeur marchande du bien, sous peine de dégager une perte plus ou moins importante pour le crédit bailleur en fin de location.

En pratique, ce risque varie en fonction des données relatives :

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

1 Eric Garrido, Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail, édition Revue Banque, Paris, 2002, P 61.

2 Idem.

1.2.1.4 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'on matière de crédit-bail, c'est le bien financé qui génère des revenus nécessaires pour faire face au remboursement 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.

1.2.1.5 Le risque de taux d'intérêt

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 :

A. La marge à la revente :

La marge à la revente désigne la différence entre le prix auquel un bien est revendu pendant la durée du crédit-bail ou à la fin du contrat de location, et le montant du capital restant dû, qui comprend les loyers non amortis (c'est-à-dire les redevances impayées plus la valeur résiduelle). Comme évoqué précédemment, le risque associé à la valeur résiduelle dépend de facteurs tels que la nature de l'équipement, la qualité du fournisseur et l'efficacité du marché de l'occasion.

B. 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. Les biens donnés en crédit-bail sont acquis par une partie des fonds empruntés et une partie des fonds propres. Ainsi, l'établissement de crédit-bail dispose au minimum 8 % de fonds propres par rapport aux capitaux empruntés ce qui

exige la réglementation bancaire. Ce coût des fonds détermine la base du taux d'intérêt qui sera à appliquer aux transactions. A partir de là, avec le temps, il peut y avoir un écart entre ce taux d'intérêt et le taux effectif global (TEG) interne à un contrat de crédit-bail. C'est ce que l'on appelle le risque de taux d'intérêt.

1.2.2 Les garanties des opérations de crédit-bail

On distingue deux types de garantie qui sont :

1.2.2.1 Les garanties réelles :

La garantie réelle est un accord par lequel une personne physique ou morale transfère à son créancier un bien meuble ou immeuble spécifique en garantie de sa créance. Selon la nature du bien, cette garantie peut se présenter sous trois formes : le gage, le nantissement et l'hypothèque.

A. Les garanties immobilières

▪ L'hypothèque

L'article 882 du code civil algérien a défini l'hypothèque comme étant : « ...le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet d'être remboursé, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe... ».¹

Il existe trois formes d'hypothèques : conventionnelle, légale, et judiciaire.

✓ L'hypothèque conventionnelle :

L'hypothèque conventionnelle se concrétise par un contrat établi entre le débiteur et le créancier et nécessite un acte authentique ainsi qu'une inscription auprès de la conservation foncière. Elle confère au créancier le droit d'être payé avant les autres créanciers, et de saisir l'immeuble même si le débiteur n'est plus propriétaire.

✓ L'hypothèque légale :

L'hypothèque légale est celui qui est imposée par la loi, les articles 883-889 du code civil algérien régissent la constitution de cette hypothèque.

¹ Article 882 du Code civil Algérien.

Conformément à l'article 179 de la loi 90/10 relative à la monnaie et au crédit, l'hypothèque légale est instituée au profit des banques et des établissements financiers sur les biens immobiliers du débiteur, en tant que garantie pour le recouvrement des créances et des engagements contractés.

✓ **L'hypothèque judiciaire :**

L'article 937 du code civil algérien régit l'inscription de l'hypothèque judiciaire, qui résulte d'une décision de justice.

Selon cet article : « Si le créancier détient un jugement condamnant le débiteur, il peut demander l'inscription d'une hypothèque judiciaire ». Le créancier peut alors solliciter du juge l'autorisation d'effectuer une inscription provisoire dans le cas de non disponibilité d'une décision de justice.

B. Les garanties mobilières ¹

✓ **Le gage:**

Il s'agit d'une sûreté réelle mobilière, sans ou avec dépossession, qui fait l'objet d'un écrit constitué par le débiteur contenant la remise d'un bien ou un ensemble de biens, meubles corporels gagés au créancier ou à un tiers.

✓ **Le nantissement**

Il s'agit d'une garantie réelle mobilière, qui doit faire l'objet d'un écrit dans lequel les créances garanties ou les créances nanties sont obligatoirement désignées, portant sur un bien ou un ensemble de biens meubles incorporels, le nantissement inclut le nantissement de créances qui a pour vocation de garantir tout type de créance, et le nantissement d'autres meubles incorporels, ce dernier est soumis, en absence de réglementations spéciales, aux règles prévues pour le gage.

1.2.2.2 Les garanties personnelles

La garantie personnelle : « C'est un engagement d'une banque à une personne physique ou morale pour régler le créancier si le débiteur s'avère défaillant. Cette garantie se matérialise généralement sous forme d'une caution ou d'un aval. »¹

¹ Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard, L'essentiel des techniques bancaires, édition d'organisation, P230-233

A. Le cautionnement

L'article 644 du code civil algérien a défini le cautionnement comme étant : « un contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur au cas où il ne l'exécuterait pas lui-même »².

Il existe deux types de cautionnement³ :

▪ Le cautionnement simple

Dans le cas d'une caution simple, la caution ne sera actionnée qu'après que la banque a épuisé l'ensemble de ses recours contre le cautionné, en cas de pluralité de cautions, la caution actionnée peut demander à la banque de se retourner en même temps contre les autres cautions.

▪ Le cautionnement solidaire

Dans le cas d'une caution solidaire, la caution sera actionnée sans attendre d'avoir épuisé l'ensemble de recours contre le cautionné, c.-à-d. les bénéfices de discussion et de division qui se trouvent dans le cautionnement simple seront renoncés.

B. L'Aval

« L'aval est une forme particulière de cautionnement, donné sur un effet de commerce ou un billet à ordre, et qui engage l'avaliste à exécuter l'engagement du débiteur principal, en cas de défaillance de celui-ci. Il peut être donné à l'appui de l'obligation du souscripteur d'un billet à ordre, du tiré ou du tireur d'une traite, d'un endosseur d'effet de commerce. Il peut être également donné, par acte séparé.»⁴

¹ Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard, L'essentiel des techniques bancaires, édition d'organisation, Paris 2008, P225

² Article 644 du Code civil Algérien.

³ Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard, op. cit. ,P227.

⁴ HADJ SADOK T, « les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, 2007,P123.

Section 2 : : Les risques liés à l'Ijara

Dans le cadre de l'opération de l'Ijara, le bailleur (Muuajir) est inévitablement exposé à divers risques qu'il doit anticiper et gérer.

Cette section se concentrera donc sur la définition des principaux risques auxquels est confronté le bailleur(muuajir), notamment les risques financiers, juridiques et opérationnels, tout en comparant ces risques à ceux du crédit-bail traditionnel. Nous aborderons également les différents types de garanties souvent exigées par les établissements de crédit.

2.1 Généralités sur le risque de l'Ijara

Le système financier islamique, bien que reposant sur des fondements éthiques et des principes spécifiques, n'échappe pas à certains risques inhérents à toute activité financière. Si nombre de ces risques présentent des similarités avec ceux rencontrés par les institutions financières conventionnelles, la nature particulière des transactions conformes à la Charia génère également des expositions au risque spécifiques. ¹

- **Définition du risque de l'Ijara**

Le risque associé à l'Ijara peut être défini comme l'ensemble des incertitudes et des potentiels problèmes financiers ou opérationnels auxquels une institution financière peut être confrontée lors de la mise en œuvre de ce type de contrat. Ce risque est inhérent à tout processus de financement et de gestion d'actifs par le biais de l'Ijara. Sa compréhension et sa gestion efficaces sont essentielles pour assurer la viabilité et la rentabilité des opérations financières, en conformité avec les principes de la Sharia.

¹ FATIMI. K (2022) «Les risques encourus par les institutions financières participatives et conventionnelles entre similitudes et convergences», Revue Internationale des Sciences de Gestion «Volume 5 : Numéro 2» pp 659.

2.2 Les risques et garanties induits par l'Ijara

2.2.1 Les risques induits par l'Ijara¹

A. Risque de rendement

Pour que les transactions financières comme l'Ijara soient conformes à la Charia, l'institution islamique doit détenir et posséder le bien avant de le vendre ou le louer, ce qui l'expose à un risque opérationnel que n'ont pas les banques conventionnelles. De plus, la marge bénéficiaire étant fixée à l'avance, elle ne peut pas être ajustée selon les fluctuations de valeur du sous-jacent. Bien que n'utilisant pas les taux d'intérêt, les variations de ces derniers présentent aussi des risques.

B. Risque de non-conformité à la Charia

Un facteur de risque qui émerge lorsque les principes de la Charia ne sont pas respectés lors de la conception et de l'application d'instruments financiers, de contrats ou de normes financières islamiques, que ce soit de manière intentionnelle ou non.

C. Risque de prix

Lorsque le client annule le contrat (avant entrée en vigueur de la location ou après) et que la banque est obligée de trouver un nouveau locataire ou acheteur à un prix inférieur au prix de location initial ou au prix d'achat. Ce risque est couvert par une analyse approfondie du marché et notamment l'évolution des prix.

D. Retard ou non-paiement des loyers par le locataire

Les loyers impayés sont traités comme une dette, et en cas de non-paiement, la banque peut procéder à la saisie du bien. En cas de mise en jeu des garanties données par le preneur, le bailleur n'a le droit de recouvrer que le montant des loyers impayés et les indemnités légitimes en cas de manquement du preneur à ses obligations contractuelles.

E. Destruction du bien

Cela signifie que la banque ne peut pas réclamer de loyers ou d'indemnités au preneur pour la période postérieure à la destruction du bien. La banque doit supporter la perte financière résultant de la destruction, sauf en cas de faute prouvée du preneur

¹ Mohammed BEKADA. La gestion des risques dans les banques islamiques en Algérie. Volume VIII, n°02 (August 2022).p801.

F. Responsabilité pour vices cachés

Dans le contrat d'Ijara, la banque (bailleur) reste propriétaire du bien pendant la durée de la location. En tant que propriétaire, elle est responsable de garantir que le bien est exempt de vices cachés qui pourraient affecter son usage par le locataire. Si des vices cachés sont découverts, le bailleur doit assumer la responsabilité et peut être tenu de réparer le bien ou de fournir une compensation au locataire. Le bailleur, qui est la banque, ne peut se dispenser contractuellement de la responsabilité à l'égard des vices susceptibles d'affecter l'usage du bien loué.

2.2.2 Risques Partagés entre le Crédit-Bail et l'Ijara dans la Finance Islamique et Conventionnelle

Le crédit-bail et l'Ijara partagent plusieurs types de risques en raison de leur nature similaire en tant que contrats de location avec option d'achat .

Ces risques sont largement identifiés et analysés par les professionnels et les experts du domaine et incluent notamment les risques opérationnels et les risques financiers.¹

2.2.2.1 Les risques financiers

A. Risque de crédit

Le risque de crédit est généralement défini comme le risque potentiel qu'une contrepartie ne remplisse pas ses obligations conformément aux conditions convenues, c'est-à-dire lorsque la contrepartie se trouve dans l'incapacité de répondre pleinement à ses obligations à la date prévue².

¹ Jihane Jaouad, Ali Ouchekkir. La gestion des risques dans la finance islamique : Au-delà des normes conventionnelles. *International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics*, 2023, Volume 4, Issue 4-1 (2023), Volume 4 (Issue 4-1 (2023)), pp. 574.

² Conseil des Services Financiers Islamiques (CSFI), Principes directeurs de gestion des risques pour les institutions (hors institutions d'assurance) n'offrant que des services financiers islamiques, Décembre 2005, 39 pages.

Dans le cas des contrats locatifs (Ijara), le risque de crédit peut se matérialiser en cas de défaut ou de retard de paiement des loyers contractuels par le locataire. Le bien loué demeurant propriété de la banque participative, celle-ci peut procéder à sa saisie dans ce cas¹.

B. Risque de liquidité :

Ce risque surgit en cas d'insuffisance des liquidités pour les besoins des opérations courantes des banques, réduisant ainsi leur capacité à satisfaire la demande de leurs clients. Pour les banques islamiques, ce risque est accentué étant donné que les emprunts à intérêt sont prohibés par la Charia².

C. Risque de marché

Le risque de marché est défini comme le risque de pertes sur des éléments de bilan et de hors-bilan, résultant des fluctuations des prix du marché, c'est à-dire des fluctuations des valeurs des actifs susceptibles d'être négociés, commercialisés ou loués (y compris les Soukook) et sur des portefeuilles individuels de hors-bilan (par exemple, des comptes d'investissement restrictifs). Ces risques sont liés à la volatilité actuelle et future de la valeur de marché d'actifs spécifiques³

2.2.2.2 Risque opérationnel

Selon la comité de Bâle sur le contrôle bancaire (BCBS), le risque opérationnel se définit comme « le risque de pertes résultant de carences ou de défauts attribuables à des procédures, personnels et systèmes internes ou à des événements extérieurs. La définition inclut le risque juridique, mais exclut les risques stratégiques et de réputation »⁴. Dans les

¹ FATIMI. K (2022) «Les risques encourus par les institutions financières participatives et conventionnels entre similitudes et convergences», Revue Internationale des Sciences de Gestion «Volume 5 : Numéro 2» pp : 660.

² Ben Daoud K., L'intermédiation financière participative des banques islamiques, Etude en Economie Islamique, vol. 6, Nos. 1&2, p. 29, (Novembre 2012, Mai 2013).

³ Conseil des Services Financiers Islamiques (CSFI), Principes directeurs de gestion des risques pour les institutions (hors institutions d'assurance) n'offrant que des services financiers islamiques, Décembre 2005, p. 16

⁴ Comité de Bâle sur le Contrôle Bancaire (BCBS), Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres, Banque des règlements internationaux. 2006. p.376.

banques islamiques, Les risques opérationnels sont encore plus amplifiés que dans les banques conventionnelles, de fait que les banques islamiques supportent les mêmes types de risques opérationnels des banques conventionnelles, relatifs aux facteurs humains, procédures, technologies...

2.2.3 Les garanties des opérations d'Ijara

Dans les opérations d'Ijara, diverses garanties sont mises en place pour sécuriser les intérêts du bailleur (propriétaire du bien) et assurer le respect des obligations contractuelles par le locataire, tout en étant conformes aux principes de la charia. Voici les principales garanties utilisées :

2.2.3.1 Les garanties réelles

A. Cautionnement (Kafala) :

Une tierce partie peut fournir une garantie de paiement en cas de défaillance du locataire. Ce cautionnement doit être conforme aux principes islamiques, où le garant (kafil) s'engage à payer les dettes du locataire si celui-ci ne peut pas les honorer.

B. Dépôt de garantie (Rahn) :

Le locataire peut être tenu de fournir un dépôt de garantie. Cette garantie réelle permet de couvrir les éventuels impayés ou dommages causés au bien loué. Le dépôt de garantie doit être géré de manière conforme à la charia, sans générer d'intérêt.

C. Hypothèque sur un bien :

Bien que moins courante en Ijara en raison des principes de la charia, une forme d'hypothèque islamique peut être utilisée. Cela implique de mettre en gage un bien immobilier ou autre actif tangible du locataire en faveur du bailleur, assurant le recouvrement des sommes dues en cas de défaut de paiement.

D. Assurance Takaful :

Une assurance conforme à la charia, appelée Takaful, peut être souscrite pour protéger le bien loué contre les risques de dommages, de perte ou de destruction. Cette assurance fonctionne sur le principe de la mutualisation des risques et de la coopération entre les participants.

2.2.3.2 Les garanties personnelles

A. Garantie personnelle (Dhaman) :

Une garantie personnelle peut être fournie par une tierce partie pour assurer le paiement des loyers en cas de défaillance du locataire. Cette garantie doit être conforme aux principes islamiques, et le garant s'engage à payer les dettes du locataire.

B. Lettre de crédit islamique (Wakala) :

Une lettre de crédit islamique peut être utilisée pour garantir les paiements. La banque émettrice de la lettre de crédit s'engage à payer les sommes dues au bailleur en cas de défaillance du locataire.

C. Clause de réserve de propriété

Le contrat d'Ijara inclut généralement une clause stipulant que la propriété du bien reste avec le bailleur jusqu'à ce que toutes les obligations de paiement soient entièrement remplies. Cela assure que le bailleur conserve le contrôle du bien en cas de non-paiement.

2.2.3.3 Autres garanties spécifiques

A. Garantie de performance :

Le locataire peut être tenu de fournir une garantie de performance pour assurer le respect des obligations contractuelles. Cette garantie peut prendre la forme d'une lettre de crédit islamique ou d'un dépôt de garantie conforme à la charia.

B. Kafala bil Ujrah:

Une garantie avec frais, où une tierce partie garantit les obligations du locataire moyennant des frais, est également une pratique courante. Elle doit être structurée de manière à respecter les principes de la finance islamique.

Ces garanties sont essentielles pour réduire les risques associés aux opérations d'Ijara, en offrant une sécurité supplémentaire au bailleur tout en respectant les principes de la charia. Elles renforcent la confiance dans la viabilité financière des contrats et assurent que les obligations financières et de maintenance du locataire sont respectées.

Section 03 : Méthodes de gestion des risques du crédit-bail et l'Ijara

Il existe de nombreux types d'outils et de moyens de gestion des risques de la finance islamique, en raison de la diversité des risques auxquels elle est exposée. La mise en place

d'une gouvernance plus rigoureuse est également nécessaire pour minimiser les risques encourus par la pratique financière islamique.

Dans le cas de la gestion des risques génériques, les moyens utilisés en finance conventionnelle sont très souvent repris en finance islamique, à l'exception de ceux qui ne soient pas conformes à la Charia (tel est le cas de certains produits dérivés). Ces moyens peuvent être :

3.1 Gestion des Risques du crédit bail et l'Ijara

Voici les méthodes de gestion des risques dans la finance islamique et la finance conventionnelle, extraites et réorganisées selon la partie fournie ¹ :

- **Diversification des Portefeuilles d'Investissement**

C'est une méthode clé pour répartir les risques et réduire l'impact des pertes potentielles sur le portefeuille global. Cette stratégie consiste à investir dans différentes classes d'actifs, telles que l'immobilier, les actions et les matières premières, ainsi que dans divers secteurs économiques. En outre, les fonds sont alloués dans diverses zones géographiques pour minimiser les risques liés à un marché spécifique. L'intégration d'actifs avec différents niveaux de risque et de rendement permet également d'équilibrer le portefeuille

- **Évaluation et Octroi de Crédits**

Définir des critères stricts pour l'évaluation et l'octroi de crédits, incluant la constitution de réserves et de provisions pour couvrir les expositions au risque de crédit. Il est essentiel donc d'établir des critères stricts pour évaluer les demandes de crédit, garantissant ainsi que les crédits sont accordés de manière prudente. Cela inclut des analyses financières détaillées, des vérifications des antécédents de crédit et la constitution de réserves et de provisions pour couvrir les expositions potentielles au risque de crédit. De plus, des procédures de suivi et d'audit régulier sont mises en place pour réévaluer les risques de crédit tout au long de la durée du prêt, assurant ainsi une gestion proactive des risques.

- **Prise de Garanties**

¹ Jihane Jaouad, Ali Ouchekkir. La gestion des risques dans la finance islamique : Au-delà des normes conventionnelles. International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics, 2023, Volume 4, Issue 4-1 (2023), Volume 4 (Issue 4-1 (2023)), pp. 580.

C'est une pratique courante pour se protéger contre le risque d'insolvabilité des emprunteurs. Les banques exigent souvent des garanties sous forme d'actifs tangibles, comme des biens immobiliers ou des équipements, ou de garanties personnelles, comme des cautions. Il est important d'évaluer régulièrement la valeur de ces garanties pour s'assurer qu'elles couvrent toujours les montants empruntés. En cas de défaillance de l'emprunteur, les garanties peuvent être utilisées pour réduire le risque de perte.

- **Notation Interne**

L'évaluation des risques associés à la clientèle et aux actifs est primordiale tant au moment de l'étude de la demande de crédit que durant la durée de vie de l'exposition. A cet effet, la plupart des banques disposent de systèmes dédiés. Les banques islamiques ont, elles aussi, emboité le pas à leurs consœurs conventionnelles. Selon la BID, la plupart des IFI sont techniquement capables d'initier un modèle de notation interne pour chaque emploi. De plus, à moyen et long terme, cela pourrait contribuer à remplir le déficit existant en termes de gestion des risques et à initier le rating de ces institutions financières par les autorités monétaires et les agences de notation.

- **Gestion du Risque de Liquidité**

La gestion du risque de liquidité est importante pour assurer la disponibilité de liquidités nécessaires pour répondre aux obligations financières tout en respectant les principes islamiques. Les instruments financiers conformes à l'éthique islamique, tels que les Sukuk, sont utilisés pour lever des fonds sans recourir aux prêts avec intérêt. En outre, une planification et une surveillance rigoureuses des flux de trésorerie sont nécessaires pour anticiper les besoins de liquidités et éviter les pratiques interdites par la Charia.

- **Veille Financière Renforcée**

Adopter une veille financière renforcée au sein des institutions permet une meilleure maîtrise des risques. Cela inclut la mise en place de systèmes de surveillance continue des marchés et des indicateurs économiques, ainsi que l'utilisation d'outils d'analyse pour détecter les signes avant-coureurs de risques financiers. Une approche proactive est essentielle pour ajuster les stratégies de gestion des risques en fonction des changements du marché.

3.2 Gestion des Risques Spécifiques à la Finance Islamique

- **Contrôle par les Instances de Conformité Religieuse :**

Mettre en place un système de contrôle rigoureux par les instances de conformité religieuse. Cela implique la mise en place de conseils de conformité religieuse chargés de superviser et d'approuver les produits financiers et les contrats. Ces conseils vérifient systématiquement que les pratiques financières sont conformes aux préceptes islamiques avant leur mise en œuvre et effectuent des audits réguliers pour assurer une conformité continue.

✓ **Validation de la Conformité aux Principes de la Charia :**

La validation de la conformité aux principes de la Charia garantit que tous les contrats respectent les principes éthiques et religieux. Chaque contrat doit être systématiquement validé par les instances de conformité religieuse, avec une révision régulière des contrats en vigueur pour vérifier leur conformité continue. Cette validation assure que les pratiques financières demeurent en ligne avec les valeurs islamiques.

✓ **Niveaux de Réserves Adéquats**

Pour protéger les comptes d'investissement participatifs contre les pertes, il est essentiel de déterminer des niveaux adéquats de réserves. Ces réserves doivent être ajustées en fonction des performances des comptes d'investissement, ce qui nécessite un suivi attentif et régulier. Les mécanismes de renforcement des réserves doivent être en place pour garantir une protection adéquate contre les pertes éventuelles.

✓ **Politiques de Gestion des Risques :**

Adopter des politiques formalisées de gestion des risques et constituer des provisions, telles que les réserves de lissage des profits.

✓ **Formation et Communication Transparente:**

Former les acteurs et assurer une communication transparente sur les attentes de rendement et de risque auprès des parties prenantes. Les programmes de formation doivent couvrir les principes de la finance islamique et les stratégies de gestion des risques, tandis que des canaux de communication transparents doivent informer régulièrement sur les performances et les risques associés aux investissements.

✓ **Normes et Gouvernance :**

- **Normes de Bâle et Directives des Banques Centrales**

Respecter les normes établies par le comité de Bâle ainsi que les directives des banques centrales pour assurer la stabilité et la solvabilité des institutions financières islamiques. Les principes fondamentaux des normes de Bâle, qui imposent des exigences de solvabilité et de gouvernance, doivent être intégrés et adaptés aux spécificités de la finance islamique. Cela inclut la mise en place de réserves nécessaires pour couvrir les risques et maintenir une solvabilité adéquate.

▪ **Normes de l'AAOIFI et de l'IFSB :**

Appliquer les normes élaborées par l'AAOIFI (Organisation de la Comptabilisation et de Contrôle des Institutions Financières) et l'IFSB (Conseil des Services Financiers Islamiques). Ces normes couvrent divers aspects, dont la gouvernance générale, les droits des déposants, la conformité religieuse et la transparence envers les détenteurs de comptes d'investissement.

3.3 Analyse financière dans l'évaluation des risques :

Pour évaluer les risques liés à un contrat de crédit-bail, il ne faut pas seulement considérer le risque attaché au matériel mais également le risque de crédit. Ce dernier est considéré comme étant le risque le plus redouté par les banques. Il convient donc de mettre en place un ensemble de procédures permettant de le mesurer. L'une des méthodes les plus efficaces pour cette évaluation est l'approche des flux de trésorerie actualisés (Discounted Cash-Flow, DCF). Cette méthode permet de quantifier le risque de crédit en projetant les flux de trésorerie futurs attendus et en les actualisant pour refléter leur valeur présente, en tenant compte des incertitudes et des probabilités de défaut.

3.3.1 Définition de l'analyse financière

Il existe plusieurs définitions de l'analyse financière, parmi lesquelles nous avons sélectionné les suivantes :

Selon Christophe THIBIERGE : « l'analyse financière est l'ensemble des outils et méthodes permettant de porter une appréciation sur la santé financière et le risque d'une entreprise. »¹

¹ THIBIERGE Christophe, Analyse financière, librairie Vuibert, 2007,P1.

Ainsi, « L'analyse financière est l'étude méthodique de l'activité, de la performance et de la structure financière de l'entreprise à partir d'informations financières et économiques qui peuvent concerner le passé, le présent ou l'avenir. Son principal objectif est d'établir un diagnostic financier de l'entreprise afin d'analyser ses points faibles et ses points forts, d'évaluer les risques, d'apprécier son avenir, de prévoir des plans d'action et de connaître sa valeur. »¹

3.3.2 Objectifs de l'analyse financière :

L'analyse financière a pour but de donner une idée sur l'état de santé financière de l'entreprise, parmi ses objectifs on cite² :

- Conduire à un diagnostic financier ;
- Mesurer et porter un jugement sur la réalisation d'un équilibre financier, la rentabilité, la solvabilité, la liquidité et le risque financier d'une entreprise ;
- Effectuer des comparaisons entre le passé, le présent et l'avenir financier d'une entreprise, et aussi une comparaison avec les entreprises du même secteur d'activité ;
- Fournir une appréciation sur la qualité de gestion de l'entreprise et servir comme instrument de contrôle de gestion. Pour les prêteurs, les préoccupations sont essentiellement orientées vers la mesure du risque et la disposition de garanties de remboursements.

3.3.3 Les sources d'information de l'analyse financière :

A. Le bilan:

Du point de vue financier, le bilan décrit à une date donnée, l'ensemble des ressources financières (passif) que l'entreprise s'est procurée et l'utilisation des ressources (actif) dont elle dispose, il est établi à partir des soldes des comptes de bilan : comptes de capitaux, d'immobilisations, de stocks et en-cours, de tiers et les comptes financiers³.

B. Le compte de résultat :

¹ Béatrice et Francis Grandguillot, Analyse financière, édition Gualino, Paris, 2020, P4.

² COHEN, Elie « Analyse financière » ; édition ECONOMICA ; Paris ; 2006 ; P23.

³ Béatrice et Francis Grandguillot, L'essentiel de l'analyse financière, édition Gualino, Paris 2015, P 25.

Le compte de résultat regroupe les produits (ventes...) et les charges (consommation de matières premières, frais de personnel...) de l'exercice, indépendamment de leur date d'encaissement ou de paiement, il est établi à partir des soldes des comptes de gestion, comptes de charges et comptes de produits. Et il détermine le résultat de l'exercice (bénéfice ou perte) par différence entre les produits et les charges.¹

C. L'annexe :

Il s'agit d'un document obligatoire qui donne des informations complémentaires sur les comptes annuels. Elle complète et commente l'information donnée par le bilan et le compte de résultat, elle doit rendre les états comptables plus clairs et compréhensibles².

D. Les autres sources d'information :

D'autres sources d'information financière sont exploitées, telles que :

➤ **Le rapport de gestion :**

C'est un document de synthèse établi par les dirigeants qui fournit des informations sur la vie économique (activité, résultats, situation financière), juridique, sociale et environnementale de la société³.

➤ **Le rapport du commissaire aux comptes :**

Le commissaire aux comptes doit établir un rapport sur la sincérité et la fiabilité des informations fournies sur les comptes annuels et le communiquer à l'assemblée générale des associés. Ce rapport comporte deux parties : l'opinion sur les comptes annuels, la vérification du rapport de gestion et la communication des inexactitudes, des irrégularités et des infractions relevées.⁴

¹ Béatrice et Francis Grandguillot, op. cit. , P 13.

² Claude-Annie Duplat , op. cit. ,P 42.

³ Béatrice et Francis Grandguillot, L'analyse financière, édition Gualino, Paris 2014,P 17.

⁴ Idem

3.3.4 La formulation du diagnostic financier

L'analyse financière au sens strict n'est qu'un outil dont l'objectif est de conduire à un diagnostic financier qui permet d'établir une évaluation précise de la santé financière d'une entreprise, en utilisant notamment la méthode des flux de trésorerie actualisés et la Valeur Actuelle Nette (VAN).

A. La méthode Discounted Cash Flow (DCF)

La méthode Discounted Cash-Flow (DCF), ou flux de trésorerie actualisés en français, est une méthode d'analyse utilisée pour évaluer la valeur d'une entreprise. Elle permet d'estimer les revenus qu'une entreprise réalisera par le calcul des flux de trésorerie disponibles ainsi que de la valeur nette actuelle de ces flux de trésorerie futurs (FCF).

Au sein d'une entreprise, la méthode DCF sert également d'indicateur pour prendre des décisions concernant la pertinence et l'intérêt d'un investissement particulier (lancement d'un nouveau produit, achat d'une nouvelle unité de production, etc.). Elle permet également de comparer le potentiel de retour sur investissement entre plusieurs opportunités. Voici une explication détaillée des étapes de cette méthode :

- **Identification des flux de trésorerie disponibles (free cash flow)**

les flux de trésorerie disponibles comprennent tous les paiements périodiques que le locataire effectuera au bailleur . Cela inclut les revenus générés par la location, diminués des dépenses d'exploitation nécessaires pour maintenir l'actif en état de fonctionnement.

- **La formule ci-dessous permet de calculer les flux de trésorerie disponibles:**

Flux de trésorerie disponibles = résultat d'exploitation après impôts + dotation aux amortissements nets+ investissements nets+ variation du BFR.

- **Détermination du taux d'actualisation**

Le taux d'actualisation est utilisé pour actualiser les flux de trésorerie futurs à leur valeur présente. Ce taux reflète le coût du capital ou le rendement exigé par les investisseurs pour financer l'entreprise. Le taux d'actualisation le plus couramment utilisé est le coût moyen pondéré du capital (CMPC).

- **calcul des flux de trésorerie actualisés**

Une fois les flux de trésorerie futurs estimés et le taux d'actualisation déterminé, les flux de trésorerie actualisés peuvent être calculés en appliquant la formule DCF suivante :

$$DCF = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \frac{CF_3}{(1+r)^3} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}$$

Avec CF = cash-flow, r = taux d'actualisation, et n = année.

La méthode DCF est largement utilisée pour évaluer la rentabilité d'un projet en raison de sa capacité à prendre en compte les flux de trésorerie futurs et la valeur temporelle de l'argent. Elle permet aux investisseurs et aux gestionnaires de :

- ✓ Prendre des décisions éclairées sur l'investissement dans de nouveaux projets.
- ✓ Comparer différentes opportunités d'investissement.
- ✓ Estimer la valeur de marché d'actifs, de projets ou d'entreprises.

3.3.5 La Valeur Actuelle Nette (VAN)

▪ Définition de la VAN

La Valeur Actuelle Nette (VAN) est un indicateur financier utilisé pour évaluer la rentabilité d'un projet ou d'un investissement. Elle représente la différence entre la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs générés par le projet et le coût initial de l'investissement. En d'autres termes, la VAN mesure la richesse créée par un projet, actualisée à la valeur présente.

Pour calculer la VAN, on utilise la formule suivante :

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Cf_t}{(1+r)^t} + \frac{VT}{(1+r)^n} - Investissement\ initial$$

Où :

- Cf_t représente les flux de trésorerie nets à la période t,
- r est le taux d'actualisation (ou taux d'intérêt),
- n est le nombre total de périodes,
- VT est la valeur terminale, qui représente la valeur résiduelle du projet à la fin de la période de prévision.

- **Interprétation de la VAN**

- ✓ **VAN positive** : Le projet devrait générer plus de valeur qu'il n'en coûte, suggérant une rentabilité et un potentiel d'acceptation.
- ✓ **VAN négative** : Le projet pourrait entraîner une perte, suggérant qu'il devrait être rejeté.
- ✓ **VAN nulle** : Le projet ne crée ni perte ni gain de valeur, suggérant une neutralité en termes de rentabilité.

En utilisant l'analyse financière, la méthode DCF et la VAN, on peut évaluer les risques du crédit-bail, y compris le risque d'insolvabilité et de crédit. Ces méthodes permettent d'anticiper les difficultés financières et d'optimiser la gestion des risques pour assurer la viabilité des contrats. Ainsi, elles offrent une vision stratégique pour les bailleurs dans la prise de décisions éclairées.

Conclusion:

Nous avons présenté à travers ce chapitre les concepts de base concernant les divers risques associés aux contrats de crédit-bail et d'Ijara, ainsi que les méthodes de gestion de ces risques.

Ensuite, nous avons identifié les risques généraux et spécifiques liés au crédit-bail, ainsi que les garanties utilisées pour les atténuer.

La deuxième section s'est concentrée sur les risques spécifiques à l'Ijara, y compris sa définition, les garanties associées, et les risques partagés avec le crédit-bail dans le contexte de la finance islamique et conventionnelle.

Enfin, nous avons présenté les moyens de gestion des risques résultant de l'opération de leasing, notamment à travers la mise en œuvre d'une politique de garantie.

Nous allons à travers ce qui suit, essayer de présenter une étude de cas basée sur l'approche traditionnelle de l'analyse financière, dont l'aspect théorique a été traité précédemment, suivie d'une application avec des données réelles.

**Chapitre III . Analyse de la gestion
des risque de l'Ijara (cas de la BNA)**

Introduction

Pour mettre en valeur les éléments développés dans les chapitres précédents, une illustration par un cas pratique s'avère plus que nécessaire.

Les sociétés de crédit-bail, comme tous établissements de crédit dans le monde, sont soumises aux différents risques, notamment, le risque lié à l'objet financé du contrat et le risque attaché au locataire .

Pour mettre en relief l'aspect analyse du risque de crédit-bail ,nous allons essayer de traiter un dossier du crédit-bail islamique (Ijara) au sein de la BNA et dont la demande est introduite par le locataire X .

Après avoir présenté la Banque Nationale d'Algérie, nous tenterons mener notre étude en appliquant les techniques d'analyse financière cités dans le chapitre 2.

Pour des raisons de secret professionnel, nous avons modifié certaines dénominations ainsi que toute information jugée confidentielle.

Section 01: Présentation de l'organisme d'accueil

Cette section a pour objet de présenter la Banque Nationale d'Algérie d'une manière générale, ses missions , ses objectifs ainsi que son organisation.

1.1 Présentation générale de la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

La Banque Nationale d'Algérie (BNA) dispose de 235 agences réparties sur tout le territoire national, supervisées par 21 directions régionales (DRE). Avec plus de 2,6 millions de clients, incluant à la fois des particuliers et des entreprises, ainsi que 88 805 abonnés en E-banking, la BNA s'engage pleinement dans la digitalisation de ses produits et services. Elle propose gratuitement des cartes CIB à sa clientèle pour faciliter leurs opérations bancaires quotidiennes.

De plus, elle a installé 100 Guichets Automatiques de Banque (GAB), 180 Distributeurs Automatiques de Billets (DAB), et elle offre des services numériques dans 32 agences. Depuis le lancement de la finance islamique en 2020, la BNA a ouvert 9 nouvelles agences et 68 nouveaux guichets.

1.1.1 Historique de la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

La Banque Nationale d'Algérie a 58 ans d'existence ¹, nous essayons de citer les dates les plus marquantes de ces 58 ans d'existence :

- **1966** : la Banque National d'Algérie a été créée par l'ordonnance n° 66/178 du 13/06/1966, à partir du réseau du crédit foncier d'Algérie et de Tunisien (C.F.A.T). Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle et elle était chargée en outre du financement de l'agriculture. Disposaient d'un monopole légal en matière de traitement des opérations bancaires du secteur public, agricole, industriel et commercial.

- **1982** :la restructuration de la Banque Nationale d'Algérie a donné naissance à une nouvelle Banque qui est la Banque Algérienne de Développement Rural (BADR), spécialisée dans le financement et la promotion du secteur rural.

- **1988** : la loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises économiques vers leur autonomie, avait des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la Banque Nationale d'Algérie avec notamment :

¹ <https://www.bna.dz/fr> ;consulté le 15/0/2024

- Le retrait du trésor des circuits financiers et la non-centralisation de distribution des ressources par le trésor ;
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques ;
- La non-automaticité des financements.

- **1990** : La loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit quant à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays. Elle a mis en place des dispositions fondamentales, dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques. La Banque National d'Algérie à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue, à titre de profession habituelle principalement des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle, des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

- **1995** : La Banque Nationale d'Algérie était la première banque qui a obtenu son agrément par délibération du conseil de la monnaie et du crédit le 05 septembre 1995.

- **2009** : Au mois de juin 2009, le capital de la Banque Nationale d'Algérie est passé de 14.600 milliards de dinars algériens à 41.600 milliards de dinars algériens.

-**2018** :Au mois de juin 2018 , le capital de la BNA est passé de 41.6 milliards de Dinars Algériens à 150 milliards de Dinars Algériens.

-**2020** :Lancement de la finance islamique.

1.1.2 Missions et objectifs de la Banque Nationale d'Algérie (BNA)

La Banque Nationale d'Algérie a spécialement pour mission, et ce, conformément aux lois et règlements en vigueur, l'exécution de toutes opérations bancaires et l'octroi de prêts et de crédits sous toutes ses formes à savoir :

- De contribuer au financement des activités d'exploitation et d'investissement des (PME/PMI)
- De financer des projets à caractère économique des collectivités locales ;
- De financer toutes activités économiques industrielles et commerciales ;
- De participer à la collecte de l'épargne ;
- De traiter toutes opérations ayant trait aux prêts sur gages ;

- De consentir à toute personne physique ou morale selon les conditions et formes autorisées ;
- Des prêts et avances sur effets publics ;
- Des crédits à court, moyen et long terme ;
- D'effectuer et de recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements et domiciliation ;
- D'établir des mises à disposition, des lettres des crédits et autres opérations de banque.

1.1.3 Organisation de la Banque Nationale d'Algérie(BNA)

L'organisation de la Banque Nationale d'Algérie s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences. Celles-ci entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques et repartissent l'ensemble des missions dévaluées à la banque, dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics (Annexe 1).

1.1.3.1 La direction générale

La direction générale a pour tâche, la conception, l'organisation, l'animation et le contrôle des structures du réseau.

1.1.3.2 La succursale

C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux. Elle a pour fonction principale de contrôle, d'animer de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées. La succursale est constituée de deux départements :

- ✓ Le premier est chargé d'animer, de contrôler et de coordonner les activités de la succursale et des agences (service administratif, service du personnel, service de contrôle et service financier) ;
- ✓ Le deuxième est celui de l'exploitation.

1.1.3.3 L'agence

C'est la cellule de base de l'exploitation de la banque, l'agence doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueil et de traitements. L'agence est constituée de :

1.1.3.4 La direction

Organe de contrôle de tous les services de l'agence.

1.1.3.5 Les différents services d'une agence

Il existe cinq catégories de services dont chacun se compose de différentes sections :

- **Service caisse**

Il est composé de trois sections :

- ✓ **Section guichet** : On y retrouve les opérations de paiement par chèques, versement en espèce et gestion des carnets de chèques ;
- ✓ **Section virement** : Où sont effectuées les opérations de virement et reçus, la gestion de comptes financiers et la confection du journal résumé ;
- ✓ **Section recette/position** : Où sont effectuées les opérations de certification de chèque, de traitement de chèques et les effets présentés au paiement.

- **Service portefeuille**

Qui se compose de :

- A. **Section remise** :

On y retrouve les chèques, les effets, remise à l'escompte et l'encaissement, les impayés, les renseignements commerciaux et la gestion des fiches liées aux opérations des chèques et des effets de virement reçus ;

- B. **Section encaissement** :

Elle concerne les chèques, les effets, les virements à représenter aux confrères et les présentations des chèques et des effets de virement reçus ;

- C. **Section comptabilité** :

chargée des opérations de gestion de compte de recouvrement, de confection du journal résumé, de contrôle et du suivi de la sincérité des comptes.

- **Service étranger**

La politique de la Banque Nationale d'Algérie en matière de relation avec les banques étrangères se fait sur la base des orientations de la direction générale.

- **Service contrôle**

Ce service a pour rôle de veiller à la bonne tenue des moyens matériels, aussi qu'à la bonne conservation et la répartition des fournitures du bureau, de suivre la gestion du budget et de veiller à la conservation des clés télégraphiques et cela par le département des affaires

juridiques qui assure la mise en exécution des textes légaux et réglementaires de toutes les activités au sien de la Banque Nationale d'Algérie (BNA).

1.1.4 Résultats financiers de la Banque Nationale d'Algérie de 2022

Produit Net Bancaire (PNB) : 84 651 Millions DA

Résultat Brut d'Exploitation (RBE): 60 180 Millions DA

Résultat d'Exploitation (RE) : 56 986 Millions DA

Résultat Net : 59 206 Millions DA

1.1.5 Résultats commerciaux de la Banque Nationale d'Algérie de 2022

Total du Bilan : 5 641 639 Millions DA

Total des Ressources Clientèles Cumulées (hors devises) : 1 866 649 Millions DA

Total des Ressources Clientèles Cumulées (hors devises) : 1 866 649 Millions DA

Encours de Crédits Immobiliers : 132 398 Milliards DA

Encours de Crédits PME/PMI : 179 182 Millions DA

1.2 Présentation de l'agence « 00445 » de la Banque Nationale d'Algérie-Blida-

L'agence de la Banque Nationale d'Algérie à Blida est intégrée dans la structure hiérarchique de la direction régionale, qui agit en tant que soutien pour les agences situées dans sa circonscription territoriale.

L'agence de la Banque Nationale d'Algérie à Blida est dirigée par un directeur, qui supervise l'ensemble des opérations bancaires. Sous sa direction, plusieurs départements et services sont responsables de différentes fonctions clés :

- **Section Administrative** : Gère les affaires administratives de l'agence, y compris la gestion des ressources humaines, des installations et des fournitures.

- **Secrétariat** : Assure le support administratif et logistique pour l'ensemble de l'agence, notamment la gestion de la correspondance et des communications internes et externes.

- **Chargé de Clientèle** : Responsable de la relation avec la clientèle, en offrant un service personnalisé et en répondant aux besoins des clients en matière de produits et services bancaires.

- **Juriste** : Fournit des conseils juridiques et assure la conformité aux réglementations en vigueur dans toutes les opérations de l'agence.

- **Contrôleur Permanent** :Supervise les processus de contrôle interne et de conformité pour garantir la qualité et la légalité des opérations de l'agence.

Sous la direction du directeur adjoint, l'agence est également divisée en deux services :

A. Service Opérations Bancaires :

Responsable de la gestion des placements et des produits monétiques, ainsi que de la supervision des opérations de front office et de back office de la caisse.

B. Service Engagements et Commerce Extérieur :

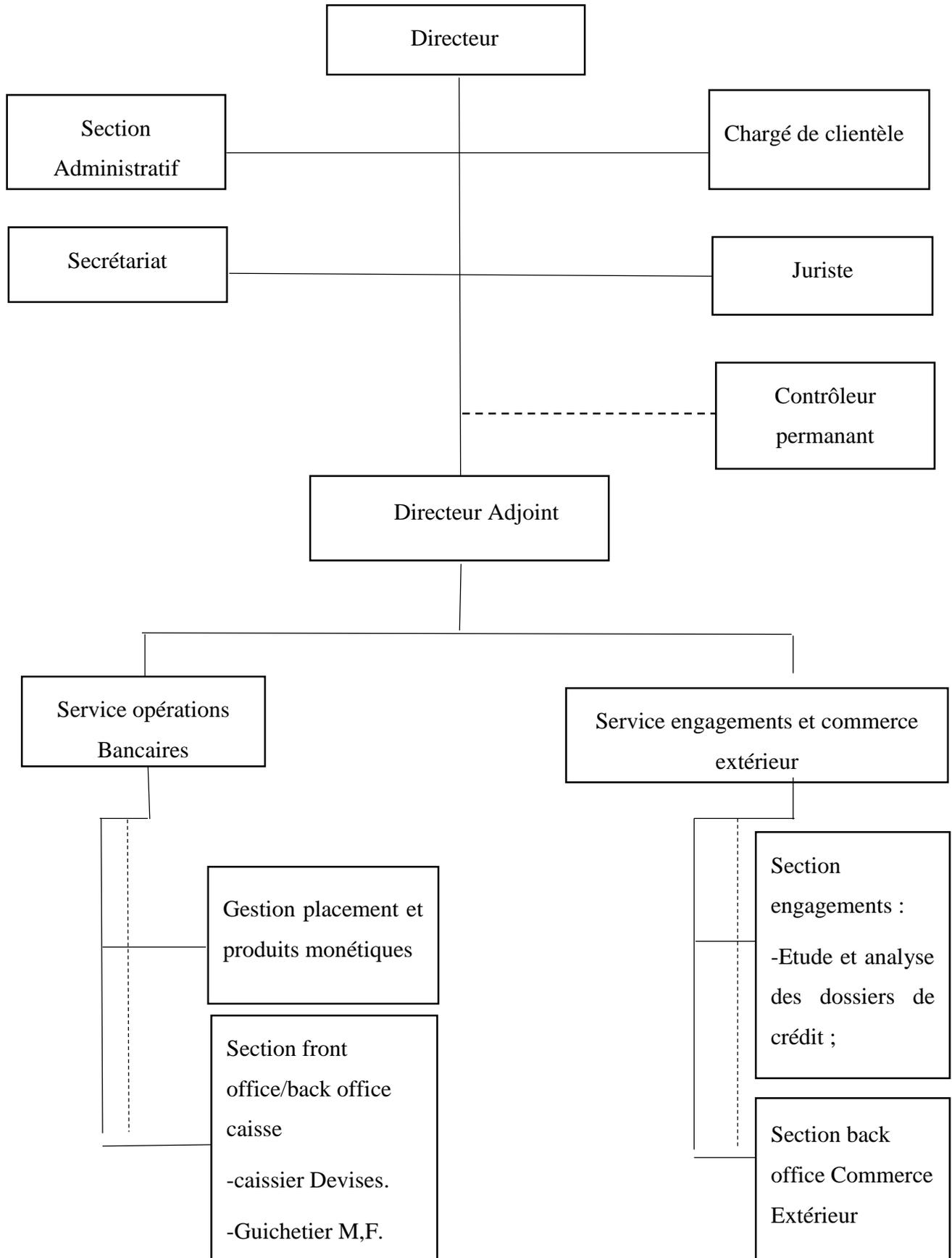
- **Section Engagements** : Chargée de l'étude et de l'analyse des dossiers de crédit, ainsi que de la formalisation des engagements financiers.

- **Section Back Office Commerce Extérieur** : Assure le support administratif et opérationnel pour les transactions commerciales internationales.

Cette structure organisationnelle garantit une gestion efficace et coordonnée de toutes les activités de l'agence, tout en fournissant un service de qualité à sa client.

1.3 Organigramme de l'agence

Figure 4: Organigramme de l'agence



1.4 La démarche méthodologique

Avant d'expliquer le processus d'octroi de crédit appliqué au sein de la Banque Nationale d'Algérie, il est nécessaire de présenter la démarche méthodologique suivie pour l'élaboration de ce travail :

- **La méthodologie de recherche**

Dans notre étude de cas, nous abordons essentiellement la démarche et les techniques de collecte des données qui nous permettent de recueillir les données nécessaires pour notre étude de cas (cas pratique).

Dans le cadre de notre travail, nous procéderons à l'analyse des différentes étapes de processus d'octroi de crédit-bail (Ijara) à la Banque Nationale d'Algérie et aussi la gestion du risque lié.

Cette analyse se fera par des outils de collecte des données et analyses des données qui vont nous permettre l'identification des erreurs, problèmes, anomalies et les manques dans le processus d'octroi de crédit et de la gestion du risque liés.

A. Outils de collecte des données et analyse des données

Elles englobent les méthodes et techniques utilisées pour recueillir et analyser les informations sur le fonctionnement et les procédures de gestion des risques de crédit à la Banque Nationale d'Algérie. La collecte des données théoriques se fait par des entretiens avec des responsables de la Banque Nationale d'Algérie, des observations et des analyses de documents. Cela vise à comprendre les outils de gestion du risque. Le mode de collecte des données sera à la fois qualitatif et quantitatif, avec pour objectif d'analyser les actions, interactions et argumentations des acteurs en situation.

B. L'entretien

L'entretien est une méthode de collecte d'informations qui permet d'obtenir des explications et des commentaires, apportant ainsi une valeur ajoutée significative à la collecte des données factuelles et aux éléments d'analyse.

Pour bien comprendre le processus de la gestion du risque, nous allons faire des entretiens avec les différents responsables du processus et nous leur soumettrons nous questions.

Ainsi, nous allons nous entretenir avec les personnes suivantes :

- Chef de service secrétariat et engagement ;
- Directrice de l'agence ;
- Chef de département du crédit islamique.

Ces entretiens visent à bien comprendre le processus d'octroi de crédit-bail(Ijara) ainsi que la gestion du risque associé.

C. L'observation

Une observation consiste à vérifier la réalité fictive de l'existence et du fonctionnement d'un processus. Elle repose principalement sur la validation d'un descriptif donné et doit permettre d'évaluer l'état du fonctionnement apparent au moment de l'observation.

Elle nous permettra de vérifier si les informations obtenues lors des entretiens correspondent aux différentes étapes du processus d'octroi de crédit-bail (Ijara) et à la gestion des risques associés.

L'observation permet ainsi de constater la réalité du déroulement du processus d'octroi de crédit-bail (Ijara) ainsi que les méthodes employées par les responsables pour gérer les risques éventuels.

D. L'analyse documentaire

Elle consiste à étudier et analyser les documents internes de la banque, tels que les différents référentiels sur les procédures d'octroi de crédit et la gestion des risques associés. Les documents à examiner incluront les pièces comptables et financières des clients, les contrats des clients, les règles prudentielles de la Banque d'Algérie, ainsi que les référentiels internes de la Banque Nationale d'Algérie.

E. La grille de séparation des tâches

C'est un outil de diagnostic qui décrit la répartition du travail au sein de la banque et identifie les cumuls de fonctions incompatibles afin d'y remédier.

Cette grille nous permettra de déterminer où chaque tâche est effectuée et à quel niveau (service).Elle nous aidera également à comprendre l'enchaînement des étapes des opérations.

La grille de séparation des tâches nous permettra ainsi de repérer les manquements au principe de séparation des tâches (tâches incompatibles, cumul de fonctions).

Dans notre étude, nous décrirons le processus d'octroi de crédit-bail(Ijara) à la Banque Nationale d'Algérie ainsi que la gestion des risques associés, et nous conclurons par une analyse critique de la gestion des risques liés aux crédits accordés aux personnes exerçant une profession libérale .

Section 02 : Etude et Analyse d'une demande d'Ijara

Cette étude du dossier est réalisée au niveau de l'agence «00445 » de la Banque Nationale d'Algérie à Blida par des analystes de crédit. L'analyste doit établir la fiche d'analyse de crédit en évaluant les risques et en émettant son appréciation ainsi que son avis sur le dossier concerné. Ensuite, ce dossier est transmis aux membres du comité de financement pour décision, selon des étapes prédéfinies

2.1. Description du processus d'octroi de crédit (Ijara) à la Banque Nationale d'Algérie et gestion des risques liés

Le conseiller clientèle est le premier contact du client. Il reçoit habituellement les demandes des clients. Pour bénéficier d'un crédit-bail islamique (Ijara) au sein de la Banque Nationale d'Algérie, les entreprises doivent présenter un certain nombre de documents pour la constitution du dossier de crédit.

Mais avant même la constitution du dossier de l'Ijara, le banquier doit faire une consultation des centrales de la banque d'Algérie (centrale des risques, centrale des impayés, centrales des bilans).

Concernant la consultation de la centrale des risques, le client doit (une obligation) signer une autorisation qui permet au banquier de la consulter. Pour la centrale des impayés, le banquier peut la consulter son autorisation

2.1.1. Constitution d'un dossier de crédit-bail (Ijara) ¹

F. Les documents juridiques et administratifs

Il contient :

- Copie de la pièce d'identité du client ;
- Extrait de naissance et certificat de résidence du promoteur ou du gérant ;
- Copie de la carte d'immatriculation fiscale ;
- Copie de registre de commerce légalisée par le CNRC, ou de l'autorisation d'exploitation pour les activités règlementées ;

¹ <https://www.bna.dz/> ;consulté le 12/05/2024.

- Copie des statuts à jour, et le PV de nomination et délégation de pouvoir du gérant ;
- Copie de l'acte de propriété du local abritant l'activité ou contrat de location en vigueur.

G. Les documents commerciaux:

- Facture(s) pro-forma récente(s) de(s) l'équipement(s) à acquérir, au nom de la BNA pour compte du locataire.

H. Documents financiers :

- Bilan et TCR fiscaux et annexes des trois(03) derniers exercices dûment visés par l'administration fiscale ou déclaration forfaitaire (pour les professionnels ne présentant pas de bilan) ;
- Rapport du commissaire aux comptes pour le dernier exercice clos ;
- Copie décision ANDI avec la liste des équipements à acquérir ,cas échéant ;
- Extrait de rôle et mise à jour CNAS ,CASNOS,CACOBATPH(pour secteur BTPH) en cours de validé ;
- Etude technico économique prévisionnelle pour les commerçants , ainsi que les commerçants, ainsi que les très petites,petites et moyennes entreprises(TPPME).

I. Autres :

- Certificat de classification et qualification professionnelle (pour les entrepreneurs de BTPH) ;
- Plan de charge de l'entreprise ;
- Formulaire de financement Ijara dûment signé ;
- Autorisation de consultation de la centrale des risques BA dûment signée.

2.2.2 Les clients ciblés par BNA :

Cette formule de financement est destinée aux :

- personnes exerçant une profession libérale ;
- Commerçants ;
- Très petites,petites et moyennes entreprises(TPPME).

2.2. Présentation de la demande de financement Ijara pour l'acquisition d'équipements par le locataire X

Le promoteur X est un professionnel du domaine médical et de la santé, spécialisé en chirurgie dentaire. Titulaire d'un diplôme en chirurgie dentaire depuis 1996, il a fondé son cabinet dentaire en 2002, un établissement dédié à offrir des soins dentaires de haute qualité.

Depuis la création de son cabinet, le promoteur X s'est distingué par son expertise et son engagement envers ses patients. Basé à Blida, son cabinet est équipé des dernières technologies et bénéficie d'une équipe de professionnels qualifiés. Il est rapidement devenu une référence locale dans le domaine des soins dentaires.

Actuellement, le promoteur X sollicite un accompagnement en Ijara pour poursuivre le développement de son activité. Ce soutien financier vise l'acquisition de nouveaux équipements médicaux de pointe, l'expansion des locaux du cabinet, ainsi que la formation continue de son équipe. Ces investissements permettront d'améliorer encore davantage la qualité des soins offerts et de répondre à une demande croissante.

Avec un nombre croissant de patients satisfaits et une réputation solide, le promoteur X vise à renforcer la position de son cabinet en tant que l'un des leaders du secteur des soins dentaires. L'accompagnement en Ijara revêt ainsi une importance capitale pour soutenir cette croissance et assurer la pérennité de son activité.

Tableau 5: Les informations primaires sur le locataire X

Domaine d'activité	Medical Et Santé
Statut juridique	Société de personne individuelle
Désignation de l'Activité	Cabinet dentaire
Type de léquipement	Equipement medical
Qualité de l'utilisateur	Locataire
Capital social	1.000.000,00 DA

Source: Etablie par moi-même sur la base des documents internes à l'établissement

- **Produits :**

Le cabinet dentaire du locataire offre une gamme de services diversifiés, incluant :

- Traitement et soins des dents ;
- Diverses interventions chirurgicales ;
- Apporter des conseils à ses patients.

L'entrée en activité du cabinet dentaire de le locataire et sa mise en service est intervenue depuis presque une décennie, ce qui facilitera d'avantage ,son intégration conjuguées aux diverses prestations à fournir pour ,les particuliers et des conventionnées parmi les entreprises des secteurs Etatique et privés.

- **Positionnement:**

Le promoteur X, un professionnel expérimenté en chirurgie dentaire, a fondé son cabinet en 2002 à Blida, qui est devenu une référence locale en soins dentaires de haute qualité. Avec l'acquisition de nouveaux équipements médicaux de pointe, l'expansion des locaux et la formation continue de l'équipe, le promoteur X vise à renforcer la position de son cabinet en tant que leader dans le secteur des soins dentaires. Ce soutien financier est important pour soutenir cette croissance et assurer la pérennité de son activité.

- **Analyse du marché:**

Le marché des soins dentaires à Blida est dynamique et en pleine expansion, avec une demande croissante pour des services de haute qualité. La population locale est de plus en plus sensibilisée à l'importance de la santé bucco-dentaire, ce qui augmente la demande pour des traitements spécialisés et sophistiqués. Les nouvelles technologies jouent un rôle clé dans cette croissance, avec une tendance marquée vers l'intégration de solutions innovantes dans les pratiques dentaires. La réglementation en matière de santé publique influence également les pratiques, en mettant l'accent sur la qualité et l'accessibilité des soins.

- **Concurrence :**

Le promoteur X fait face à une concurrence accrue de la part d'autres cabinets dentaires dans la région. Cependant, le cabinet de X se distingue par son expertise reconnue, son équipement de pointe et son engagement envers la formation continue de son équipe. Cette différenciation concurrentielle permet au cabinet de se positionner comme un fournisseur de soins dentaires de haute qualité, capable d'offrir des services uniques qui ne

sont pas disponibles chez les concurrents locaux. La forte réputation locale et la satisfaction élevée des patients renforcent également la position concurrentielle du cabinet.

2.3. La gestion des risques liés à cette demande de crédit :

Après avoir collecté ces documents, l'analyste de crédit prépare la fiche d'engagement. Cette fiche signalétique présente l'affaire, la demande formulée, les modalités de financement, et la capacité de remboursement de la société. En conclusion, l'analyste y exprime son avis sur la faisabilité du financement.

Il est important de noter que l'analyste de crédit s'appuie, pour rédiger cette fiche d'engagement, sur la fiche d'entretien préparée préalablement par le commercial ainsi que sur le rapport de visite établi par ce dernier.

Pour donner un avis favorable ou défavorable, l'analyste évalue trois risques jugés nécessaires selon la politique d'octroi de crédit de la BNA. Ces risques sont :

✓ **Risque matériel : standard ou spécifique.**

- Standard : C'est un matériel qu'on peut revendre facilement sur le marché (automobile, matériel médical...)

- Spécifique : C'est un matériel qui prend du temps pour le revendre(lignes de production, aménagement...)

✓ **Risque financier** :La BNA adopte la méthode d'analyse financière DCF (Discounted Cash Flow) pour évaluer la rentabilité et la valeur des investissements potentiels ,en se basant sur une estimation des flux de trésorerie futurs et en prenant en compte le taux d'actualisation approprié pour chaque projet.

✓ **Risque du secteur d'activité** : la connaissance des spécificités du secteur d'activité renseigne sur les difficultés y afférentes. La BNA exige que les affaires soient versées dans un secteur d'activité qui permet d'assurer des revenus le long de l'année suffisant pour faire face aux loyers tous les mois.

A. Risque matériel :

Les équipements médico-dentaires de bonne qualité demandés par le locataire X peuvent être considérés comme des équipements standard. Ceux-ci ont une forte demande sur le marché et peuvent être facilement revendus en cas de besoin.

Par conséquent, le risque associé à ces équipements est relativement faible pour le financement, car il est probable qu'il existe des acheteurs potentiels en cas de défaut de paiement du locataire.

B. Risque financier :**▪ Analyse financière :**

L'analyse financière au niveau de la BNA est effectuée à l'aide de techniques telles que la méthode DCF (Discounted Cash Flow), le calcul de la Valeur Actuelle Nette (VAN) et le Taux de Rentabilité Interne (TRI), permettant d'évaluer la capacité de remboursement et de mesurer le risque de crédit présenté par le promoteur. Le tableau ci-après mentionne les différents agrégats financiers permettant d'apprécier la situation financière de le locataire X.

Les informations collectées nous ont permis d'apprécier la situation financière de le locataire X, telles que présentées dans les tableaux suivants :

Tableau 6 : Tableau de Détails du Financement Ijara Équipement.

Le type de financement choisi	Ijara Equipement
le capital investi	-5909437.00 DZD
Le montant de financement sollicité	8442437.00 DZD
Le taux de Hamich al jiddia	30,00%
montant de Hamich Al jiddia	2533000.00 DZD
Le taux de Hamich Al jidia	30%

À travers l'étude approfondie du tableau de détails du financement Ijara Équipement, ainsi que l'analyse des états financiers prévisionnels du locataire (Annexe 03), nous avons pu conduire une analyse approfondie des risques et des opportunités associés à ce financement spécifique.

Tableau 7: le tableau d'analyse financière selon la méthode DCF

	1	2	3	4	5
resultat net	3 267 000	3 422 000	3 671 000	4 047 000	4 263 000
amortissement	844 000	844 000	844 000	844 000	844 000
CAF(Cash-flow d'exploitation)	4 111 000	4 266 000	4 515 000	4 891 000	5 107 000
Remboursement d'emprunt	-	2 592 000	2 323 000	2 135 000	1 947 000
cash flow	4 111 000	1 674 000	2 192 000	2 756 000	3 160 000
coefficient d'actualisation	0,909	0,826	0,751	0,683	0,621
taux d'actualisation	10%	10%	10%	10%	10%
cash flow actualisé	3 736 899	1 382 724	1 646 192	1 882 348	1 962 360
cash flow actualisé cumulé	3 736 899	5 119 623	6 765 815	8 648 163	10 610 523
VAN	4 701 086				
cout d'investissement	3706000				
Durée de remboursement	3 ans				

Source : Etabli par nous-mêmes

Commentaire:

- Les résultats nets augmentent régulièrement de 3 267 000 à 4 263 000. Cette croissance indique une bonne performance de l'entreprise, générant des bénéfices nets en progression chaque année.
- L'amortissement reste constant, ce qui suggère une structure d'actifs stable et des investissements en immobilisations qui s'amortissent de manière régulière.
- Les CAF augmentent de 4 111 000 à 5 107 000, montrant que l'entreprise génère de plus en plus de liquidités grâce à ses opérations. C'est un indicateur positif de la

capacité de l'entreprise à générer des flux de trésorerie à partir de ses activités principales.

- Les remboursements d'emprunts diminuent progressivement de 2 592 000 à 1 947 000. Cela montre que l'entreprise réduit ses obligations de dette au fil du temps, améliorant ainsi sa santé financière et réduisant le risque de crédit.
- Le cash-flow fluctue, passant de 4 111 000 à 1 674 000, puis augmentant jusqu'à 3 160 000. La baisse en Année 2 est due à un remboursement d'emprunt important. Cependant, l'augmentation subséquente est un bon signe de la résilience financière de l'entreprise.
- Le taux d'actualisation de 10% est utilisé pour actualiser les cash flows futurs. Cela permet de calculer la valeur présente des flux de trésorerie futurs, prenant en compte le coût du capital.
- Les cash flows actualisés diminuent initialement en raison du coefficient d'actualisation, mais la somme des cash flows actualisés cumule à une valeur positive et croissante, indiquant une valeur nette positive générée sur la période.
- Le cash-flow actualisé cumulé passe de 3 736 899 à 10 610 523, démontrant que l'entreprise accumule une valeur actualisée significative au fil du temps. C'est un indicateur fort de la viabilité et de la rentabilité de l'entreprise à long terme.
- La VAN positive indique que la somme des flux de trésorerie actualisés excède le coût initial de l'investissement. Cela signifie que l'investissement dans l'entreprise est rentable et devrait être considéré favorablement.
- Le coût d'investissement est de 3,706,000 DZD. Ce montant initial est inférieur à la VAN, confirmant la rentabilité de l'investissement.
- La durée de remboursement de l'emprunt est de 3 ans, ce qui est relativement court et indique une récupération rapide des fonds investis.

L'analyse des flux de trésorerie actualisés montre que l'entreprise locataire X est financièrement solide, avec une capacité croissante à générer des bénéfices nets et des flux de trésorerie d'exploitation. La diminution des remboursements d'emprunt et l'accumulation positive de cash flows actualisés renforcent cette position. La VAN positive et la courte durée de remboursement indiquent une rentabilité et une viabilité financière robustes, rendant cette entreprise un candidat favorable pour le crédit.

C . Risque secteur :

Le cabinet dentaire du promoteur X, existant depuis plus de 20 ans, évolue dans un secteur essentiel et stable, à savoir les soins médicaux et dentaires. Ce secteur bénéficie d'une demande continue et croissante, particulièrement sensible à la qualité des services offerts.

Le secteur des soins dentaires n'est pas considéré comme risqué. Le cabinet dentaire du promoteur X présente un profil de risque faible grâce à sa longévité, sa réputation établie, et ses investissements stratégiques dans des technologies avancées. La diversification de la clientèle et la demande constante pour les soins dentaires renforcent la stabilité des revenus, permettant ainsi de faire face aux obligations financières, y compris les loyers mensuels imposés par la BNA.

Toutefois, il est essentiel de continuer à surveiller les évolutions technologiques et réglementaires pour s'assurer que le cabinet demeure compétitif et conforme aux normes en vigueur. En gérant efficacement ces aspects, le cabinet dentaire de X peut non seulement maintenir sa position, mais aussi prospérer davantage dans un secteur en constante évolution.

2.3.1. Synthèse de l'analyse :

L'étendu du sujet de notre cas pratique est d'analyser les risques liés au crédit-bail islamique(Ijara) afin d'anticiper les pertes moyennes à venir pour l'établissement financier. Après avoir traité la situation de cette affaire, nous avons jugé utile de recenser dans le tableau ci-après les points forts et les points faibles de cette dernière pour une lecture facile.

Tableau 8: Analyse SWOT du locataire X.

Points forts	<ul style="list-style-type: none"> -Expertise professionnelle reconnue dans le domaine médical. -Cabinet dentaire équipé des dernières technologies. - Réputation solide et fidélité des patients. -Objectif clair de développement et d'expansion de l'activité. -Vision stratégique pour devenir l'un des leaders du secteur des soins dentaires.
Points faibles	<ul style="list-style-type: none"> - Dépendance aux financements externes. -Risque d'endettement accru. -Défi de gestion des nouvelles ressources.

2.3.2. Avis de l'analyste de crédit :

A l'appui des éléments énumérés ci-dessus, et au vu de la qualité des points forts de cette demande mais aussi les risques encourus par un tel financement, l'analyste a proposé un avis favorable pour le crédit sollicité, avec les conditions financières suivantes :

- A.** Montant financé : 5 909 437 DA
- B.** Le montant de Hamich Al Jiddia :2 533 000DA.
- C.** Loyer courant : 364 695,36 DA TTC.
- D.** Durée : 5 ans.
- E.** Périodicité : Trimestriel.

➤ Garanties et conditions supplémentaires :

- ✓ Nantissement de l'investissement à acquérir dans le cadre de son extension ;
- ✓ Hypothèque des biens personnels ;
- ✓ Hypothèque du matériel déjà existant dans le cabinet ;
- ✓ Caution solidaire avec son conjoint.

Une fois préparée, la fiche engagement est transmise au directeur des engagements pour première lecture. Ce dernier instruit le dossier pour décision finale aux décideurs habilités. Nous allons récapituler tous ceci dans la conclusion du chapitre ci-dessous.

Conclusion :

En conclusion, le traitement du cas pratique présenté dans ce chapitre a été une occasion précieuse pour appliquer nos connaissances théoriques acquises tout au long de notre cursus universitaire.

L'analyse du profil du locataire X a révélé qu'elle représente une opportunité intéressante pour l'établissement BNA, compte tenu de la taille de son entreprise et de son activité régulière. De plus, le locataire X présente de nombreux points forts, notamment une capacité d'autofinancement suffisante, un volume d'activité conséquent, et une solvabilité moyenne.

Après une étude approfondie de la situation financière du promoteur X, du détail du matériel sollicité, ainsi qu'une enquête sectorielle, nous avons émis un avis favorable quant à l'acceptation de sa demande de financement. Les risques associés à ce financement sont jugés relativement faibles, notamment grâce à l'acceptation d'une caution solidaire et d'une garantie couvrant presque intégralement les risques estimés.

Nous recommandons donc à l'établissement BNA de maintenir cette relation en continuant à soutenir financièrement le promoteur X, tant que celle-ci conserve une structure financière solide, et en surveillant de près ses activités commerciales. Enfin, bien que l'acceptation de cette demande de financement comporte un certain niveau de risque, nous sommes convaincus que celui-ci est maîtrisé par la BNA.

En somme, cette décision s'inscrit dans une stratégie globale visant à soutenir les entreprises prometteuses tout en veillant à la préservation des intérêts financiers de l'établissement.

Conclusion générale

Conclusion Générale

Durant l'élaboration de notre mémoire, nous avons fourni des éléments de réponse, qui sont essentiels à la problématique exposée: «**Comment un établissement financier tel que la Banque Nationale d'Algérie analyse les risques liés à un dossier d'Ijara?** ». Nous espérons vivement avoir apporté des réponses à notre problématique dont le but était de mettre en évidence les principaux risques inhérents au crédit-bail, ensuite d'exposer les différentes techniques utilisées pour l'évaluation de ces risques.

Notre analyse a révélé que le crédit-bail, qu'il soit classique ou islamique, offre une alternative flexible et avantageuse aux crédits bancaires traditionnels, notamment pour les petites et moyennes entreprises (PME) qui rencontrent des difficultés d'accès aux financements conventionnels. Cependant, chaque type de crédit-bail présente des particularités en matière de gestion des risques :

Le crédit-bail classique permet aux entreprises de bénéficier de l'utilisation de biens sans en être propriétaires, avec une option d'achat à la fin du contrat. Les principaux risques incluent le risque de crédit lié à la défaillance du preneur, le risque de valeur résiduelle dû aux fluctuations de la valeur des biens, et divers risques opérationnels et de marché. Les outils de gestion comprennent des modèles d'évaluation de crédit, des systèmes de notation interne, des analyses financières détaillées et des garanties.

En revanche, le crédit-bail islamique (Ijara) respecte les principes de la finance islamique, tels que l'interdiction de l'intérêt (riba) et le partage des risques entre le bailleur et le preneur. En plus des risques communs au crédit-bail classique, l'Ijara inclut des risques spécifiques liés à la conformité aux principes islamiques et à la gestion éthique des biens financés.

Dans ce contexte, nous avons essayé, à travers ce travail, de traiter la problématique de notre étude qui portait sur la mise en place des méthodes d'appréciation et d'analyse pour réduire les risques induits par une opération de crédit-bail islamique(Ijara).Nous nous sommes rendus compte que les risques supportés par les sociétés de crédit-bail sont multiples, reflétant la nature complexe de cette activité financière. Ces risques peuvent être classés en deux sous-catégories distinctes : les risques généraux associés au crédit-bail dans son ensemble, tels que

le risque de crédit et le risque de valeur résiduelle, ainsi que les risques spécifiques à l'Ijara, liés à la conformité Sharīa et aux litiges juridiques.

Notre étude de cas pratique à la BNA a démontré que l'établissement applique des processus rigoureux pour évaluer et gérer les risques des dossiers de crédit-bail islamique (Ijara). L'analyse repose sur une combinaison de méthodologies quantitatives et qualitatives, en accordant une attention particulière aux spécificités de chaque type de financement.

En conclusion de nos travaux de recherche théorique, couronnés par une étude de cas pratique au sein de la banque BNA, nous sommes parvenus à tester les hypothèses formulées :

Hypothèses 1: confirmée

Notre analyse a confirmé que le crédit-bail islamique (Ijara) présente des atouts et des caractéristiques uniques qui en font un produit attractif en remplacement du crédit-bail classique. Ces avantages incluent sa conformité aux principes de la finance islamique, notamment l'absence d'intérêt (riba) et la répartition équitable des risques entre les parties. De plus, le crédit-bail islamique offre des structures contractuelles flexibles et adaptées aux besoins spécifiques des entreprises, favorisant ainsi une utilisation plus efficace des ressources financières et stimulant la croissance économique durable.

Hypothèse 2 : confirmée

L'Ijara, en tant que modèle financier islamique, est exposé à divers risques inhérents à sa structure et à son fonctionnement. Outre les risques communs au crédit-bail classique, tels que les risques opérationnels et de marché, l'Ijara est confronté à des risques spécifiques liés à la conformité aux principes islamiques et à la gestion éthique des biens financés. Ces risques exigent une gestion efficace pour garantir la viabilité et la conformité des opérations d'Ijara.

Hypothèse 3 : confirmée

La BNA analyse les dossiers de crédit-bail en prenant en compte les risques matériels et financiers, en appliquant des méthodes rigoureuses et prudentes d'évaluation. Cette approche permet une évaluation globale des risques associés aux opérations d'Ijara.

Nous avons été confrontées à de nombreuses difficultés lors de l'élaboration de notre travail de recherche, en particulier lors de la recherche théorique, à cause des obstacles suivants :

- ✓ Accès limité à des ressources documentaires pertinentes.
- ✓ Le manque d'études, sur l'Analyse de gestion des risques de crédit-bail islamique(Ijara) ;
- ✓ contrainte liée à la focalisation exclusive sur l'Ijara dans l'étude de cas, alors que la Banque Nationale d'Algérie n'utilise que cette méthode de crédit-bail, ce qui a limité la comparaison avec crédit-bail classique et potentiellement restreint la généralisabilité des résultats.

Néanmoins, nous pouvons terminer ce travail en apportant quelques recommandations à la société MLA bien que les risques sont maîtrisés à travers l'étude effectuée :

- ✓ Renforcer l'effectif dans le service étude et analyse, pour faire face à la charge dans ce service ;
- ✓ Instauration d'une cellule spécialisée dans la gestion du risque de crédit, dont le but de centraliser toutes les informations nécessaires à la gestion du risque de crédit ainsi qu'un suivi adéquat afin de minimiser les risques ;
- ✓ Développement par la banque d'un système de notation interne pour pouvoir mesurer les risques ;
- ✓ la mise en place de mécanismes de surveillance continue pour évaluer et gérer les risques tout au long de la durée des contrats d'Ijara, tout en assurant une évaluation régulière des politiques et des procédures de gestion des risques pour garantir leur pertinence et leur efficacité.

Nous espérons que cette étude encouragera de futures recherches sur la gestion des risques dans le crédit-bail, en particulier sur les aspects spécifiques du crédit-bail islamique. Nous invitons les chercheurs à explorer d'autres risques et à proposer des solutions pour atténuer leur impact sur les établissements financiers.

Bibliographie

Bibliographie :

▪ *Ouvrages*

1. BACHY Bruno et SION Michel, « Analyse financière des comptes consolidés. Normes IFRS », Dunod, Paris, 2009.
2. Bezbakh P., Gherardi S., « Dictionnaire de l'économie », édition Economica, Paris, 2004.
3. Bessis J., « Gestion des risques actif-passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995.
4. Bessis J., « Gestion des risques et gestion actif-passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995.
5. BOUYAKOUB Farouk, « L'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000.
6. Boussoubel L., « La notation interne nouvel outil de gestion du risque du crédit », Edition ESB, Alger, 2007.
7. Caudamine G., Montier J., « Banque et marchés financiers », Edition Economica, 1998.
8. COHEN, Elie, « Analyse financière », édition ECONOMICA, Paris, 2006.
9. DE-SEZE Emmanuel, « Introduction à l'économie de développement », éditeur Armand-Colin, Paris, 1989.
10. DI MARTINO Michel, « Guide financier de la petite et moyenne entreprise », Ed. D'ORGANISATION, 1993.
11. GERVAIS Jean-François, « Les clés du leasing », Edition D'organisation, Paris, 2004.
12. HADJ SADOK T., « Les risques de l'entreprise et de la banque », édition DAHLAB, 2007.
13. H. Smith, « Guide de la finance islamique », Edition Economica, Paris, 2009.
14. Jean-Marc Béguin, Arnaud Bernard, « L'essentiel des techniques bancaires », édition d'organisation, Paris 2008.
15. LANGES Rives J.L., « Droit bancaire », Edition Dalloz, Paris, 1990.
16. LAUTIER Delphine et SIMON Yves, « Finance internationale », 8ème édition, édition Economica, Paris, 2003.
17. Luc B-R., « Principe de technique bancaire », 24ème édition, Dunod, Paris, 2006.
18. MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL, « Leasing immobilier », Edition Larcier, Belgique, 2008.
19. MANNAI Samir et SIMON Yves, « Technique Financière Internationale », 7ème édition, édition Economica, Paris, 2001.
20. MICHEL Dietch, Joel Petery, « Mesure et gestion du risque de crédit », RB Editions, Paris, 2003.
21. PRUCHAUD Jean, « Evolution des techniques bancaires », édition Scientifique-Riber, Paris, 1960.
22. Richard Bruyère, « Les produits dérivés de crédit », Edition Economica, Paris, 2004.
23. Rouyer G. et Choinel A., « La banque et l'entreprise technique actuelle de financement », Ed. Revue banque, Paris, 1992.
24. THIBIERGE Christophe, « Analyse financière », librairie Vuibert, 2007.
25. Ben Daoud K., L'intermédiation financière participative des banques islamiques, Etude en Economie Islamique, vol. 6, Nos. 1&2, p. 29, (Novembre 2012, Mai 2013).

Bibliographie

26. FATIMI. K (2022) «Les risques encourus par les institutions financières participatives et conventionnels entre similitudes et convergences», Revue Internationale des Sciences de Gestion «Volume 5 : Numéro 2» pp 659.

▪ *Articles*

1. Document interne de la Banque Nationale d'Algérie.
2. Rapport annuel de la banque AGB, 2013.
3. D. Saidane, op, cit.
4. Wadi. Mzid, « La finance islamique : principes fondamentaux et apports potentiels dans le financement de la croissance et de développement », Economic Agendas Of Islamic Actors, Tunisie, 2011.
5. El. Gamal Mahmoud Amine, « A basic guide to contemporary Islamic banking and finance », Rice University, 2000.

▪ *Revue et Périodiques*

1. BOUYAKOUB Farouk, « L'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000.
2. Caudamine G., Montier J., « Banque et marchés financiers », Edition Economica, 1998.
3. GARRIDO Eric, « Le crédit-bail, outil de financement structurelle et d'ingénierie commerciale », Revue banque Edition, tome 2, 2002.
4. GARRIDO Eric, « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », édition Revue Banque, Paris, 2002.
5. H. Smith, « Guide de la finance islamique », Edition Economica, Paris, 2009.

▪ *Sites Web*

1. <https://www.bna.dz/fr>
2. <https://www.lafinancepourtous.com>

▪ *Textes Réglementaires*

1. Article 644 du Code civil Algérien.
2. Article 882 du Code civil Algérien.
3. Conseil des Services Financiers Islamiques (CSFI), « Principes directeurs de gestion des risques pour les institutions (hors institutions d'assurance) n'offrant que des services financiers islamiques », Décembre 2005.
4. Comité de Bâle sur le Contrôle Bancaire (BCBS), « Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres », Banque des règlements internationaux, 2006.
5. FATIMI. K., « Les risques encourus par les institutions financières participatives et conventionnels entre similitudes et convergences », Revue Internationale des Sciences de Gestion, Volume 5 : Numéro 2, 2022.

Bibliographie

6. La loi de finance française n°66-455 du 02/07 /1966 relative aux entreprises pratiquant le crédit bail.
7. Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit en Algérie.
8. Mohammed BEKADA, « La gestion des risques dans les banques islamiques en Algérie », Volume VIII, n°02, 2022.
9. Norme comptable internationale IAS 17.
10. Comité de Bâle sur le Contrôle Bancaire (BCBS), Convergence internationale de la mesure et des normes de fonds propres, Banque des règlements internationaux. 2006. p.376.

▪ Travaux Universitaires

1. AMRI Malika, « Les contrats de financement dans la banque islamique », Mémoire de Master, Toulouse, 2009.
2. BERBAR L., BOUTAKHEDMIT Z., « Mise en place du crédit bail : démarche et procédure dans le cadre de financement des investissements », mémoire de fin d'études, Université Abderrahmane Mira de Bejaïa, 2013.

Les annexes

Annexes 01 : Grille de séparation des tâches

<i>Les tâches</i>	Accueil clientèle	Service étude et analyse	Service secrétariat et engagement	Service juridique, recouvrement et contentieux	Directeur de l'agence
<i>Entrée en contact</i>	X				
<i>Etude dossier</i>		X			
<i>Avis</i>		X	X	X	
<i>Garanties</i>				X	
<i>Signature</i>			X		X
<i>Mise en place du prêt</i>			X		

Annexe 02 : Guide d'entretien

1. En quoi consiste votre travail ?
2. Comment la banque met en place la demande de crédit-bail ?
3. Quelle est la durée de traitement du dossier de crédit-bail ?
4. Est ce qu'il existe un service chargé de la gestion du risque de crédit-bail ?
5. Comment la banque gère-t-elle le risque de crédit-bail ? Précisez.
6. Quelles sont les stratégies employées par la banque pour réduire le risque de crédit-bail ?
7. Est ce que la Banque Nationale d'Algérie applique-t-elle la notation interne du risque de crédit ?
8. Existe-t-il un référentiel de procédure formalisé de la gestion du risque crédit-bail à la BNA ?
9. Qui est chargé de la gestion du risque crédit au sein de la BNA ?
10. Le personne chargé de la gestion du risque, quel est leurs qualifications et leurs expédiences ?

Annexe 03 : TCR prévisionnel du locataire X.

COMPTE DE RESULTAT/NATURE CLOTURE PREVISIONNEL					
LIBELLE	2024	2025	2026	2027	2028
Soins et Extraction	3 400 000	3 800 000	4 150 000	4 280 000	4 350 000
Implantologie	1 530 000	1 800 000	2 000 000	2 110 000	2 250 000
Grefte de gencive	520 000	700 000	920 000	1 030 000	1 150 000
Radiologie	600 000	750 000	830 000	950 000	1 020 000
Esthétique du sourire (blanchissement)	850 000	1 000 000	1 120 000	1 340 000	1 410 000
I-PRODUCTION DE L'EXERCICE	6 900 000	8 050 000	9 020 000	9 710 000	10 180 000
Achats consommés	-880 000	-1 020 000	-1 750 000	-2 100 000	-2 410 000
Services extérieurs et autres consommations	-500 000	-650 000	-700 000	-790 000	-850 000
II-CONSOMMATION DE L'EXERCICE	-1 380 000	-1 670 000	-2 450 000	-2 890 000	-3 260 000
III-VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I-II)	5 520 000	6 380 000	6 570 000	6 820 000	6 920 000
Charges de personnel	-1 361 000	-1 361 000	-1 520 000	-1 520 000	-1 585 000
Impôts, taxes et versements assimilés	-48 000	-52 000	-60 000	-65 000	-70 000
IV-EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4 111 000	4 967 000	4 990 000	5 235 000	5 265 000
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements	-844 000	-844 000	-844 000	-844 000	-844 000
Reprise sur pertes de valeur et provisions	-844 000	-844 000	-844 000	-844 000	-844 000
V- RESULTAT OPERATIONNEL	-844 000				
Produits financiers	0	-701 000	-475 000	-317 000	-158 000
Charges financières	0	-701 000	-475 000	-317 000	-158 000
VI-RESULTAT FINANCIER	0	-701 000	-475 000	-317 000	-158 000
VII-RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS	3 267 000	3 422 000	3 671 000	4 074 000	4 263 000
Impôts exigibles sur résultats ordinaires					
Impôts différés					
TOTAL PRODUITS DES ACT ORDINAIRES	6 900 000	8 050 000	9 020 000	9 710 000	10 180 000
TOTAL CHARGES ACTIVITES ORDINAIRES	-3 633 000	-4 628 000	-5 349 000	-5 636 000	-5 917 000
VIII-RESULTAT NET ACT ORDINAIRES	3 267 000	3 422 000	3 671 000	4 074 000	4 263 000
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)					
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)					
IX-RESULTAT EXTRAORDINAIRE					
X-RESULTAT NET DE L'EXERCICE	3 267 000	3 422 000	3 671 000	4 074 000	4 263 000

Table des matières

Table des matières :

<i>Remerciements</i>	II
<i>Dédicaces</i>	III
Liste des abréviations	Error! Bookmark not defined.
Liste des figures	VII
Liste des Tableaux	VIII
Introduction Générale	A
Chapitre I : Cadre conceptuel du crédit-bail et de l'Ijara	1
Introduction.....	1
SECTION 1 : Fondamentaux du crédit-bail	3
1.1 Définition et particularités du crédit-bail.....	3
1.1.1 Définition du crédit-bail	3
1.1.2 Les intervenants de crédit-bail.....	4
1.1.3 La chronologie d'une opération de crédit-bail	6
1.2 Typologies du crédit-bail	7
1.2.1 L'objet du contrat	8
1.2.1.1 Le crédit- bail mobilier :	8
1.2.1.2 Le crédit-bail immobilier :	8
1.2.1.3 Le crédit-bail sur les fonds de commerce :	9
1.2.2 La nature du contrat	10
1.2.2.1 Le crédit bail financier.....	10
1.2.2.2 Le crédit-bail opérationnel :.....	11
1.2.3 La nationalité du contrat	12
1.2.3.1 Le crédit-bail national.....	13
1.2.3.2 Le crédit-bail international.....	13
1.3 Les obstacles au développement du crédit-bail en Algérie	13
1.3.1 Les obstacles juridiques.....	13

Table des matières

1.3.2 Les obstacles comptables.....	14
1.3.3 Les obstacles fiscaux	14
1.3.4 Les obstacles réglementaires	15
1.3.5 Les obstacles pratiques	15
Section 2 . Fondamentaux de l'Ijara.....	16
2.1 La finance islamique et ses principes.....	16
2.1.1 Définition de la finance islamique	16
2.1.2 Évolution de la Finance Islamique en Algérie.....	16
2.1.3 Les principes fondamentaux de la finance islamique	17
2.2 Les spécificités du contrat d'Ijara.....	19
2.2.1 Définition de l'Ijara	19
2.2.2 Principes essentiels du contrat d'Ijara dans la finance islamique	20
Section 3 : Comparaison entre Crédit-bail classique et crédit-bail islamique(Ijara)	22
3.1 Avantages et limites du crédit -bail et l'Ijara.....	23
3.2 Points de convergence et divergences entre le Crédit-Bail et l'Ijara.....	24
Conclusion :	26
<i>Chapitre II : Gestion des Risques dans les Contrats de Crédit-bail et d'Ijara.....</i>	<i>27</i>
Introduction.....	28
1 Section 1 : Les risques liés au crédit-bail.....	29
1.1 Généralités sur le risque de crédit –bail.....	29
1.1.1 Définition du risque de crédit-bail.....	29
1.1.2 Les trois dimensions du risque de crédit-bail	29
1.1.3 Le risque de contrepartie	29
1.2 Les risques et garanties induits par le crédit-bail.....	30
1.2.1 Les risques induits par le crédit-bail.....	30
1.2.1.1 Le risque matériel.....	30

Table des matières

1.2.1.2	Risque de contrepartie.....	31
1.2.1.3	Risque de valeur résiduelle	31
1.2.1.4	Le risque client	32
1.2.1.5	Le risque de taux d'intérêt	32
1.2.2	Les garanties des opérations de crédit-bail	33
1.2.2.1	Les garanties réelles :	33
1.2.2.2	Les garanties personnelles	34
	Section 2 : : Les risques liés à l'Ijara	36
2.1	Généralités sur le risque de l'Ijara	36
2.2	Les risques et garanties induits par l'Ijara	37
2.2.1	Les risques induits par l'Ijara	37
2.2.2	Risques Partagés entre le Crédit-Bail et l'Ijara dans la Finance Islamique et Conventionnelle.....	38
2.2.2.1	Les risques financiers	38
2.2.2.2	Risque opérationnel	39
2.2.3	Les garanties des opérations d'Ijara	40
2.2.3.1	Les garanties réelles	40
2.2.3.2	Les garanties personnelles	40
2.2.3.3	Autres garanties spécifiques	41
	Section 03 : Méthodes de gestion des risques du crédit-bail et l'Ijara	41
3.1	Gestion des Risques du crédit bail et l'Ijara	42
3.2	Gestion des Risques Spécifiques à la Finance Islamique	43
3.3	Analyse financière dans l'évaluation des risques :	45
3.3.1	Définition de l'analyse financière.....	45
3.3.2	Objectifs de l'analyse financière :	46
3.3.3	Les sources d'information de l'analyse financière :	46
3.3.4	La formulation du diagnostic financier.....	48
3.3.5	La Valeur Actuelle Nette (VAN).....	49
	Conclusion:	51

Table des matières

Chapitre III . Analyse de la gestion des risque de l’Ijara (cas de la BNA).....	52
Introduction:	53
Section 01: Présentation de l’organisme d’accueil.....	54
1.1 Présentation générale de la Banque Nationale d’Algérie (BNA)	54
1.1.1 Historique de la Banque Nationale d’Algérie (BNA).....	54
1.1.2 Missions et objectifs de la Banque Nationale d’Algérie (BNA)	55
1.1.3 Organisation de la Banque Nationale d’Algérie(BNA).....	56
1.1.3.1 La direction générale.....	56
1.1.3.2 La succursale	56
1.1.3.3 L’agence.....	56
1.1.3.4 La direction.....	56
1.1.3.5 Les différents services d’une agence	57
1.1.4 Résultats financiers de la Banque Nationale d’Algérie de 2022	58
1.1.5 Résultats commerciaux de la Banque Nationale d’Algérie de 2022	58
1.2 Présentation de l’agence « 00445 » de la Banque Nationale d’Algérie-Blida-	58
1.3 Organigramme de l’agence	60
1.4 La démarche méthodologique.....	61
Section 02 : Etude et Analyse d’une demande d’Ijara.....	64
2.1. Description du processus d’octroi de crédit (Ijara) à la Banque Nationale d’Algérie et gestion des risques liés	64
2.1.1. Constitution d’un dossier de crédit-bail (Ijara)	64
2.2. Présentation de la demande de financement Ijara pour l'acquisition d'équipements par le locataire X	66
2.3. La gestion des risques liés à cette demande de crédit :	68
2.3.1. Synthèse de l’analyse :.....	73
2.3.2. Avis de l’analyste de crédit :	74
Conclusion :	76
Conclusion générale.....	77

Table des matières
