

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un diplôme de Master en sciences
commerciales et financières**

Spécialité : FINANCE ET COMPTABILITE

THEME :

**Le financement des PME par le Crédit-Bail
(Leasing)**

Cas : Société Nationale de Leasing (SNL)

Elaboré par :

BENHAMED Mohamed Ramzi

DJOUDI Mouatez Billah

Encadré par :

Pr. TARI Mohamed Larbi

Lieu du stage : Société Nationale de Leasing, ALGER

Période de stage : du 14 février au 15 mars 2019

Année universitaire : 2018/2019

Dédicaces

Nous tenons à dédier ce travail à :

*Nos chers parents qui ont toujours été à nos côtés.
En cette occasion, nous souhaitons pouvoir leur
exprimer ici l'expression de notre profonde gratitude.
Nous les remercierons jamais assez.*

A nos familles

A nos amis

A tous ceux qui seront ravis de notre réussite.

Remerciement

Nous tenons tout d'abord à remercier DIEU le tout puissant, qui nous a donné la force et le courage d'accomplir ce travail.

Nos remerciements vont aussi à notre encadreur Pr. Tari Mohamed Larbi pour ses précieux conseils et son aide.

Nous tenons à remercier également, à tout le personnel de la Société nationale de leasing, surtout Mr. Oubacha pour tous ses conseils et sa présence.

Nos remerciements avec beaucoup d'estime et de respect à M^{me} Abbou, sa fille Amel et M^{lle} Noui Nedjma, pour le temps qu'elles nous ont accordé, leur contribution était indispensable à l'aboutissement de ce mémoire.

Un grand remerciement à tous ceux qui ont contribué, de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Sommaire :

Liste des tableaux.....	I
Liste des figures	I
Liste des annexes	II
Liste des abréviations.....	III
Résumé.....	V - VI
Introduction générale	A - D
Chapitre 01 : Le cadre théorique des PME et leurs financements	2
Introduction.....	2
Section 01 : Généralité sur les PME.....	3
Section 02 : Le financement des PME en Algérie.....	12
Conclusion	23
Chapitre 02 : Le crédit-bail et son implantation en Algérie.....	25
Introduction.....	25
Section 01 : Etude descriptive de crédit-bail.....	26
Section 02 : Le crédit-bail dans le contexte algérien	44
Conclusion	77
Chapitre 03 : Cas pratique d'un financement par le crédit-bail.....	79
Introduction.....	79
Section 01 : Présentation de la structure d'accueil.....	80
Section 02 : Étude d'une demande de financement d'une PME (SARL X).....	87
Conclusion	107
Conclusion générale	108
Bibliographie.....	112
Table des Matières	115
Les Annexes	i - ix

Liste des tableaux

Numéro du tableau	Nom de tableau	La page
N° I-01	Type d'entreprise selon l'Union Européenne	4
N° I-02	Types d'entreprise selon la réglementation Américaine	4
N° I-03	Types d'entreprise selon la réglementation Canadienne	5
N° I-04	Types d'entreprise selon les réglementations des pays en voie de développement	5
N° I-05	Evolution des emplois créés par les PME en Algérie entre les années 2012 et 2013	7
N° II-01	Comparaison entre le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel	33
N° II-02	Le régime fiscal du crédit-bail mobilier	59
N° II-03	Le régime fiscal du crédit-bail immobilier	60
N° III-01	Bilan financier de l'entreprise durant les années 2015, 2016 et 2017	90
N° III-02	Le compte de résultat de l'entreprise durant les années 2015, 2016 et 2017	95
N° III-03	Table des ratios	100
N° III-04	Compte d'exploitation prévisionnelle pour les années 2018-2023	103
N° III-05	Échéancier de remboursement du crédit-bail	105

Liste des figures

Numéro de la figure	Nom de la figure	La page
N° I-01	Cycle d'exploitation pour une entreprise industrielle	14
N° II-01	Le déroulement d'une opération de crédit-bail	30
N° II-02	Réalisation d'une opération de cession-bail	36
N° II-03	Schéma d'opération de crédit-bail adossé	37
N° III-01	Organigramme de la société nationale de leasing « SNL »	84

Liste des annexes

Numéro de l'annexe	Nom de l'annexe
Annexe N° 01	Liste des documents à fournir pour une demande de financement en leasing
Annexe N° 02	Dossier vendeur (Fournisseur)
Annexe N° 03	Fiche de connaissance client
Annexe N° 04	Demande de financement en leasing
Annexe N° 05	Autorisation de consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie

Liste des abréviations

ABC	Arab Banking Corporation
ABEF	l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers
ALC	Arab Leasing Corporation
ANDI	L'Agence National de développement de l'Investissement
ANGEM	L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit
ANSEJ	Agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes
APSI	Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement
ASL	Algerian Saudi leasing
BADR	Banque Algérienne du Développement Rural
BDL	Banque de Développement Locale
BEA	La Banque Extérieur d'Algérie
BEI	La Banque européenne d'Investissements
BFR	Besoin en Fond de Roulement
BIC	Bénéfices Industriels et Commerciaux
BNA	Banque nationale d'Algérie
BTPH	Bâtiment Travaux Publics et Hydrauliques
CA	Chiffre d'affaire
CAF	Capacité d'autofinancement
CGCI	La caisse de la garantie des crédits d'investissement
CID	Code des impôts directs
CMC	Conseil de la Monnaie et du Crédit
CNAC	La Caisse Nationale d'Allocation Chômage
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNMA	Caisse Nationale de la Mutualité Agricole
CPA	Crédit Populaire d'Algérie
DA	Dinars Algérien
EBE	Excédent brut d'exploitation
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
FGAR	Le fonds de la garantie des crédits à la PME

FR	Le fond de roulement
IAS	International Accounting Standards
IBS	Impôt sur les bénéfices des sociétés
IRG	Impôt sur le revenu global
JV	La Juste valeur
MLA	Maghreb Leasing Algérie
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
PCN	Plan Comptable National
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMI	Petite et Moyenne Industrie
PV	Prix de vente
SALEM	La Société Algérienne de Leasing Mobilier
SARL	Société à Responsabilité Limitée
SBA	Small Business Administration
SCF	Le Système Comptable Financier
SFI	Société Financière International
SGA	Société Générale Algérie
SIG	Les soldes intermédiaires de gestion
SNL	Société Nationale de leasing
SOFINANCE	Société Financière d'Investissement, de participation et de placement
SPA	Société Par Action
SRH	La Société de Refinancement Hypothécaire
TAP	La taxe sur l'activité professionnelle
TCR	Tableau de Compte de Résultat
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UTA	Unité de Travail Annuel
VA	La Valeur Ajoutée
VMP	Valeurs mobilières de placement
VNC	La valeur nette comptable

Résumé

Les petites et moyennes entreprises « PME » constituent le moteur de l'économie dans tous les pays du monde, qu'elles soient développées ou en voie de développement. Le développement de ce type d'entreprise et son succès sont fortement liés à son financement qui est le facteur principal d'une meilleure capacité de production, d'un enrichissement de trésorerie et d'une augmentation de rentabilité.

L'obtention du financement traditionnel (le crédit bancaire) par les PME est pour la plupart source de soucis et démènes, car délicat, et souvent non évident, et encore faut-il noter la lourdeur des procédures et les exigences de garanties que l'entreprise doit fournir à la banque. Pour y remédier à cela, ce mémoire vise à présenter une autre solution de financement simple, souple et très sollicité par les PME, qui n'est autre que "crédit-bail".

Pour atteindre cet objectif, nous avons essayé de répondre à la problématique suivante : Quelles sont les démarches à suivre lors du traitement d'une demande de financement pour les PME par le crédit-bail ?

Pour ce faire, notre travail développe deux parties. L'une théorique, dans laquelle nous avons abordé en premier lieu le cadre théorique de la PME et son financement. Ensuite, nous avons défini et présenté le crédit-bail, son implantation dans le contexte algérien. Quant à la deuxième partie, celle-ci est consacrée à un cas pratique, à savoir la « Société Nationale de Leasing ». Mais avant d'entamer l'étude d'une demande de financement (l'analyse de marché et l'analyse financière) fourni par l'établissement, nous avons le privilège de décrire et de présenter l'organisme d'accueil, « SNL ».

Mots clés : PME, Crédit-bail, Financement, SNL.

الملخص

تعتبر الشركات الصغيرة والمتوسطة محرك الاقتصاد في جميع بلدان العالم، سواء كانت متقدمة أو نامية. يرتبط تطور هذا النوع من الشركات ونجاحها ارتباطاً وثيقاً بالتمويل، والذي يمثل العامل الرئيسي لتحسين القدرة الإنتاجية، والإثراء النقدي وزيادة المردودية.

يمكن القول انه من الصعب الحصول على تمويل تقليدي (القرض البنكي) للشركات الصغيرة والمتوسطة بسبب الإجراءات المرهقة والضمانات المطلوبة التي يتعين على الشركة تقديمها للبنك. لهذا الغرض، تهدف هذه الأطروحة إلى تقديم «الإيجار المالي» كحل آخر للتمويل البسيط، المرن، والمناسب لهذا الحجم من الشركات، لتحقيق هذا الهدف، حاولنا الإجابة على الإشكالية التالية: «ما هي الخطوات الواجب اتباعها عند دراسة طلب تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة عن طريق الإيجار المالي؟».

جاءت دراستنا مقسمة الى جزئين: الإطار النظري، الذي تناولنا فيه أولاً مفهوم الشركات الصغيرة والمتوسطة وتمويلها. ثم، قدمنا تعريف القرض الإيجاري، خصائصه وموضعه في السياق الجزائري. أما بالنسبة للجزء الثاني، فهي دراسة تطبيقية في " الشركة الوطنية للإيجار المالي " التي تطرقنا فيها الى تقديم المؤسسة، واخيرا قمنا بدراسة طلب تمويل مؤسسة عن طريق القرض الإيجاري وتحليل وضعيتها السوقية والمالية.

الكلمات المفتاحية: الشركات الصغيرة والمتوسطة، الإيجار المالي، التمويل، الشركة الوطنية للإيجار المالي.

Introduction générale

L'économie Algérienne au début des années quatre-vingts dix a connu de grandes perturbations en raison du passage de l'économie administrée dont l'investissement est basé sur la grande entreprise étatique vers une économie de marché.

Cette décision de mutation a obligé l'Etat Algérien à revoir ses différentes politiques en vigueur et son incontournable dépendance aux hydrocarbures, pour y remédier, le recours au secteur privé par les entreprises privées et plus particulièrement les PME, est une nécessité absolue et un élément essentiel à la diversification économique et sociale du pays.

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent le noyau de la croissance économique et social partout dans le monde, considéré aussi comme étant une source essentielle d'emplois et génératrices de PIB hors hydrocarbures considérable.

Plusieurs obstacles entravent la croissance et le développement des PME en Algérie, le besoin de financement de ses dernières est le problème majeur qu'elles puissent rencontrer tout au long de leur cycle de vie.

Et pour résoudre ce besoin de financement, une multitude de choix de sources de financement s'offre aux PME, recourir à ses propres moyens (fonds propres), ou aux moyens de financement externe (emprunts bancaires, marché financier ...)

En Algérie, en raison d'un marché financier très peu développé, et un crédit bancaire exigeant beaucoup de garanties, les entreprises et spécialement les PME trouvent des difficultés pour financer leurs investissements.

L'absence de solutions financières pour ce problème a poussé les pouvoirs publics à prospecter de nouvelles sources de financement à travers le recours à d'autres mécanismes de financement.

Le crédit-bail ou le leasing est un mécanisme de financement concurrentiel au crédit bancaire classique, il permet aux entreprises de financer leurs investissements sans pour autant puiser sur leurs fonds propres.

Après la naissance et son développement aux Etats-Unis dans les années 50, ce mode de financement a connu un succès incontestable dans les différents pays du monde, il a été introduit en France 10 ans plus tard ainsi qu'en Afrique et spécialement au Maroc (1965).

Quant à l'Algérie, il n'a été introduit qu'en 1990, suite à la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, mais ce n'est qu'à partir de 1996 que des dispositions juridiques, fiscales et douanières ont été prises afin de promouvoir la création des sociétés de crédit-bail en supprimant les obstacles qui freinaient l'expansion de cette nouvelle technique de financement.

Le retard accusé par l'Algérie pour adopter le leasing comme mode de financement des projets d'investissement est dû à de nombreuses contraintes, notamment l'absence d'un cadre juridique et d'une réglementation fiscale et comptable appropriée.

La problématique

D'après les études antérieures du crédit-bail, ce mode de financement est une technique simple et souple pour les entreprises, concurrentiel au crédit bancaire, c'est un produit original, qui permet aux entreprises de financer leurs investissements et l'expansion de leur activités sans pour autant puiser dans leurs fonds propres. Ce qui fait de lui un produit très sollicité par les entreprises particulièrement les PME, mais avant de bénéficier l'accord de financement, la société de crédit-bail doit suivre toute une démarche pour analyser la rentabilité et la solvabilité de l'entreprise.

Cependant pour parvenir à répondre à notre problématique, qui s'intitule : « **Quelles sont les démarches à suivre lors du traitement d'une demande de financement pour les PME par le crédit-bail ?** ». Cela soulève d'autres sous-questions qui suscitent d'être explicités et clarifiées, à savoir :

- Comment peut-on définir une PME et quels sont les différents modes de financement auxquels elle peut faire recours ?
- Qu'est-ce qu'un "crédit-bail", quelles sont ses caractéristiques et à quelles réglementations est-il soumis en Algérie ?
- Quels sont les outils utilisés par SNL pour la prise de décision concernant une demande financement ?

Les hypothèses de travail

Pour répondre à la problématique et aux questions secondaires, nous avons émis quelques hypothèses qui permettant de préciser les axes d'investigation retenus dans cette étude.

- Les PME constituent un levier de développement économique très important et possèdent plusieurs sources de financement.
- Le crédit-bail est un contrat de location portant sur un bien meuble ou immeuble, assortie d'une option d'achat à un prix fixé d'avance.
- La SNL traite la demande de financement par le crédit-bail à travers l'analyse de marché et l'analyse financière comme outils de prise de décision pour l'accord de financement.

L'objectif de travail

L'objectif du présent mémoire est d'esquisser un panorama général sur ce mode de financement « crédit-bail », et d'étudier la réalité de sa pratique par les petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie.

Les motivations de la recherche

1. Motivations personnelles :

- La volonté personnelle de la création d'une PME, donc dans la mesure d'avoir des connaissances approfondies au préalable.
- La bonne corrélation entre ce domaine et notre spécialité.

2. Motivation objective :

- Les changements économiques mondiaux impliquent l'obligation de prendre en considération ce mode de financement.
- Le crédit-bail a connu un développement intensif principalement dans les pays voisins tel que le Maroc et la Tunisie, en même temps, il reste toujours méconnu par les investisseurs algériens, ce qui nous a motivé à faire cette recherche théoriquement et pratiquement.

Méthodologie de la recherche

Afin de répondre à ces hypothèses, nous allons utiliser deux approches de méthodologie

- Approche descriptive

Elle sert à collecter les informations relatives aux aspects théoriques du crédit-bail et les PME par la consultation d'ouvrages, de revues, de mémoires et de thèses, etc.

- Approche analytique

Elle permet de faire une étude pratique concernant un demande de financement par le crédit-bail et ses démarches au sein de la société nationale du leasing « SNL ».

Les études antérieures

Pour enrichir notre connaissance et bien cerner le thème " Le financement des PME par le crédit-bail " et facilité sa compréhension, nous avons consulté quelques thèses portant sur le même sujet. On distingue :

Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme master en sciences financières et comptabilité, spécialité comptabilité et finance, intitulé par le même titre que nous avons cité au-dessus, réalisé par M. BENRAHMANI Abd El Malek à l'école supérieure de commerce en 2015.

L'objectif de l'étude était de confirmer que le crédit-bail est une solution rapide et plus sollicitée par les PME par rapport au crédit classique.

Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme master en sciences financières et comptabilité, spécialité comptabilité et finance, qui a pour thème " Le crédit-bail en Algérie", élaboré par M. SEMMAR Hicham à l'école supérieure de commerce en 2014.

L'objectif de ce mémoire était de mettre en exergue l'importance de crédit-bail dans la sphère économique Algérienne et son traitement en vue comptable et fiscale.

Le présent mémoire a un objectif de présenter le déroulement du traitement d'une demande de financement (analyse de marché et analyse financière) par le crédit-bail et de préciser exactement les critères considères pour l'accord de financement.

CHAPITRE 1

**Le cadre théorique des PME et
leurs financements**

CHAPITRE 2

**Le crédit-bail et son implantation
en Algérie**

CHAPITRE 3

**Cas pratique d'un financement par
le crédit-bail**

CHAPITRE 1

**Le cadre théorique des PME et leurs
financements**

Chapitre 01 : Le cadre théorique des PME et leurs financements

Introduction

Aujourd'hui, il est communément admis que les petites et moyennes entreprises constituent le moteur de toute économie moderne, elles jouent un rôle très important dans une économie, elles créent les postes de travail et contribuent au PIB du pays, à la production, aux exportations et au développement social en encourageant l'esprit d'initiative et d'innovation.

Toute entreprise exprime un besoin de financement à chaque étape de sa vie. Ce besoin de financement se différencie entre les besoins liés au cycle d'investissement, liés au cycle d'exploitation et les besoins liés à l'innovation. Pour satisfaire ces besoins, les entreprises ont le choix d'utiliser une multitude de moyens de financement.

Dans ce chapitre, on va essayer en premier lieu, de donner une vision générale sur les PME. En commençant par la notion de PME, en abordant ses définitions et le rôle qu'elle joue une PME dans une économie et ses problèmes en Algérie.

En deuxième lieu, nous allons présenter la notion de base sur le financement des PME, ainsi que les besoins financiers des PME et à la fin nous allons citer les différents moyens de financements possibles en Algérie.

Dans cet objectif, ce chapitre sera divisé en deux sections :

Section 01 : Généralité sur les PME.

Section 02 : Le financement des PME en Algérie.

Section 01 : Généralité sur les PME

À travers cette première section, et avant de discuter des problèmes de croissances des PME, en Algérie., en mettant en relief leurs points forts et éventuellement leurs points faibles, nous allons au préalable définir et présenter la notion de « PME » de manière générale, puis selon le contexte des pays industrialisés, des pays en voie de développement et particulièrement celui de l'Algérie. Enfin, décrire leurs rôles dans le développement de l'économie nationale.

1. Définition des petites et moyennes entreprises (PME)

La PME est une entreprise qui se définit dans un premier temps par son nombre de salariés, Mais la PME peut également être définie par son chiffre d'affaires ne dépassant pas certaines limites, les définitions de ces limites diffèrent selon les pays.

Aussi, les PME constituent un groupe très hétérogène. Elles sont présentes dans des activités très diverses. On retrouve dans la catégorie des PME le petit artisan qui fabrique seul des outils agricoles vendus sur le marché du village, le café du coin de la rue, le café Internet d'une petite ville, mais aussi de petites entreprises d'ingénierie ou d'édition de logiciels commercialisant leurs produits à l'étranger et des entreprises de taille moyenne fabriquant des pièces détachées vendues sur le marché intérieur et à l'étranger à des constructeurs automobiles d'envergure international¹.

La première difficulté à laquelle tout chercheur est confronté lorsqu'il travaille sur un objet de recherche est le choix de la "bonne" définition. Or, il y a de nombreuses définitions qui varient en fonction du caractère qualitatif ou quantitatif des critères, et ce d'un pays à un autre.

1.1. La définition d'une PME selon les pays industrialisés

Nous trouvons plusieurs définitions de PME au sein des pays développés, chacun d'entre eux utilise ses propres critères pour définir une PME.

1.1.1. La définition de PME selon l'union européenne (UE)

La commission européenne s'adresse aux Etats membres en leur demandant d'appliquer une définition commune des PME, la conformité de cette définition n'est pas obligatoire.

¹ Revue de l'OCDE sur le développement, 2004/2 (no 5), pages 37 à 46.

Cette définition prend en compte l'effectif, le Chiffre d'affaire annuel, le total du bilan et le degré d'autonomie financière.

Tableau N° I-01 : Type d'entreprise selon l'UE :

Entreprise	Effectif	Chiffre D'affaires	Total du bilan
Micro	De 0 à 09	< 02 millions d'euro	< 02 millions d'euro
Petite	De 10 à 49	< 10 millions d'euro	< 10 millions d'euro
Moyenne	De 50 à 249	< 50 millions d'euro	< 43 millions d'euro
Grande	Plus de 250	> 50 millions d'euro	> 43 millions d'euro

Source : Revue problèmes économiques, octobre 2005, n° 2885, page 9.

1.1.2. La définition de PME d'Etats Unis (USA)

Il n'existe pas de définition unique de la PME aux Etats Unis. Selon le **Small Business Administration (SBA)**, qui a défini la PME dès 1953, comme une entreprise possédée et dirigée de manière indépendante².

La définition de la PME est déterminée selon les critères de taille et de chiffre d'affaires qui varient selon le secteur d'activité.

Tableau N° I-02 : Types d'entreprise selon la réglementation Américaine.

Secteur d'activité	Effectif	Chiffre d'affaire
Entreprise de services	< 500	< 7 millions \$
Entreprise de commerce	< 100	< 13.5 millions \$
Entreprise industrielle	< 500	< 33 millions \$

Source : A. ATTARI, mémoire « Le financement bancaire des PME par les crédits d'exploitation », Ecole supérieure de commerce, kolea, p03

1.1.3. La définition de PME selon Canada

Industries Canada pour sa part, dans sa définition des petites et moyennes entreprises, se base sur le nombre d'employés.

² Gérald D'Amboise, « La PME canadienne situation et défis », l'institut de recherche politique, Canada, 1989, p18

Tableau N° I-03 : Types d'entreprise selon la réglementation Canadienne.

Entreprise	Effectif	Chiffre d'affaire
Micro	De 1 à 4	< 50 millions dollars
Petite	De 05 à 99	
Moyenne	De 100 à 500	

Source : Portrait de la situation canadienne sur le plan du financement des PME.

1.2. La définition des PME dans les pays en voie de développement

Les PME jouent un rôle particulièrement important dans les pays en développement et en transition. Elles constituent une source majeure d'emplois, de revenus et de recettes à l'exportation.

La définition des PME change compte tenu de son environnement social, économique et financier, prenant comme exemple les pays suivants :

Tableau N° I-04 : Types d'entreprise selon les réglementations des pays en voie de développement.

Pays	Année	Effectif³
Singapour	Début des années 90	< 100 salariés
Malaisie	Début des années 90	< 90 salariés
Vietnam	Début des années 90	< 200 salariés
Tanzanie	2002	< 50 salariés
Thaïlande	Début des années 90	< 100 salariés
Indonésie	Début des années 90	< 100 salariés

Source : revue de l'organisation de coopération et de développement économiques, 2004/2, n° 5, page 46

1.3. La définition des PME en Algérie

Selon la loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME, dispose que : « La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services :

³ Définition retenue dans chaque étude, qui peut être différente de la définition officielle de ce qu'est une PME.

- Employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes.
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens.
- Et qui respecte le critère d'indépendance tel que défini au point (c) ci-dessous.

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

- a. Personnes employées :** le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est--dire au nombre de salariés employés temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'unité de travail-année. L'année prendre en considération pour une PME en activité est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- b. Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan :** ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
- c. Entreprise indépendante :** l'entreprise dont le capital n'est pas détenu 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas la définition de la PME. »⁴

2. Le rôle des PME dans développement de l'économie nationale

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont le moteur de la croissance économique et social partout à travers la planète, aussi sont une source essentielle d'emplois et génèrent des recettes considérables.

Nul ne peut nier l'importance et la place qu'occupent la PME dans toutes les économies, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique, par :

- La création d'emplois.
- La création du PIB.
- La contribution à la l'exportation.

2.1. La création d'emplois

Plusieurs auteurs, tel que l'économiste américain David Birch (1981), ont fait remarquer qu'aux Etats Unis, les PME jouaient un rôle majeur dans la création d'emplois, Brich a été beaucoup débattu de la validité de ses résultats pour l'ensemble des pays, des secteurs et des périodes.

⁴ La loi n°17-02 du 10janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME, Art05.

Brich a remarqué que les entreprises ayant un nombre de salariés ne dépasse pas les 100 employés sont les responsables pour un pourcentage important (80%) dans la création d’emplois pendant les années 1969-1976 aux Etat Unis⁵.

En Algérie, la tendance de la part des PME dans l’emploi total est en en nette croissance. Cette part est passée d’un peu plus de neuf cent mille postes d’emplois en 2003 c’est-à-dire 13.66% de l’emploi totale à plus d’un million neuf cent mille emplois en 2013, ce qui représente près de 18% de l’emploi total⁶.

Cette amélioration ne doit pas cependant masquer le fait ce que ce taux de participation des PME à l’emploi total est loin d’être celui des pays développés. Entre-autre, la part de l’emploi détenue par les PME est de 55% au Canada et 60% en France, ce phénomène a de multiples explications. En premier lieu, il est bien sûr que l’état est le premier employeur en Algérie, donc sa part est relativement supérieure. Il tient également aux difficultés de transaction du secteur privé puisqu’il est toujours en phase embryonnaire et que les investissements se concentrent autour des secteurs peu créateurs d’emplois tels que le commerce et les services⁷.

Le tableau suivant montre le nombre d’emplois créés par les PME en Algérie au titre des années 2012 et 2013.

Tableau N° I-05 : Evolution des emplois créés par les PME en Algérie entre les années 2012 et 2013.

	Types de PME	1 ^{er} semestre 2012		1 ^{er} semestre 2013		Evolution
		Nombre	Part	Nombre	Part	
Les PME privés	Salariés	1 041 221	58.61%	1 121 976	58.57%	7.79%
	Employeurs	686 825	38.66%	747 387	39.02%	8.82%
	Sous total	1 728 046	97.27%	1 869 363	97.59%	8.18%
Les PME publiques		48 415	2.73%	46 132	2.41%	-4.72%
Total		1 776 461	100%	1 915 495	100%	7.83%

Source : MDIPI, Direction Générale la veille Stratégique ; des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d’information statistique de la PME n°23, p13

⁵ L'organisation de coopération et de développement économiques, « Les PME à forte croissance et l’emploi », 2002, p10.

⁶ Ministère du Développement Industriel et de la Promotion de L’investissement, op.cit, p12 et 13.

⁷ Kari Kamel Edine, « Les PME en Algérie : un nouvel horizon pour l’emploi », Revue académique, 7eme année-N°12/juin 2012, UAMO Bouira, p9

2.2. Création du PIB

Les PME jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée, qui mesure la production créée et vendue par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est désignée par le PIB algérien, qui est pour l'essentiel la somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs, implantées sur le territoire national.

En Algérie, les PME représentent près de 95 % du tissu des entreprises et jouent un rôle important avec 52 % du totale de la production du secteur privé hors hydrocarbures et près de 35 % de la valeur ajoutée⁸. Par ailleurs, il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME est incontournable dès lors que l'on aspire au développement⁹.

2.3. La contribution à l'exportation

L'exportation des PME est devenue un sujet de préoccupation de plus en plus important pour différents gouvernements. La raison majeure est l'espoir qu'elles peuvent contribuer à augmenter l'exportation, procurant ainsi à ces pays des devises pour s'équiper, d'autant plus que l'expérience montre que par le passé de certains pays développés d'aujourd'hui, tel que l'Italie, ont fait pareil. Le Japon est un cas type d'économie où les petites entreprises traditionnelles, villageoise ou à domiciles, ont permis les entrées de devises destinées à financer les achats de biens d'équipements nécessaires au développement des industries modernes.

3. Les problèmes de croissances des PME en Algérie

Une multitude de problèmes que les PME en Algérie rencontrent, ces obstacles entravent la croissance et le développement de cette catégorie d'entreprises.

3.1. La compétitivité informelle

L'informel dans l'environnement du PME algérienne prend de plus en plus d'ampleur et se manifeste essentiellement dans :

⁸ Mebarek Abdelghani, « Colloque du conseil scientifique de la COSOB : Financement de la PME et la croissance », 2eme édition, Alger 2015, p02.

⁹ Lamiri.A, « Crise de l'économie algérienne », les presses d'Alger, 1999, p167

- La pratique du non facturation.
- La sous déclaration des ressources humaines, financières, techniques et technologiques.
- La concurrence déloyale des importateurs qui parviennent à échapper aux barrières tarifaires.
- La fraude fiscale.

3.2. Les contraintes administratives ¹⁰

L'environnement institutionnel présente certes des points forts, grâce aux différentes aides et facilitations à la création d'entreprise, mais la complexité et la lourdeur des procédures administratives qui le caractérisent ont atteint des niveaux insoutenables.

Les contraintes administratives qui empêchent le développement des PME sont :

- Des délais de traitements et de réponses trop longs.
- Des procédures administratives mal assimilées par les concernés, aussi bien les administratifs que les opérateurs.
- Des réglementations qui mettent trop de temps pour être assimilées et sur toutes mises en œuvre par l'administration.
- Formation insuffisante ou inadaptée du personnel opérationnel de l'entreprise, par rapport aux nouvelles règles de management de l'économie de marché.
- Extension de la sphère informelle du marché qui accentue l'opacité et la bureaucratie dans presque tous les secteurs des affaires.
- La vie sociale des investisseurs étrangers est perturbée par les conditions sécuritaires.
- Le système judiciaire est lent et peu fiable, pris en charge par les juges qui n'ont pas une bonne connaissance des questions commerciales.
- Les procédures administratives pour l'obtention d'un permis de bâtir ou pour l'immatriculation de la future entreprise sont très longue, voire bureaucratique.
- L'acquisition d'une information fiable est souvent impossible à obtenir, par manque de compétence ou d'indifférence. L'information fournie aux opérateurs économiques n'est pas toujours fiable.

3.3. L'accès au marché du foncier¹¹

- L'attribution des terrains aux investissements s'établit à des prix provisoires, de manière unilatérale.
- Le gel de la création de nouvelles zones d'activités depuis 1988.

¹⁰ Article du journal LIBERTE, 21 juin 2009.

¹¹IDEM

- Problèmes de gestion des zones d'activités et ceux de la régularisation des titres de propriété des promoteurs.
- La localisation des zones est souvent en contradiction avec la vocation de tissu socio-économique de la région.

3.4. La compétitivité des PME face à la concurrence internationale

Aujourd'hui, les PME sont source de compétitivité. Leurs développements ainsi que la modification de leurs statuts juridiques, permettent de répondre aux besoins de différents secteurs.

Le débat sur ce sujet est avancé en Algérie notamment après l'amélioration de la sécurité, l'ouverture de l'économie algérienne suite aux accords avec l'union européenne et l'adhésion prévue à l'OMC. Cette situation explique l'accélération des processus de création des PME. Ainsi la législation, qui régit ce secteur, et la mobilisation des organismes d'accompagnement a pour but d'amener ce projet à terme.

Ces PME ne sont pas préparées pour disposer des instruments nécessaires de protection dans l'arène hautement compétitive de la mondialisation, elles sont vulnérables devant les défis de la mondialisation de l'économie. L'ouverture comporte des risques pour notre PME. Les entreprises algériennes évoluaient dans un contexte de protection et de faible d'efficacité. Ceci n'a pas manqué d'affaiblir la compétitivité des produits algériens à l'échelle internationale. Alors l'Etat algérien a apporté son aide aux PME, des programmes d'appui ont été créés, exemple du conseil national consultatif pour la promotion des PME et qui vise à mettre l'entreprise algérienne au rythme de l'économie mondiale.

4. Les forces et faiblesses des PME algériennes

La PME ne peut être considérée ni comme un simple modèle réduit de l'entreprise ni l'inverse de la grande entreprise. Elle est considérée comme une entité propre qui a plusieurs avantages. En contrepartie la PME souffre de divers handicaps qui se situent presque au niveau de toute ses fonctions et réduisent de ce fait ses capacités de production et de commercialisation.

4.1. Les forces des PME algérienne

- Structure simple et flexible lui permettant d'être réactive à toute modification de l'environnement.
- Faibles coûts de structure ; un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise.

- Niveaux hiérarchiques très réduits,
- Processus de décisions plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité.
- Meilleure circulation de l'information, même si elle revêt un caractère informel.
- Motivation plus accrue des salariés que ceux d'une grande entreprise.
- De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.

Remarque : En effet, les salariés peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple).

4.2. Les faiblesses des PME

- Vulnérabilité de par son domaine d'activité. Notamment de PME mono-produit (une chute de la demande entraînerai une baisse des revenus et par conséquent ; elle ne serait dans l'incapacité de compenser par un autre produit).
- Taille de la PME peut être considérée comme un handicap.
- Risque économique très important. (PME dépendant d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à l'agressive de la grande entreprise.
- Mise en place de veille continue pour maintenir sa position de leader dans son secteur d'activité.
- Coût et frais de veille souvent très élevés.
- Problèmes de financement liés à son développement. (Les banques sont souvent réticentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grands groupes).
- Rigidités au changement. (Évolutions de carrière, verticales et horizontales moins importantes que dans les grandes entreprises).
- Assumer de nouvelles fonctions, modifier le climat social, en cas de changement

Nous pouvons conclure donc que la PME devra s'appuyer sur ses forces et limiter l'impact de ses faiblesses pour déterminer la stratégie la mieux adaptée à son activité et à sa position dans l'environnement économique.

Section 02 : Le financement des PME en Algérie

Nul ne saurait contester aujourd'hui le rôle essentiel joué par les petites et moyennes entreprises (PME) dans la création de la richesse et emplois. Un des facteurs de développement et de pérennité de ces PME est de trouver les financements nécessaires de la mise en œuvre de leurs programmes d'investissement. Dans cette section, nous essayerons de faire le point sur des généralités de financement des PME.

1. Notion de base sur le financement des PME

1.1. Définition

« Un financement est une opération permettant à un agent économique (Etat, entreprises, particuliers, ...) de se procurer les ressources (à court, moyen ou long terme) nécessaires au financement de sa trésorerie ou de ses besoins d'investissement. Un financement peut être obtenu principalement par le biais des crédits bancaires ou par le recours à l'émission de titres pour les Etats, les collectivités et les entreprises »¹².

1.2. Capacité de financement

« La capacité de financement est le solde positif qui existe entre les ressources de financement à la disposition d'un agent économique (essentiellement son épargne) et les dépenses qu'il engage pour modifier son capital. La notion de capacité de financement s'applique essentiellement aux entreprises et à leurs différents projets d'investissement »¹³

2. Les besoins financiers de la PME

« Le besoin de financement désigne une situation où un agent économique constate que le montant de ses épargnes se trouve inférieur au montant des dépenses. Cette situation peut ne durer qu'un court moment si elle résulte d'un déficit temporaire de trésorerie suite à une baisse éphémère de revenus ou d'une explosion passagère des dépenses. Un besoin de financement peut toutefois se ressentir sur le long terme, surtout si l'agent économique engage des dépenses d'investissements nettement supérieures à ses capacités d'investissement. »¹⁴.

Nous avons classé ces besoins financiers en trois types :

¹² <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/financement>. (Consulté le 21/02/2019 à 12 :00).

¹³ <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/capacite-de-financement>. (Consulté le 21/02/2019 à 12 :10).

¹⁴ <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-besoin-financement-436.php>. (Consulté le 21/02/2019 à 12:15 H).

2.1. Les besoins de financement liés à l'investissement

« L'investissement est considéré comme la transformation des ressources financières en biens corporels ou incorporels, autrement dit, c'est un sacrifice de ressources financières aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir dans le futur des recettes supérieures aux dépenses occasionnées par la réalisation de cet investissement »¹⁵.

Il est également « le nerf » et « le muscle » en matière de développement et de croissance de l'entreprise quelque soit sa taille.

L'entreprise pourrait engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements¹⁶ :

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou démodé par un autre). Ces investissements sont très fréquents.
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle : les investissements d'expansion ou de capacité qui ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).
- Rationaliser la production : ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, décisions de recrutement d'employés, dépenses de l'amélioration des conditions de travail.

2.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation

L'exploitation de Toute entreprise quelque soit son efficacité ou quelque soit sa structure financière, elle crée un besoin financier du fait des décalages entre les encaissements et les décaissements.

« Le cycle d'exploitation regroupe les opérations liées aux activités courantes, donc récurrentes, de l'entreprise : approvisionnement, production, vente... La durée du cycle d'exploitation correspond au temps qui s'écoule entre l'approvisionnement et le règlement des

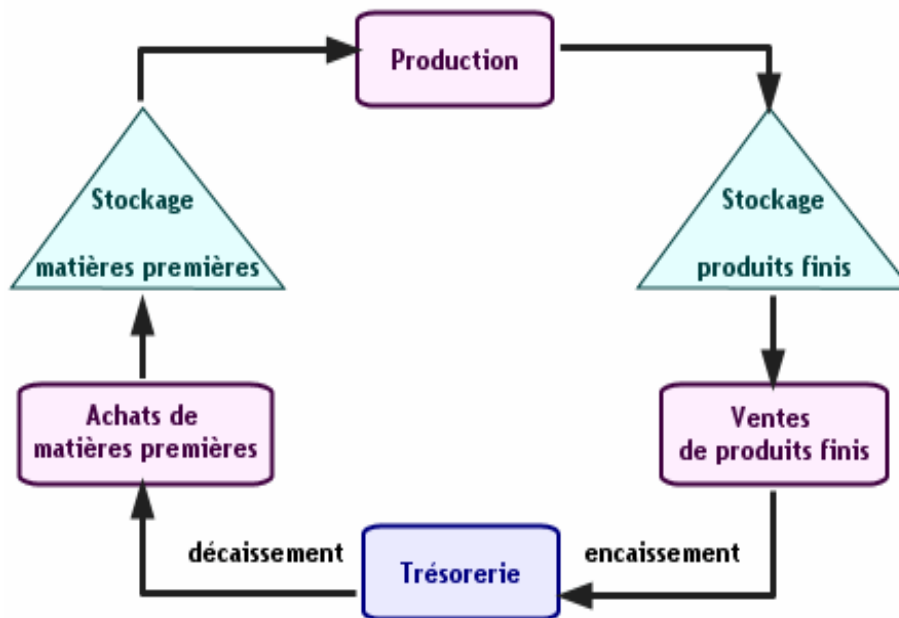
¹⁵ Hamadan ben Ali, « technique de choix d'investissement », édition 1999, page 25.

¹⁶ Youssef Jamal, « précis d'analyse financière de l'entreprise », édition 2003, page 114 et 115.

clients. Cette durée peut être plus ou moins longue en fonction de l'activité de l'entreprise (quelques jours à quelques mois) »¹⁷.

Avant d'expliquer l'évaluation de ce besoin, il faut d'abord comprendre le déroulement du cycle d'exploitation d'une entreprise à partir de la figure ci-dessous :

Figure N° I-01 : Cycle d'exploitation pour une entreprise industrielle.



Source : <http://www.maxicours.com/soutien-scolaire/comptabilite-et-finance-des-entreprises/terminalestg/214484.html>.

Comme on a déjà expliqué l'origine de ce besoin, qui provient du décalage entre les décaissements (dépense) et les encaissements (recette).

Pour évaluer ce besoin de financement à court terme, les entreprises calculent le besoin en fonds de roulement. Le BFR est obtenu grâce aux données figurant dans le bilan comptable, il représente la différence entre les besoins cycliques et les ressources cycliques :

$$\begin{aligned} \text{BFR} &= \text{besoins cycliques} - \text{ressources cycliques} \\ \text{Besoins cycliques} &= \text{actif courant} - \text{trésorerie actif} \\ \text{Ressources cycliques} &= \text{passif courant} - \text{trésorerie passif} \end{aligned}$$

Pour mieux comprendre les besoins liés à l'exploitation, ils sont résumés comme suit¹⁸ :

¹⁷ <http://www.maxicours.com/soutien-scolaire/comptabilite-et-finance-des-entreprises/terminale-stg/214484.html>. (Consulté le 30/05/2019 à 18 :10 h)

¹⁸ ROUSSELOT.P, VERDIE.J-F, La gestion de la trésorerie, 2e édition Dunod, 1999, p.11 et P.22.

- Les stocks : pour assurer son fonctionnement normal, toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis) soit pour des fins de production (matières premières), or la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financement.
- Les besoins de trésorerie : l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxes, frais divers de gestion...etc.
Le paiement de ces charges peut troubler le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise, surtout les PME.

Enfin, il faut dire que « sans ressources financières, l'entreprise ne produit pas, ne vend pas et donc ne peut survivre que si elle a réussi à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de son exploitation »¹⁹

2.3. Les besoins de financement lié à l'innovation²⁰

Dès qu'il s'agit de projet de recherche et de développement ou innovant, il est surtout question de choix risqués et coûteux, de plus le coût des travaux de recherches et développement compte parmi les principales contraintes au développement de tels travaux.

Malheureusement le concours du secteur bancaire au financement de ce type de projet reste timide.

Les processus d'innovation sont clairement marqués par la prééminence de nombreuses subventions, avances remboursables et avantages fiscaux octroyés par les organismes publics, mais les acteurs privés du capital investissement refusent généralement d'intervenir avant que les débouchés industriels et commerciaux de l'innovation ne soient assurés, face à l'implication des projets innovants, le soutien des acteurs institutionnels (L'Etat et le secteur bancaire) apparaît plus nécessaire que jamais.

3. Les sources de financement des PME

Comme nous avons déjà vu les différents besoins financiers que l'entreprise exprime à chaque étape de sa vie, dans ce titre nous allons citer les différents modes de financement des PME pour satisfaire ces besoins.

¹⁹ Mohamed EL haloui, « Banque -Entreprise : fragilité d'une relation », page 34.

²⁰ Ali ELAMRY, « Financement des PME au Maroc : Contraintes et perspectives », ESC Toulouse - Master spécialisé en audit comptable et financier en environnement international, année 2007.

Il existe une multitude de ressources financières que le dirigeant de l'entreprise doit choisir en fonction du besoin exprimé ainsi que de chaque type de financement sur la rentabilité de la firme et d'autres incidents, tels que la structure de l'endettement de l'entreprise et la répartition des coûts entre charges variables et fixe.

3.1. Le financement des PME par les capitaux propres (le financement interne)

Le financement interne de l'entreprise est assuré à partir des ressources financières tirées de l'entreprise elle-même, c'est-à-dire les fonds propres.

3.1.1. L'autofinancement (les capitaux propres d'origine interne)

La capacité d'autofinancement mesure un surplus potentiel, dans l'hypothèse d'une absence totale de distribution de dividendes. L'autofinancement mesure un surplus net, après déduction des dividendes mis en paiement :

$$\text{Autofinancement} = \text{CAF} - \text{dividende mis en paiement} \text{ }^{21}.$$

Le calcul de la CAF se fait des deux manières suivantes :²²

- L'approche soustractive :

CAF = Excédent brut d'exploitation + autres produits - autres charges d'exploitation + produit financiers - charges financiers (hors dotations aux amortissements et provisions, et reprises) + Produits exceptionnels - charges exceptionnelles (hors dotations aux amortissements et provisions, et reprises) - participation des salariés aux fruits de l'expansion - impôts sur les bénéfices.

- L'approche additive :

CAF = résultat net de l'exercice + Dotations aux amortissements et provisions - reprise sur amortissements et provisions.

3.1.2. Les capitaux propres d'origine externe

3.1.2.1. L'augmentation de capitale

L'augmentation de capital permet à une entreprise de lever des fonds autrement que par un crédit bancaire ou un emprunt obligataire. On distingue en général l'augmentation de

²¹ GINGLINGER.E, Gestion financière de l'entreprise, édition Dalloz, 1991, p24

²² Idem

capital en numéraire, l'augmentation de capital par incorporation des réserves et l'augmentation de capital par apports en nature.

➤ **L'augmentation de capital en Numéraire :**

Lorsqu'une entreprise procède à une augmentation de capital en numéraire, cela signifie qu'elle va émettre de nouvelles actions. Cette opération a donc clairement pour objectif d'accroître les ressources de l'émetteur puisque ce dernier fait appel à l'épargne publique. Ce type d'opération profite à l'entreprise qui va bénéficier des fonds levés pour développer ses activités mais également à l'actionnaire qui va éventuellement bénéficier de dividendes²³.

➤ **L'augmentation de capital par apports en nature :**

Cette opération n'apporte pas de moyens monétaires supplémentaires à l'entreprise mais elle constitue néanmoins une opération indirecte de financement par l'apport de terrains, de constructions ou de matériels lui permettant d'accroître ses moyens de production. Elle ne modifie pas sensiblement la situation financière de l'entreprise. L'augmentation de capital par apports en nature peut être effectuée, même si le capital ancien n'est pas entièrement libéré, c'est une opération délicate en raison des problèmes posés par l'évaluation des apports, ce qui entraîne une désignation indispensable d'un ou Plusieurs commissaires aux apports à la demande du président du conseil d'administration²⁴.

➤ **L'augmentation du capital par incorporation de réserve :**

Lorsqu'une entreprise procède à une augmentation de capital par incorporation de réserves, l'opération se traduit par une distribution d'actions gratuites aux anciens actionnaires ou par l'accroissement du nominal des titres. L'objectif n'est donc pas de lever des fonds, contrairement à l'augmentation de capital en numéraire, mais plutôt de renforcer la confiance des anciens actionnaires. Cette opération est neutre sur le plan financier puisqu'il s'agit d'un simple transfert, au passif du bilan, du compte de classe « Réserve » vers le compte de classe « Capital social »²⁵.

3.1.2.2. Le capital amical

Le capital amical provient des parents ou amis proches de l'entrepreneur, ou de toute autre personne ayant des relations de proximité avec lui. Ce capital est souvent utilisé au démarrage de l'entreprise, et les exigences sont relativement souples. Les banquiers comptent

²³ CHARLES.A, REDOR.E, *Le Financement des Entreprises*, Ed. ECONOMICA, 2009, p.169.

²⁴ CONSO.P et HEMICL.F, *Gestion financière de l'entreprise*, 11ème édition, édition Dunod, Paris, 2005, p.453.

²⁵ CHARLES.A, REDOR.E, op.cit., p.172.

sur cette source de financement pour rééquilibrer la structure financière lors qu'une entreprise sollicite une augmentation des sommes empruntées ou de nouveaux capitaux. Mentionnons également que la possibilité de compter sur du capital amical en cas de difficulté financière devient un facteur de survie important pour beaucoup de PME.

3.1.2.3. Les cessions d'éléments de l'actif immobilisé

Les cessions d'éléments de l'actif immobilisé peuvent résulter soit, du renouvellement normal des immobilisations qui s'accompagne –à chaque fois que cela est possible- de la vente des biens renouvelés, soit de nécessité d'utiliser ce procédé pour obtenir des capitaux. L'entreprise est alors amenée à céder certaines immobilisations qui ne sont pas nécessaires à son activité, ou bien, certains éléments résultant de la mise en œuvre d'une stratégie de recentrage, c'est-à-dire que l'entreprise peut céder des usines, des participations, voir même des filiales, dans ce cas, les sommes en jeux sont souvent considérables.

3.2. Le financement des PME par les dettes (Le financement externe)

Les dettes sont constituées les différents crédits accordés aux PME par les autres agents économiques, notamment les établissements financiers. Les capitaux d'emprunts proviennent de sources différentes et permettent de financer l'investissement, le besoin en fonds de roulement et les autres besoins financiers de l'entreprise.

3.2.1. Le financement bancaire

Pour atténuer les effets du phénomène de l'insuffisance des capitaux propres sur les équilibres financiers de la PME, le système bancaire a été conduit depuis de nombreuses années à intervenir de plus en plus largement dans le financement des PME, que ce soit sous formes de crédit à court termes, à moyen ou à long terme.

3.2.1.1. Les crédits à court terme

On désigne sous le terme de crédit à court terme l'ensemble des techniques de financement spécialisées relatives aux opérations du cycle d'exploitation, et d'autre part des moyens de financement dont la durée est extrêmement courte, de quelques jours à quelques mois. Pour préciser cette définition, il faut examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est attaché. Ainsi suivant la durée du cycle de production ou de commercialisation, le crédit à court terme peut être relativement long et atteindre une période de l'ordre d'un an, on

désigne alors ces crédits sous le nom de court terme prolongé, et on les distingue des opérations plus courtes qui portent sur une période de trois à six mois ²⁶.

Le crédit à court terme comprend plusieurs catégories :

A. Les crédits globaux :

On distingue trois types de crédits de trésorerie globaux :

- **Le découvert bancaire** : un moyen simple de son de pallier un besoin de trésorerie à court terme est tout simplement de négocier avec sa banque une autorisation de découvert, à savoir l'autorisation de présenter un solde de son compte courant débiteur pendant une période donnée (en général limitée à quelques semaines, quelques mois au maximum). Evidemment, le recours au découvert est couteux (taux d'intérêt élevé auquel s'ajoute une commission de plus fort découvert), ce qui devrait conduire les entreprises à éviter autant que faire se peut de recourir à cet instrument pour privilégier les autres sources de fonds à court terme. Toutefois, l'entreprise ne paie d'intérêts qu'en fonction de l'utilisation réelle du découvert ²⁷.
- **La facilité de caisse** : très proche du découvert dans son principe, la facilité de caisse est l'autorisation donnée à une entreprise par sa banque de présenter un solde de son compte négatif pendant une durée très courte (quelques jours). Les facilités de caisse, dont l'utilisation est très ponctuelle, sont utilisées pour les opérations très consommatrices de trésorerie (paiement des salaires ou reversement de la TVA, par exemple)²⁸.
- **Le crédit de campagne** : le crédit de campagne a pour objet de financer temporairement des produits finis nécessairement stockés mais dont la vente est différée dans le temps.

Ce type de crédit est particulièrement adapté pour les activités saisonnières que l'on peut subdiviser en deux grandes catégories :

- Celles où les décaissements sont rapides et les encaissements répartis sur une période plus ou moins longue (industrie sucrière).
- Celles où les recettes sont regroupées sur une période courte après une longue période de décaissement (industrie du jouet, prêt-à-porter)

Le crédit de campagne peut être accordé sous la forme :

²⁶ CONSO.P et HEMICLF, op.cit, P.342.

²⁷ BERK.J, et autres, Finance d'entreprise, Pearson Education France, 2008, p889.

²⁸BERK.J et autres, op.cit, p.889

- De facilités de caisses : la banque met à la disposition de l'entreprise un découvert dont la durée de vie est très courte.
- D'escompte d'un billet à ordre souscrit par l'entreprise au profit de la banque²⁹.

B. Les crédits spécifiques :

- **L'escompte commercial** : l'escompte est une opération qui consiste pour une banque à rechercher à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse (le bénéficiaire final) avant l'échéance et ce, moyennant le paiement d'agios. Le cédant (le bénéficiaire du crédit) reste garant du paiement. La cession de la créance au profit d'un tiers s'effectue par endossement³⁰.
- **Les avances sur marchandise** : les avances sur les marchandises reposent sur des sûretés qui ont pour support les biens financés. La banque qui accorde le financement a ainsi la possibilité de vendre les marchandises en cas de non remboursement de la créance. Ces marchandises ont comme caractéristique de se conserver facilement (sont exclues les marchandises périssables) et de se vendre facilement, c'est-à-dire qu'elles ne doivent pas être soumises à des fluctuations importantes de prix³¹.
- **L'affacturage** : l'affacturage, également connu sous son nom anglo-saxon de factoring est une technique qui permet à l'entreprise d'obtenir un financement immédiatement après la facturation de ses clients³².

C. Les crédits par signature :

Si le plus souvent la banque aide l'entreprise en mettant à sa disposition des fonds sous la forme de crédit de trésorerie elle peut aussi lui apporter son concours sous la forme d'engagements que l'on appelle des crédits par signature. La banque prête alors simplement sa signature sans supporter de charge de trésorerie. On distingue généralement trois types d'engagements par signature³³ :

- **Les cautions** : les cautions ont plusieurs finalités, elles permettent notamment :
 - De différer les paiements. Par exemple les obligations cautionnées. Toute entreprise ou presque perçoit pour le compte de l'Etat de la TVA. Dans certains cas, l'administration fiscale admet que le reversement de cette TVA soit différé de 4 mois au plus avec, toutefois, pour condition, que ce différé de

²⁹ CHARLES.A et REDOR.E, *op .cit*, p.95.

³⁰ Idem, p71

³¹ Idem, p95

³² Idem, p79

³³ Idem, p96-97

paiement soit cautionné par une banque. Si l'entreprise est défailante, le trésor public se retourne contre la banque.

- D'éviter les décaissements. Exemple : les cautions d'adjudication et de bonne fin.
- **L'acceptation ou avals** : l'aval ne concerne que les effets de commerce, il est donc soumis au droit cambiaire. Il est donné pour garantir le paiement du titre de créance auquel il est attaché, contrairement au cautionnement qui s'applique à l'obligation pour laquelle il est donné.
- **Le crédit documentaire** : est utilisé dans le cadre de relations commerciales internationales. Avant l'envoi des marchandises, l'importateur demande à sa banque d'émettre une promesse de paiement à l'exportateur contre remise de documents attestant des transactions réalisées. Le crédit documentaire garantit le paiement à l'exportateur.

3.2.1.2. Les crédits à moyen terme

« Le crédit à moyen terme est un crédit destiné au financement des investissements. Il s'amortit sur une durée allant de deux à sept ans. Le crédit à moyen terme permet de financer différents types de biens qu'il s'agisse de la construction ou de l'aménagement de bâtiments professionnels, de matériel ou de véhicules utilitaires ». ³⁴

3.2.1.3. Les crédits à long terme

« Le crédit à long terme est un crédit dont la durée est supérieure à sept ans. Il est destiné à financer les investissements lourds des entreprises. Le crédit à long terme attaché aux particuliers correspond généralement à un crédit immobilier. Le crédit à long terme peut également être octroyé dans le cadre d'un emprunt professionnel ou d'un crédit personnel sur le long terme. » ³⁵

3.2.2. Le financement par le crédit-bail

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat. Le crédit-bail n'est pas un acte de vente fermé puisque l'utilisation n'est pas propriétaire du bien financé. ³⁶

³⁴ <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/credit-a-moyen-terme> (consulté le 06/05/2019 à 12:10).

³⁵ <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire/credit-a-long-terme> (consulté le 06/05/2019 à 12:16).

³⁶ Jean Barreau, Jacqueline Delahaye : Gestion financière, 6ème éd.p55.

Le leasing n'est pas aussi une location simple, car le contrat est assorti d'une promesse de vente. Ce n'est pas non plus une opération de location-vente du moment que l'utilisateur n'est pas obligé d'acquérir le bien après un certain délai. Cependant, la durée qui sépare la date de conclusion du contrat de la date à laquelle l'entreprise peut exercer l'opération d'achat est appelée période irrévocable. Elle correspond à la durée fiscale d'amortissement du bien.

3.3. Les crédits spéciaux

Surtout après la chute des prix de pétrole des années 80 et 90, Algérie a connu une dégradation des termes de l'échange et du taux de change, qui s'est traduit par l'incapacité de créer de l'emploi additionnel, le licenciement des ouvriers et une chute du taux de croissance économique jamais connue auparavant.

L'état algérienne a fait recours à des dispositifs qui visent particulièrement le chômage des jeunes en progression affreuse, pour le but de réduire la pression sur le marché du travail et l'insertion professionnelle des jeunes à travers : ANSEJ, ANJEM, ANDI, CNAC.

- **Agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes (ANSEJ) :** Cette agence a été mise en place en 1997. Elle intervient dans le soutien à la création et le financement de la micro entreprise par des jeunes (dont l'âge varie de 19 à 35-40 ans), pour des montants d'investissements pouvant atteindre 10 millions DZD.
- **L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) :** A été créée par décision du conseil de gouvernement du 16 décembre 2003. Elle vise notamment la promotion du micro crédit dont les montants varient de 50.000 à 400.000 DA.
- **L'Agence National de développement de l'Investissement (ANDI) :** a été instituée par l'ordonnance 01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, sous forme d'un établissement public à caractère administratif, doté de personnalité et d'autonomie financière³⁷.
- **La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC) :** Elle a permis la mise en place d'un dispositif de financement des chômeurs âgés de 35 à 50 ans, pour des montants d'investissement pouvant atteindre 5 millions DA. Il inclut un système de prêts (prêt initial à taux 0 et prêts à taux bonifié), un fonds de caution mutuelle couvrant 70% du crédit consenti par la banque, et un accompagnement, le dispositif est encadré par une réglementation particulière³⁸.

³⁷ HASSAM(F), « les chemins d'une croissance retrouvée 1986-2004 », édition L'ECONOMISTE D'ALGERIE, Alger, 2005, p : 40.

³⁸ Guichet de l'agence de chaque wilaya.

Conclusion

A partir de ce qui a été développé dans ce premier chapitre, nous constatons qu'en Algérie les PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique. Elles sont considérées comme l'un des principaux créateurs d'emplois durables et contributeurs à l'augmentation de la valeur ajoutée.

En effet, les PME en Algérie n'ont pas bénéficié d'un environnement institutionnel adéquat susceptible de soutenir leur développement et leur modernisation, ce qui a donné des PME fragiles.

Pour aider ces entreprises, le pouvoir public a prospecté de nouvelles sources de financement à travers le recours à d'autres mécanismes de financement nommé le crédit-bail.

Dans le chapitre suivant, nous allons donc clarifier les notions de crédit-bail comme mode de financement, ses avantages et ses typologies, ainsi son implantation en Algérie et ses aspects.

CHAPITRE 2

**Le crédit-bail et son implantation en
Algérie**

Chapitre 02 : Le crédit-bail et son implantation en Algérie

Introduction

Le crédit-bail est une extension de la location qui après son apparition s'est vite développé à travers le monde, et a connu une mondialisation jusqu'à créer ses propres marchés

Le crédit-bail a été introduit en Algérie vertu de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit mais. L'introduction de ce mode de financement à cette époque s'avérait une nécessité à la promotion de l'investissement dans une période de transition vers une économie de marché.

Aujourd'hui, des milliers d'entreprises riches en idées mais à court de trésorerie ont recours au crédit-bail comme solution de financement souple et facile pour augmenter leur productivité et générer des profits.

L'objet de ce chapitre est de présenter les éléments permettant de bien comprendre le concept de crédit-bail, en introduisant ses principes, ses typologies, et ses caractéristiques d'un côté, et son implantation et intégration en Algérie de l'autre côté.

Pour ce faire, nous avons opté pour la démarche suivante

Section 01 : Etude descriptive de crédit-bail

Section 02 : le crédit-bail dans le contexte algérien

Section 01 : Etude descriptive de crédit-bail

1. Les définitions et le fonctionnement de l'opération de crédit-bail

1.1 Définition

Le crédit-bail en français ou bien « Leasing » en anglais c'est une forme de crédit à moyen et à long terme.

Plusieurs définitions ont été données au crédit-bail, mais nous allons mettre l'accent sur les définitions qui répondent aux besoins de notre travail.

1.1.1 Selon le droit Anglo-Saxon

Le leasing recouvre des opérations de location basées sur des distinctions économiques et non juridiques, allant de la location simple à la location avec option d'achat. En effet le contrat de leasing concerne tous les biens indépendamment de sa destination, qu'elle soit pour un professionnel ou pour un particulier³⁹.

Donc le leasing est une location assortie éventuellement d'une promesse de vente à la clôture de la location.

1.1.2 Selon le droit Français

Le Crédit-bail est « une opération de location d'une durée déterminée de biens d'équipements, de matériels d'outillage ou de biens immobiliers à usage professionnel, achetés en vue de cette location par des sociétés de crédit-bail qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou une partie des biens loués au plus tard à l'expiration du bail, moyennant un prix convenu à l'avance tenant compte, au moins pour partie des versements effectués à titre des loyers »⁴⁰

Autrement dit, le contrat de crédit-bail concerne seulement les personnes morales et les personnes physique professionnel, et l'objet de ce contrat peut être tous les biens dont la propriété est transmissible. Au plan juridique, la propriété de bien objet du contrat revient au crédit bailleur (la société de financement, banque, ...), ce dernier le met à la disposition d'une autre personne, le preneur (locataire), et à usage professionnel. Aussi, l'option d'achat c'est un outil technique offrant la possibilité d'acheter ou pas un actif à la fin d'une temporalité contractuelle.

³⁹ Association professionnelle des sociétés de financement, « Le crédit-bail, ce qu'il faut savoir », 2002, p4

⁴⁰ Loi n°66-455 du 02 juillet 1966 sur les sociétés commerciales

1.1.3 Selon le droit Algérien

En ce qui concerne la loi relative au crédit-bail en Algérie, qui est vigoureusement inespérée du droit français.

Selon l'article premier de l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 parut dans le journal officiel Algérien dispose que : « le crédit-bail ou leasing est une opération commerciale et financière, réalisée par les banques et établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou physiques morale de droit public ou privé, ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat ou profit du locataire, et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur des établissements artisanaux »⁴¹.

1.1.4 Selon la norme IAS 17

A cause de la multiplicité des définitions de crédit-bail (leasing) d'un pays à un autre et d'une approche à une autre, nous pouvons compter sur la définition figurer dans la norme IAS17.

La norme IAS 17 est une norme comptable portant sur les contrats de locations. L'objectif de cette norme est d'établir, pour le preneur et le bailleur, les principes comptables appropriés et les informations à fournir au titre des contrats de location-financement et des contrats de location simple.

Dans la présente norme (IAS 17), les termes (contrat de location, location-financement, qui est le crédit-bail, et la location simple) ont la signification indiquée ci-après :

- **Un contrat de location** est un accord par lequel le bailleur cède au preneur, pour une période déterminée, le droit d'utilisation d'un actif en échange d'un paiement ou d'une série de paiements.
- **Un contrat de location-financement** est un contrat de location ayant pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif. Le transfert de propriété peut intervenir ou non, in fine.

⁴¹ Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail, art 1er

- **Un contrat de location simple** désigne tout contrat de location autre qu'un contrat de location-financement.

1.2 Le fonctionnement de l'opération de crédit-bail

1.2.1 Les intervenants

Dans une opération de crédit-bail on trouve généralement trois acteurs (entités) qui sont :

- **Le bailleur, ou le crédit-bailleur, ou la société de crédit-bail :**

Le bailleur peut être un établissement financier ou bien une filiale de banque, ce dernier dispose de ressources financières afin d'acquérir des biens au fournisseur, et de les louer au crédit preneur, en lui faisant une promesse de vente, et contre paiement de redevances périodiques. Il garde la propriété juridique et cède le droit d'usage.

- **Le preneur, ou le crédit-preneur, ou le locataire :**

Le preneur peut être PME/PMI, les professions libérales, les microentreprises, les artisans, les commerçants, les multinationales, les grandes entreprises, les administrations et les entreprises publiques ainsi que les collectivités locales.

Le preneur détient le droit d'usage du bien loué, il est en conséquence le propriétaire économique.

- **Le fournisseur, ou le vendeur :**

C'est celui qui vend et livre au preneur un bien commandé par le crédit-bailleur suivant les conditions arrêtées entre le fournisseur et le preneur.

Le bailleur peut faire des partenariats avec des fournisseur dans le cadre d'un 'leasing partenariat', cette coopération entre le fournisseur et le bailleur peut revêtir plusieurs formes, d'un simple accord de partenariat vers la création d'une filiale de leasing entre les deux partenaires⁴².

1.2.2 La chronologie d'une opération de crédit-bail

⁴² GARRIDO Eric, « Le crédit-bail, outil de financement structurelle et d'ingénierie commercial », Revue banque Edition, tome 2, 2002, P 89.

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

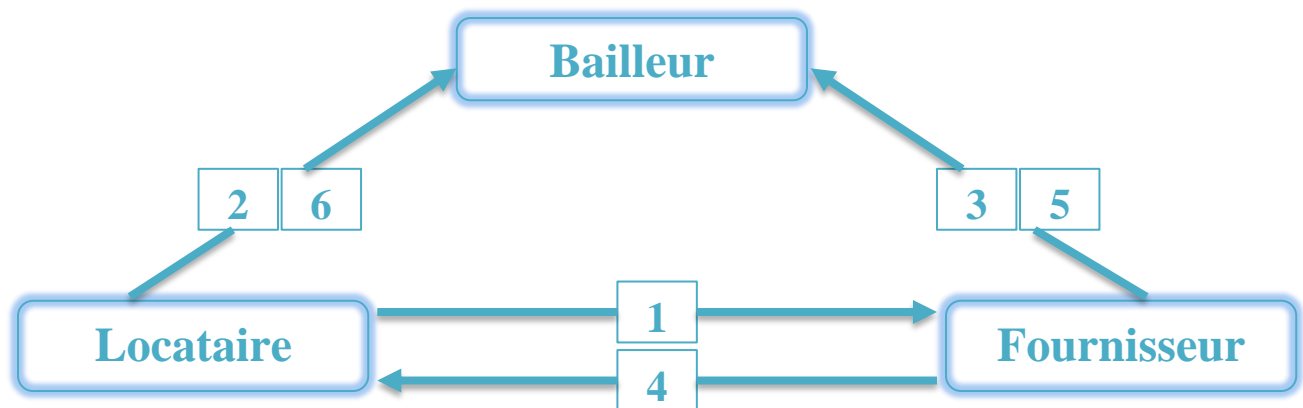
1^{ère} Phase : le preneur décide d'acquérir des biens. Pour cela, il choisit librement le fournisseur et il négocie avec lui les conditions de prix et de livraison. N'ayant pas les fonds nécessaires ou ne comptant pas les effectuer à cet emploi, il choisit parmi les formules d'endettement, le crédit-bail. Le preneur doit présenter auprès du bailleur (la société de crédit-bail) une fiche de demande de financement et un dossier comprenant des renseignements sur son activité. Si la société de crédit-bail accepte après l'examen de la situation financière de cette entreprise, elle commande elle-même le matériel auprès du fournisseur choisi, elle paye le prix convenu entre le preneur et le fournisseur, et acquiert la propriété des biens commandés.

2^{ème} phase : Le bailleur tout en retenant le titre de propriété comme garantie, accorde la jouissance du matériel acquis à la disposition du preneur pour une durée fixe et prédéterminée dite période irrévocable. En contrepartie, le preneur verse à la société de crédit-bail des redevances périodique (loyer) calculées de manière à couvrir, avec la valeur résiduelle, intégralement le remboursement de la mise de fonds du bailleur, de ses charges et de sa marge. Le preneur assume aussi l'intégralité des risques (défaillance du fournisseur ou du matériel...) et des charges (entretien, assurances, responsabilités...) comme s'il était propriétaire du bien.

3^{ème} phase : A l'issue de la période du contrat convenu entre la société de crédit-bail et le preneur, trois possibilités se présentent :

- ✓ Le preneur lève l'option d'achat qui lui a été initialement accordée par le bailleur, et devenir le propriétaire du bien contre le paiement d'une valeur résiduelle préalablement déterminée.
- ✓ Restituer le bien au propriétaire qui est la société de crédit-bail, qui peut soit le reformer, soit le revendre sur le marché de l'occasion.
- ✓ Renouvellement du contrat ou prolonger la location du bien avec une durée variable et un loyer réduit par rapport aux loyers précédents, et parfois avec la possibilité de résilier le contrat à tout moment.

Figure N° II-01 : le déroulement d'une opération de crédit-bail



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

Cette figure désigne le déroulement de l'opération de crédit-bail 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.

1.2.3 Les biens financés par le crédit-bail

D'après la définition du crédit-bail, les biens financés par le crédit-bail sont seulement les biens et les matériels destinés à usage professionnel. C'est un financement qui concerne tous les biens qui portent un numéro de série et qui sont nécessaires à l'activité professionnelle de l'entreprise.

Les biens financés peuvent être :

- ✓ Des biens d'équipements ou du matériel d'outillage acheté en vue de l'opération.
- ✓ Des fonds de commerce ou éléments incorporel.
- ✓ Des biens immobiliers à usage professionnel.

2. La typologie et les différentes techniques du crédit-bail

2.1 La typologie du crédit-bail

Le crédit-bail est un outil permettant de financer tout type d'investissement. Il existe plusieurs catégories classées selon les critères suivant :

- Selon le transfert de risque
- Selon la nature de l'objet du contrat
- La nationalité des parties au contrat

Pour mieux les distinguer, nous allons les présenter ci-après :

2.1.1 Selon le transfert de risque

Ce critère prend en considération le transfert des risques liés à la propriété du bien, on distingue deux types :

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

a. Le crédit-bail financier

Le crédit-bail financier est la forme la plus courante et la plus apparente au crédit-bail défini en France ainsi qu'en Algérie. Ce type de crédit-bail est caractérisé par le transfert du crédit-bailleur au crédit-preneur de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien. C'est-à-dire, c'est le preneur qui prend en charge tous les frais d'entretiens, de réparation et d'assurance relatifs au bien objet du contrat de crédit-bail, prévoit l'acquisition du matériel à l'expiration du contrat. Ainsi, il assume le risque d'obsolescence du bien⁴³.

Le rôle du bailleur s'identifie à celui du bailleur de fonds. Cette attitude est confirmée par le caractère souvent symbolique de la valeur résiduelle prévue comme base de l'option d'achat laissée au locataire.

Le bailleur structure le contrat de manière à récupérer intégralement le cout initial de l'équipement ainsi que sa marge bénéficiaire.

⁴³ BELADEL Amina, « Le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie », mémoire présenté pour l'obtention de diplôme magister en Sciences Economiques, année 2013, p 29.

b. Le crédit-bail opérationnel ⁴⁴

Le crédit-bail opérationnel est une formule de financement accompagnée d'une offre de services complémentaires (assurance, maintenance, remplacement...). Il concerne spécialement les biens d'équipement tel que le matériel de bureaux, les équipements informatiques, les véhicules et les camions.

Ce type de crédit-bail est pour avoir un équipement en bon état en fin du contrat. Le bailleur espère atteindre son objectif de profit par une relocation ou une vente du matériel, d'où la nécessité d'avoir un équipement en bon état.

Le crédit-bail opérationnel est caractérisé par :

- Le bailleur demeure toujours le propriétaire du bien, et il le conserve à l'actif de son propre bilan. Le crédit-bailleur n'offre pas l'option d'achat au crédit-preneur à échéance du contrat de location.
- La durée de location est inférieure à la durée de vie économique du bien, ce qui fait que les loyers payés par le preneur ne représentent qu'un amortissement partiel de la totalité des coûts engagés par le bailleur lors de l'achat du bien. Cependant, le bailleur s'attend à récupérer l'ensemble de ces coûts grâce aux nombreuses locations et à la vente finale du bien.
- Le contrat de crédit-bail opérationnel contient une clause d'annulation donnant le droit au preneur d'annuler le contrat à tout moment.

Pour conclure ce point nous présentons une comparaison entre le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel.

⁴⁴ ATIK Fatima Zohra, « étude du financement par leasing en Algérie », mémoire de fin de cycle master en science commerciales et financières, 2018, p 22.

Tableau N° II-01 : Comparaison entre le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel

Caractéristiques	Crédit-bail Financier	Crédit-bail Opérationnel
Objet du crédit-bail	Biens mobiliers et immobiliers	Biens mobiliers et immobiliers
Durée du contrat	La durée d'utilisation économique est généralement la durée de vie économique du bien objet du contrat	La durée d'utilisation économique est inférieure à la durée de vie économique du bien
Caractère d'investissement	Oui	Non
Signification économique	Financement d'un investissement	Location, utilisation
Risques liés à l'investissement	Assumés par le preneur comme lors de l'achat d'un bien d'investissement	Assumés par la société de leasing car le contrat est résiliable à court terme

Source : KRAENZLIN Sebastien, « Leasing: tendances actuelle », Economic Research, Suisse, Octobre 2006, p 20.

2.1.2 Selon la nature de l'objet du contrat

Selon ce critère, on distingue :

- Le crédit-bail mobilier.
- Le crédit-bail immobilier.
- Le crédit-bail sur le fonds de commerce.

a. Le crédit-bail mobilier :

Le crédit-bail mobilier est une opération de location de biens d'équipement ou de matériels d'outillage achetés en vue de leur location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la

possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers⁴⁵.

Il y a lieu de souligner que le bien financé doit être complet, autrement dit même si le bien est constitué de plusieurs éléments nécessitant le recours à plusieurs fournisseurs, ces éléments ne peuvent pas être financés isolément. Par exemple le financement d'un châssis d'un camion avec une carrosserie frigorifique ajoutée par un autre fournisseur et un compresseur vendu par un troisième sont financés par le même bailleur, ce qui fait que si un bailleur finance le châssis, un autre bailleur ne peut pas financer sa carrosserie. Outre tous les équipements nécessaires au fonctionnement du bien, les frais de transport ainsi que les frais d'installation peuvent être intégrés par le bailleur ⁴⁶.

Cette opération peut porter sur les biens d'équipements ou de matériels neufs ou d'occasions à forte valeur de revente.

b. Le crédit-bail immobilier :

Le crédit-bail immobilier concentre sur le financement de biens immeubles à usage professionnel, et lorsque ces opérations quelle que soit leur qualification permettent aux locataires de devenir propriétaire de toute ou partie des biens loués, au plus tard à l'expiration du bail.

Le crédit-bail immobilier peut financer 100% de l'opération d'acquisition immobilière et contrairement au crédit-bail mobilier accordé sur une période qui n'excédant pas 5 ans, le crédit-bail immobilier peut être payable mensuellement ou trimestriellement sur des durées de 8 à 15 ans

Le taux d'intérêt pratiqué peut être fixe, variable ou indexé.

c. Le crédit-bail sur fonds de commerce

Le crédit-bail sur fonds de commerce concerne des opérations d'acquisitions de fonds de commerce. Ce système de crédit-bail fonctionne selon le même schéma d'une opération de crédit-bail classique.

Ce type de crédit-bail a très peu de succès en raison essentiellement de :

⁴⁵ <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/credit-bail-mobilier>, Consulté le 04/03/2019 à 23:57

⁴⁶ GERVAIS F. Op.cit., p 09

- La variation de la valeur du fonds de commerce dans le temps ce qui représente un risque pour le bailleur (propriétaire du fonds de commerce).
- Les avantages fiscaux sont limités par principe du non amortissement du fonds de commerce.
- Le cout élevé des droits d'enregistrement pour le locataire.

2.1.3 Selon la nationalité des parties au contrat

Ce critère prend en considération la nationalité des intervenants. Nous distinguons alors entre :

- Le crédit-bail national
- Le crédit-bail international

a. Le crédit-bail national

Le crédit-bail national est une opération qui met en présence un bailleur et un locataire résidant dans le même pays, la résidence de fournisseur n'est pas prise en considération.

b. Le crédit-bail international

Le contrat de crédit-bail sera considéré comme international lorsque le bailleur et le preneur (locataire) résident dans des pays différents, cet élément est nécessaire et suffisant pour qualifier comme contrat de crédit-bail international.

Autrement dit le crédit-bail international peut être défini comme « il s'agit d'opération dont lesquelles le propriétaire d'un bien et son locataire ne résident pas dans le même pays, elles permettent d'éviter, par exemple, le recours a une société mère pour financement du programme d'investissement d'une filiale domiciliée à l'étranger »⁴⁷.

2.2 Les différentes techniques de crédit-bail

Le crédit-bail comme étant un moyen de financement des investissements, se pratique sous différentes techniques

2.2.1 Le crédit-bail direct

⁴⁷ BOUYAKOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition casbah, Alger 2000, p.258.

Le bailleur signe simultanément un contrat avec le fournisseur et un contrat de crédit-bail avec le preneur.

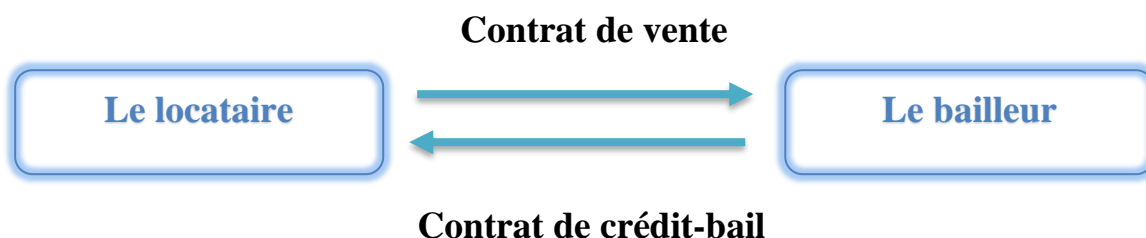
2.2.2 La cession bail (lease-back)

C'est la formule par laquelle une entreprise cède à une société de leasing un bien mobilier ou immobilier dont elle est propriétaire et conclut aussitôt avec elle un contrat de leasing sur ledit bien. Grâce à la cession bail, l'entreprise dispose de fonds nouveaux et continus, selon le principe même du leasing, à utiliser le bien⁴⁸.

« ...Il permet à une entreprise de se procurer de nouvelles ressources en désinvestissant tout en gardant la jouissance de bien, par le biais d'une location. »⁴⁹.

Nous pouvons conclure que la cession bail est une forme particulière de financement qui permet à une entreprise propriétaire de bien de le céder à une société de crédit-bail en vue d'obtenir de cette dernière, un contrat de crédit-bail lui permettant de garder l'usage de bien concerné.

Figure N° II-02 : Réalisation d'une opération de cession-bail



Source : Figure réalisée par nos soins suite à nos différentes lectures

2.2.3 Le crédit-bail adossé

Il s'agit d'un contrat de crédit-bail conclu entre la société de crédit-bail et le fournisseur, contrat qui prévoit formellement que ce dernier puisse sous louer le matériel qui fait l'objet de contrat.

Il intéresse tout particulièrement les fournisseurs de matériels traitant avec des entreprises utilisatrices qui, pour différentes raisons (leur petite taille, le montant unitaire peu élevé de leurs investissements, etc.), ne peuvent avoir accès directement au crédit-bail. Ainsi,

⁴⁸ GARRIDO E. Op-Cit, p 102

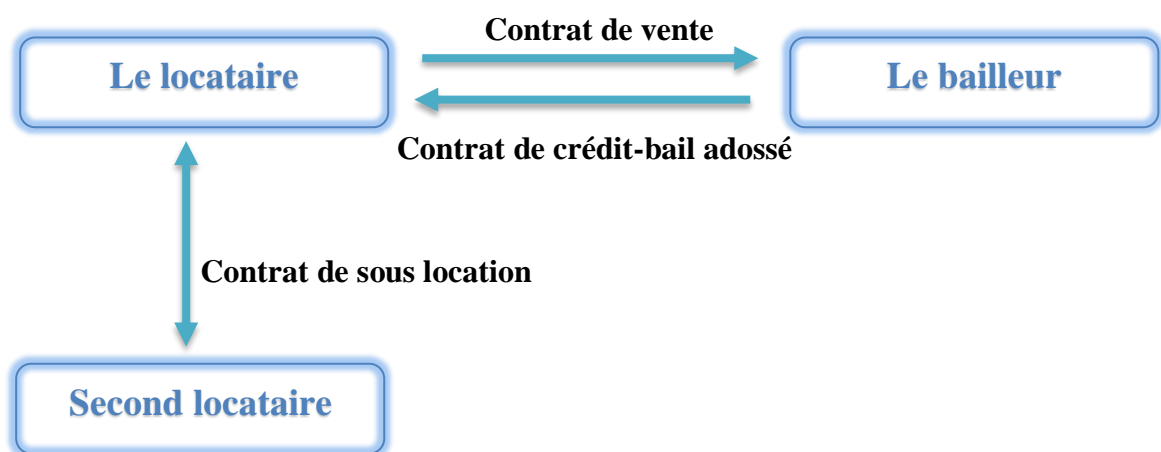
⁴⁹ BOUYACOUB Farouk, Op.Cit., p.258.

il permet à un certain nombre de secteurs de production de biens d'équipements (matériel informatique et bureautique, chariot élévateur, machines, outils, baraques de chantier, etc.) de satisfaire une clientèle potentielle⁵⁰.

Donc, la société de crédit-bail achète le bien du fournisseur. Ce dernier garde le bien à sa disposition pour le sous louer à ses propre clients désignés comme sous locataire.

Nous pouvons distinguer deux modalités de leasing adossé. Il peut concerner une société de crédit-bail et un fournisseur ou alors deux sociétés de crédit-bail.

Figure N° II-03 : Schéma d'opération de crédit-bail adossé



Source : Figure réalisée par nos soins suite à nos différentes lectures

3. Les avantages et les inconvénients du crédit-bail.

3.1 Les avantages du crédit-bail

3.1.1 Pour le crédit preneur

- Financement intégrale de l'investissement, alors qu'un crédit bancaire traditionnel exige un apport initial, la société de crédit-bail finance le bien à acquérir à 100% TTC.

- En offrant un financement intégral, le crédit-bail permet de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ses fonds propres afin de les affecter aux financements de ses besoins d'exploitations dont les crédits sont plus délicats à obtenir.

- Contrairement à un crédit bancaire, le crédit-bail avec sa rapidité d'accès au financement favorise les entreprises qui ça soit pour procéder à des investissements imprévus

⁵⁰ COLASSE. B., « Gestion financière de l'entreprise », Edition Puf, Paris, 1982, p. 433.

et urgents ou alors pour saisir des opportunités de marché, sans pour autant bouleverser leur structure financière.

- Ce type de financement offre une grande souplesse d'adaptation car le bien est choisi par l'entreprise utilisatrice, il s'adapte parfaitement à ses besoins. Mais aussi une souplesse d'adaptation des loyers aux caractéristiques économiques de l'équipement et du marché : montant compatible avec les revenus générés par l'équipement lui-même, durée du financement compatible avec la durée de vie économique de l'équipement, possibilité d'indexation sur les variables du marché. Les variations des loyers sont nombreuses : les loyers sont payés d'avance, selon une périodicité mensuelle ou bien trimestrielle en fonction d'un barème linéaire ou dégressif.

- Le crédit preneur ne se soucie pas du risque d'obsolescence car l'alternative de restituer le bien objet du contrat à échéance lui permet d'opter pour le choix de renouvellement de l'investissement⁵¹.

- Le recours au crédit-bail ne nécessite pas au preneur de fournir une sûreté réelle, car le titre de propriété du bien est la principale garantie du bailleur, celui-ci pouvant récupérer l'équipement en cas de défaut du locataire.

- Pour le preneur généralement l'avantage fiscal se manifeste à deux niveaux :

- ✓ La déductibilité des loyers : les loyers sont considérés comme des charges d'exploitations déductibles intégralement du résultat imposable. Cette bonification fiscale sera d'autant plus importante que la durée du contrat de crédit-bail sera courte (loyers plus élevés) et que l'entreprise locataire sera en situation bénéficiaire⁵².
- ✓ Un allègement progressif du poids de la TVA : la TVA est payée par le locataire sur le montant des redevances au fur et à mesure du paiement des loyers et non pas le jour de l'acquisition du bien.

- L'investissement s'autofinance de manière dynamique : le crédit-bail permet de respecter la réalité économique selon laquelle le bien génère lui-même les revenus nécessaires à son remboursement à travers de la valeur ajoutée qu'il produit, non pas pour une période théorique d'amortissement ou de remboursement d'un concours bancaire traditionnel, mais sur

⁵¹ GERVAIS Jean Francois, Op.Cit, p 56

⁵² Eric GARRIDO, Le crédit-bail, outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale, Ed REVUE BANQUE, 2002, p 40

toute la durée de vie économique du bien et de son usage, tels que prévus au contrat. C'est là que réside l'originalité du crédit-bail.

- L'option d'achat : le crédit-bail laisse au preneur une marge de manœuvre quant à l'option finale (achat, restitution, relocation), lui permettant de décider au moment opportun du choix le plus indiqué en fonction de la situation et des besoins de son entreprise.

Nous pouvons conclure que le crédit-bail est un mode de financement incitative pour investir par ses avantages surtout pour les petites et moyennes entreprises (PME).

3.1.2 Pour le crédit bailleur

- Le bailleur conserve la propriété juridique du bien objet du contrat ce qui fait de lui un créancier privilégié par rapport à d'autres organismes prêteur. De plus, il peut exiger des garanties complémentaires pour se prémunir contre une négligence nuisible à la valeur du matériel de la part du preneur ou autre risque.

- L'opération de crédit-bail a un rendement supérieur par rapport à d'autres opérations de crédit. Cette différence se justifie par le risque important que prend le bailleur en finançant intégralement l'investissement.

- Étant le propriétaire légal du bien, le bailleur bénéficie généralement du droit d'amortissement, déduisant ainsi de son résultat imposable le coût d'acquisition du bien.

- Le crédit-bailleur est particulièrement sensible aux aspects maintenance, suivi et assurance du matériel qui est pris en charge par le locataire et qui garantissent en même temps au crédit-bailleur la récupération du bien loué dans un bon état si l'option d'achat n'est pas levée.

3.1.3 Pour le fournisseur

Le recours au crédit-bail, donne des avantages au fournisseur. Cette opération lui permet :

- L'écoulement des équipements qui autrement seraient inaccessibles à certains utilisateurs, en raison de leur coût ou, du moins, seraient moins souvent renouvelés. Le fournisseur sera ainsi débarrassé du problème de surstockage.

- Instrument de promotion de ses ventes, le crédit-bail est capable de lui créer de nouveaux débouchés.

- La diminution du risque des impayés, vu qu'il sera payé par la société de crédit-bail dans la surface financière est plus importante que celle des entreprises clientes

3.2 Les inconvénients du crédit-bail

Comme tout mode de financement, le crédit-bail décèle quelques inconvénients tant pour le preneur que pour le bailleur.

3.2.1 Pour le crédit preneur

- Le crédit-bail connu par son coût élevé par rapport à un crédit bancaire traditionnel. Ce renchérissement est dû aux loyers qui doivent couvrir l'amortissement du bien, le coût de l'argent investi et la rémunération des services rendus.

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

- Durant toute la période de location, le bien objet du contrat de crédit-bail ne fait pas partie du patrimoine du preneur, par conséquence, il ne peut faire l'objet de garanties vis-à-vis d'éventuels créanciers.

- Le crédit-bail fait perdre à l'entreprise chaque année les économies d'impôt liées aux dotations aux amortissements car le bien pris ne lui appartient pas.

- En défaveur du crédit-bail (surtout psychologiquement), certains entreprises, dirigeant en générale des entreprises de petite taille, apprécient mieux le fait d'avoir dans leur bilan (donc de financer à crédit) leurs actifs, les biens dont ils ont usage, pour traduire leur patrimoine professionnel ...ils hésitent alors à recourir au crédit-bail que leur garantit pourtant leur propriété future par l'option d'achat⁵³

- Le locataire n'a la possibilité d'être propriétaire qu'à la fin de la période irréductible du contrat.

3.2.2 Pour le crédit bailleur

- Si le locataire est défaillant, le bailleur est soumis aux aléas du marché de l'occasion dont il ne peut toujours tirer un bon prix.

⁵³ GERVAIS Jean François, Op.cit. p 19

- S'il s'agit d'un crédit-bail où le locataire ne devient pas propriétaire à la fin du contrat, le bailleur est particulièrement sensible aux aspects maintenance, suivi, assurance du matériel qui lui garantissent un retour, voulu ou non, de l'équipement dans un état satisfaisant. Le bailleur devra donc s'attacher à obtenir des garanties et un certain contrôle de l'état de l'équipement.

- A la fin du contrat, si l'option d'achat n'est pas levée, le bailleur support le risque d'obsolescence car il est obligé de disposer un bien presque totalement amorti en fin de contrat de location et risque de rencontrer des problèmes de revente sur le marché d'occasion.

- En cas de restitution du bien en fin de location, le problème que rencontre beaucoup de société de crédit-bail est absence d'une aire de stockage ou de hangars pour ranger les bien restitués.

4. Les risques et les garanties liées au crédit-bail

4.1 Les risques induits par le crédit-bail

Dans ce domaine il y a toujours des risques et le bailleur doit les réduire au maximum et de se protéger contre ces risques qui sont essentiellement liés à :

- Le risque matériel ou d'équipement
- Le risque client
- Le risque du taux d'intérêt

4.1.1 Les risques liés à l'équipement objet du contrat⁵⁴

La garantie principale du crédit bailleur réside dans la propriété effective du bien qui fait l'objet du contrat de crédit-bail.

Les deux principaux risques que court le crédit-bailleur quant à l'équipement, sont généralement désignés sous les noms de :

A. Risque de contrepartie : en raison de la défaillance du crédit-preneur en cours de contrat, le crédit bailleur est alors amené à récupérer le bien, et à le vendre sur le marché de l'occasion. Il est alors impératif que la dette résiduelle, c'est-à-dire le montant du capital restant dû et non amorti par les loyers, soit inférieure à la valeur marchande du bien.

⁵⁴ GARRIDO Eric, Op.Cit, p 61

B. Risque de valeur résiduelle : 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, ces risques varient en fonction des données relatives à la nature même de l'équipement, aux caractéristiques du fournisseur et à la structure de marché de l'occasion.

4.1.2 Le risque client (Preneur)

Comme dans toutes opérations de crédit, la qualité de l'emprunteur est importante. Une attention particulière doit être portée sur les comptes d'exploitation du locataire en vertu du principe qui édicte qu'en matière de crédit-bail, c'est le bien financé qui génère les revenus nécessaires pour le paiement de ses loyers. L'examen de la situation financière de cette dernière et de son programme d'investissement doit permettre d'apprécier sa capacité à payer les loyers de l'opération envisagée et à faire face à l'ensemble de ses autres engagements.

4.1.3 Le risque de taux d'intérêt

Ce risque peut provenir entre le taux d'intérêts des ressources du bailleur, d'une part et le taux d'intérêts appliqué par le bailleur dans ses opérations de crédit-bail.

Dans une opération de crédit-bail, les loyers sont fixés au début de l'opération, ils sont donc calculés suivant un taux fixe d'emploi.

Le bailleur sera donc confronté au choix de la nature des taux d'intérêts de ses ressources qui sont le plus souvent obtenus par emprunt bancaire. Ces taux peuvent être fixes ou variables et présentent deux risques :

a. Le risque taux fixe/ taux variable :

Si le taux d'emprunt est variable : Par définition les taux variables fluctuent donc peuvent diminuer comme ils peuvent augmenter.

Dans le cas d'une baisse du taux sur le marché financier, l'écart entre le taux d'emploi des opérations de crédit-bail et le taux d'intérêt payé pour les ressources empruntées viendra augmenter la marge de la société de crédit-bail.

Dans le cas contraire c'est-à-dire une augmentation de ces taux, la marge diminuera.

En résumé, adosser un emploi à taux fixe à une ressource à taux variable génère un risque spéculatif.

b. Le risque de maturité en taux fixe :

Si le taux d'emprunt est fixe : l'augmentation des taux variables sur le marché financier protège la marge du crédit bailleur car le risque spéculatif disparaît.

Dans le cas de diminution des taux variables sur le marché financier, le choix des taux fixes génère un manque à gagner pour la société de crédit-bail.

4.2 Les garanties liées au crédit-bail

Le financement par crédit-bail offre la propriété du bien et n'exclut pas la prise d'autres garanties supplémentaires

4.2.1 Propriété du bien

La première et principale garantie du crédit-bailleur réside dans la propriété effective du bien qui fait l'objet du contrat de crédit-bail. Cette garantie découle directement du contrat de crédit-bail pendant toute la période de location. En cas de défaillance du preneur, le bailleur pourra reprendre le bien.

4.2.2 Garanties supplémentaires

La propriété juridique ne dispense pas le bailleur du risque. De ce fait, il est de pratiques courantes que le contrat de crédit-bail prévoit des garanties supplémentaires à celle de la propriété du bien. Les principales garanties sont :

- **Dépôt de garantie**

Il s'agit d'une somme d'argent déterminée du montant du financement qui est prélevée avec le premier loyer en vue d'assurer au bailleur la bonne exécution des obligations du locataire.

Ce dépôt de garantie est remboursé en fin d'opération au client ou s'impute tout ou partie des loyers impayés en cas de défaillance de sa part.

- **Hypothèque**

Permet au bailleur en cas de défaillance du preneur, de saisir par voie judiciaire le bien immobilier désigné en garantie et le vendre afin de couvrir le solde restant.

- **Nantissement**

Le preneur peut donner un bien mobilier en garantie de la dette qu'il contracte. Ce bien peut être des valeurs mobilières, un fonds de commerce, de l'outillage et du matériel d'équipements.

- **Cautionnement**

Le cautionnement est un contrat par lequel le bailleur accepte qu'une personne se porte caution. La caution s'engage à prendre en charge le remboursement de la dette en cas de défaillance du preneur.

Section 02 : Le crédit-bail dans le contexte algérien

1. L'encadrement du crédit-bail en Algérie

Après avoir des difficultés financières rencontrées par la majorité des entreprises d'une part et la rareté et la cherté des ressources disponibles d'autre part, constituent autant d'obstacles à la volonté des opérateurs pour développer et/ ou moderniser leurs outils de production.

Le mode de financement par le crédit-bail ou le leasing est introduit en Algérie, l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail est venue lever un obstacle important d'absence de cadre légale régissant l'exercice de l'activité de crédit-bail en mettant en application les dispositions de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Des dispositions d'ordre juridique, fiscale et douanière ont été établis pour permettre aux banques et société de leasing de lancer le crédit-bail comme mode de financement des investissements

1.1. L'aspect juridique du crédit-bail

Sur le plan légale, le crédit-bail a été introduit en 1990 par **la loi n° 90-10 du 14 avril 1990** relative à la monnaie et au crédit. Dans son article 112 alinéa 2 est stipulé que : « Sont

assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits-bails. »

Cette même loi fait, également référence au crédit-bail dans son article 116 alinéa 6, qui stipule que seuls les banques et les établissements financiers sont habilités à effectuer, au titre d'activités connexes à leur fonction principale, des opérations de location assorties d'option d'achat.

Toutefois, il est bon de signaler que cet alinéa a été supprimé **par l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003** relative à la monnaie et au crédit, qui venue modifier et remplacer **la loi n°90-10 du 14 avril 1990**.

Il y a lieu de souligner qu'après **la loi n° 90-10 du 14 avril 1990** qui a introduit le crédit-bail en Algérie, un règlement du Conseil de la Monnaie et du Crédit "CMC" a été publié sous le numéro **92-08 en date du 17 novembre 1992** portant plan comptable bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers. Ce règlement précise que les immobilisations données en crédit-bail ou en location simple figurent dans le compte de la classe n° 4 intitulée « Valeurs Immobilisées ».

Bien que, **la loi n°90-10 du 14 avril 1990** a introduit le crédit-bail en Algérie, mais ce n'est qu'à partir de 1996, à travers **le règlement n°96-09 du 10 janvier 1996**, que des dispositions juridiques, fiscale ont été prises afin de supprimer les obstacles qui freinaient l'essor de cette nouvelle technique de financement.

1.1.1. L'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relatif au crédit-bail

Cette ordonnance édicte le contenu de contrat de crédit-bail, l'un des objectifs essentiels de l'ordonnance est de situer l'opération de crédit-bail en tant que contrat relevant d'une qualification juridique spécifique, en tant qu'acte de commerce et en tant qu'instrument de crédit.

L'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 comporte :

- La définition des opérations du crédit-bail sous ses différents aspects : national ou international, financier ou opérationnel, mobilier ou immobilier ou portant sur un fonds de commerce ou un établissement artisanal.
- La publication légale de l'opération de crédit-bail.

- Les clauses obligatoires et facultatives du contrat de crédit-bail.
- Les droits et obligations du crédit bailleur et de crédit preneur.

Nous résumons ci-après les principales dispositions contenues dans cette ordonnance :

I. Définition des opérations de crédit-bail

Dans le premier article, l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 dispose que : " le crédit-bail ou leasing est une opération commerciale et financière, réalisée par les banques et établissements financiers ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou morales de droit public ou privé, ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire, et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fond de commerce ou sur des établissements artisanaux ".

A travers cette même ordonnance, la législation algérienne a classé les opérations de crédit-bail en trois grandes familles et en se fondant toujours sur les trois typologies ou critères qui ont été présentés lors du deuxième point dans ce chapitre et de ce présent mémoire. A savoir

- a. Le transfert du risque :** l'article 02 de cette même ordonnance dispose que selon ce critère on distingue 2 types de crédit-bail, le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel
 - **Le crédit-bail financier** est défini comme étant un contrat prévoyant le transfert au locataire de tous les risques, droits et obligations, avantages et inconvénients liés à la propriété du bien financé par cette dite opération. Le crédit-bail financier est un contrat qui ne peut être résilié et il garantit au bailleur le recouvrement des fonds investis ainsi qu'une marge de bénéfice.
 - **Le crédit-bail opérationnel** est défini comme étant un contrat où les risques, droits et obligations, avantages et inconvénients inhérents au droit de propriété du bien financé ne sont pas transférés au locataire, par conséquent c'est le bailleur qui assume les attributs de la propriété juridiques.
- b. L'objet du contrat :** cette même ordonnance a aussi défini cette opération selon le bien objet du contrat en mettant en évidence le crédit-bail mobilier, le crédit-bail

immobilier et le crédit-bail sur le fonds de commerce qui correspondent respectivement aux articles 03, 04 et 09 de la présente ordonnance.

- **Le crédit-bail mobilier** est défini comme un contrat portant sur un bien meuble constitué d'équipements ou de matériels nécessaires à l'activité de l'opération économique.
- **Le crédit-bail immobilier** porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l'opération économique.
- **Le crédit-bail sur fonds de commerce** et établissements artisanaux est considéré comme l'acte par lequel un bailleur donne en location moyennant loyers et pour une durée irrévocable à un locataire un fonds de commerce ou établissement artisanal lui appartenant avec une promesse unilatérale de vente moyennant un prix tenant compte au moins pour partie des versements qu'il aura effectués à titre de loyers. Le fonds de commerce ou l'établissement artisanal ne peut faire l'objet d'une opération de cession bail.

c. La nationalité de l'opération : En évoquant ce critère, l'article 5 de ladite ordonnance distingue le crédit-bail national ou domestique et le crédit-bail international.

- **Le crédit-bail national** met en présence un bailleur et un preneur tous deux résidant en Algérie.
- **Le crédit-bail international** est conclu entre un preneur ayant la qualité de résident en Algérie avec un bailleur ayant la qualité de non résident ou alors entre un preneur non résident en bailleur résident en Algérie.

L'article 06 de l'ordonnance stipule que les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité. Toutefois, cet article n'a pas fait l'objet de texte d'application.

II. La publicité légale

L'article 06 prévoit que « Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité dont les modalités sont fixées par voie réglementaire ».

Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité qui doit permettre l'identification des parties et celles des biens objet des opérations de crédit-bail. A cet effet, le

bailleur est tenu de procéder à la publication des contrats de crédit-bail mobilier auprès des centres du registre de commerce et la publication des contrats de crédit-bail immobilier auprès des conservations foncières.

Les frais de publicité sont généralement à la charge du crédit preneur.

Il y a lieu de souligner que les textes réglementaires permettant la mise en œuvre de l'article ci-dessus, ne sont parus que dix ans après la promulgation de l'ordonnance 96-09 le premier étant le décret exécutif n° 90/2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier et le second étant le décret exécutif no 91/2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.

III. Le contrat de crédit-bail.

a. Les qualifications juridiques du contrat de crédit-bail

Conformément aux dispositions de l'article 10 de l'ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996, le contrat de crédit-bail est qualifié comme si " son objet est libellé d'une manière permettant de constater sans ambiguïté qu'il :

- Garantit au crédit-preneur l'utilisation et la jouissance du bien loué, pendant un délai minimum et à un prix fixé d'avance, comme s'il en était le propriétaire.
- Assure au crédit-bailleur la perception d'un certain montant de loyers pour une durée appelée "période irrévocable " pendant laquelle il ne peut être mis fin à la location, sauf accord contraire des parties.
- Permet au crédit-preneur, pour le cas du crédit-bail financier uniquement et à l'expiration de la période irrévocable de location, d'acquérir le bien loué pour une valeur résiduelle tenant compte des loyers perçus, s'il décide de lever l'option d'achat, sans que cela limite le droit des parties au contrat de renouveler la location pour une durée et moyennant un loyer à convenir, ni le droit du crédit-preneur de restituer le bien loué à la fin de la période initiale de location.

b. Les clauses du contrat de crédit-bail :

Le contrat du crédit-bail est un document juridique qui contient des clauses obligatoires et facultatives :

Les articles 12, 13, 14, 15 et 16 contiennent des clauses obligatoires qui portent sur :

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

Les articles 17, 18 portent sur les clauses facultatives

- L'engagement du preneur à fournir au bailleur des garanties ou sûretés réelle ou personnelles.
- L'exonération du bailleur de sa responsabilité civile vis-à-vis du preneur- ou vis-à-vis des tiers.
- L'exonération du bailleur des obligations liées à la propriété du bien loué.
- La renonciation du preneur à la résiliation du contrat de crédit-bail ou à la diminution des loyers dans le cas où le bien a été détruit par cas de force majeure ou par un tiers.
- La renonciation du locataire à la garantie du droit d'éviction et à la garantie des vices cachés.
- La possibilité du preneur à demander au crédit bailleur le remplacement du bien loué en cas d'obsolescence durant la période irrévocable de la location

IV. Les obligations des contractants :

Avant d'aborder les droits et obligations des parties, on procédera à la présentation des règles de protection des droits du bailleur sur le bien loué, à savoir⁵⁵ :

- Le bailleur demeure propriétaire durant la période irrévocable de location.
- Dans le cas où le locataire ne paie pas un seul terme de loyer, le bailleur peut mettre fin à son droit de jouissance après préavis ou mise en demeure de 15 jours ouvrables. Le non-paiement d'un seul loyer constitue une rupture abusive du contrat.
- Dans le cas de rupture abusive du contrat de crédit-bail par le locataire, le bailleur peut saisir la justice et le juge se prononce sur le paiement des loyers

⁵⁵ Selon les articles 19 à 28 de l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail.

restant dus ainsi qu'une réparation couvrant les pertes subies et les gains manqués au sens de l'article 182 du code civil.

- En cas d'insolvabilité du preneur constatée par faillite et liquidation, le bien objet du contrat de crédit-bail échappe à la poursuite des créanciers qu'ils soient chirographaires ou privilégiés.
- Dans le but de recouvrer sa créance née du contrat de crédit-bail, le bailleur dispose d'un privilège général sur tous les biens mobiliers et immobiliers, créances et avoirs en compte du preneur prenant rang immédiatement après les privilèges édictés par les articles 990 et 991 du code civil (frais de justice et impôts pour le Trésor) et ceux des salariés.
- Dans le cas de perte totale ou partielle du bien loué, le bailleur est le seul habilité à recevoir les indemnités d'assurances portant sur le bien objet du contrat de crédit-bail.

L'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 différencie les droits et obligations des parties qu'il s'agit de crédit-bail mobilier ou de crédit-bail immobilier. Dans ce qui va suivre, on présentera de façon confondue les obligations de chacun des contractants aussi bien pour le crédit-bail mobilier que le crédit-bail immobilier.

➤ **Les obligations du bailleur**

- Accorder la jouissance du bien objet du contrat au locataire pendant toute la durée irrévocable de location.
- Ne pas troubler le locataire non défaillant dans la jouissance du bien loué.
- Payer au fournisseur le prix total du bien ainsi que les taxes, impôts et autres charges grevant le bien loué.
- Garantir au preneur le respect des clauses du contrat de crédit-bail.

➤ **Les obligations du preneur**

- Payer les redevances locatives au bailleur selon un échéancier préalablement établi.
- Entretien du bien loué et procéder à une souscription d'une police d'assurance.
- Utiliser le bien loué comme convenu et d'une manière conforme à sa destination.

- Faire les réparations nécessaires du bien loué.
- Ne pas céder son droit de jouissance et ne pas sous louer le bien objet du contrat sans l'accord préalable du bailleur.
- Restituer le bien loué au bailleur en cas de non levée d'option d'achat.

V. Fin du contrat du crédit-bail

A l'expiration de la durée irrévocable du contrat de crédit-bail, la propriété du bien est transférée au crédit preneur, si ce dernier lève l'option d'achat par lettre recommandée adressée au crédit-bailleur au moins quinze jours avant l'expiration du contrat.

Selon l'article 45 de la même ordonnance : « Le transfert de propriété se fait par acte authentique qui sera publié conformément aux dispositions légales en vigueur ».

La vente du bien loué est réputée acquise à la date d'établissement du contrat nonobstant le non accomplissement des formalités de publicité auxquelles les parties restent tenues.

1.1.2. Règlement n° 96-06 du 03 juillet 1996 fixant les modalités de construction des sociétés de crédit-bail et les conditions de leurs agréments

Le règlement de la Banque d'Algérie, n° 96-06 du 03 juillet 1996 fixe les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et détermine les conditions d'obtention de leur agrément par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC).

Ce règlement prévoit que :

- Selon l'article 03 du présent règlement, une société de crédit-bail ne peut être constituée que sous la forme d'une SPA (société par action), avec un capital social minimum fixé à 3,5 milliards de dinars algériens.
- Ses promoteurs doivent fournir, à l'appui d'une demande de constitution adressée au Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC), un dossier dont le contenu est précisé par la Banque d'Algérie, selon l'article 05.
- La décision d'agrément accordée par le gouverneur de la Banque d'Algérie est publiée au Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire.

- La décision d'agrément comporte : la raison sociale de la société de crédit-bail, son adresse le nom des principaux dirigeants, le montant du capital et sa répartition entre les actionnaires.

1.1.3. Instruction n° 07-96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leurs agréments

Cette instruction détermine les éléments d'appréciation composant le dossier de demande d'agrément d'une société de crédit-bail, elle est reproduite en trois annexes, qui portent successivement sur des renseignements à fournir par les apporteurs de capitaux, des informations descriptives du projet et un modèle de lettre à adresser au gouverneur de la Banque d'Algérie.

L'article 2 de cette instruction dispose que les promoteurs de la société de crédit-bail appelés à détenir au moins 10 % des droits de vote doivent présenter un dossier à l'appui de la demande d'agrément et répondre aux questionnaires qui ont pour principal objectif d'apporter :

- Des éléments d'appréciation et d'information relatifs notamment à la qualité et à l'honorabilité des promoteurs et de leurs garants éventuels.
- La liste des principaux dirigeants.
- Des capacités financières et techniques.
- Le programme d'activité.

A la lumière de la lecture de ce dispositif juridique qui encadre le crédit-bail, on constate que :

- Les banques universelles et les établissements financiers sont autorisés à accorder le crédit-bail puisque c'est une opération bancaire comme les autres malgré ses spécificités.
- Il peut être créé des établissements financiers spécialisés dans le crédit-bail à condition que ces sociétés obtiennent l'agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC). Ils devront donc répondre aux conditions exigées en matière de capital minimum, de respecter les ratios prudentiels et aux autres conditions exigées pour les établissements de crédit.
- Ce moyen de financement à terme des biens d'équipements ou des immeubles peut présenter de l'intérêt pour les grandes banques algériennes.

1.2. L'aspect fiscal de crédit-bail

En Algérie, pendant les premières années de son introduction par la loi 90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, le leasing n'avait pas de réglementations spécifiques. En effet, la législation fiscale en vigueur était celle du droit commun inspirée de la législation française, tout en essayant de l'adapter à la réalité Algérienne.

De nombreuses mesures fiscales ont été prises par la suite, par les pouvoirs publics en vue de l'encouragement de l'utilisation de la formule du leasing par les agents économiques et afin de lever les ambiguïtés constatées.

Dans le but de combler ce vide juridique, plusieurs mesures fiscales ont été prise dans différentes lois de finances et cela à partir de 1996.

Ces mesures se traduisent comme suit :

1.2.1. L'ordonnance n° 95-27 du 30 décembre 1995 portant loi de finances 1996

Cette loi stipule que :

- Les opérations d'achat d'immeubles dans le cadre du crédit-bail immobilier sont dispensées de la taxe de publicité foncière. (Article 58).
- Aux termes des dispositions du premier alinéa de l'article 112 de la loi de finances pour 1996, en matière de crédit-bail financier ou de crédit-bail opérationnel, c'est le crédit-bailleur qui est considéré fiscalement, comme disposant de la propriété juridique du bien loué, ce qui lui confère en conséquence le droit de pratiquer l'amortissement de ce bien.
- Cet amortissement est pratiqué suivant les règles et les modes définis par la législation fiscale en vigueur.
- Le deuxième alinéa de l'article 112 de la loi de finances pour 1996 stipule que le crédit-preneur dispose du droit de déductibilité du bénéfice imposable des loyers qu'il verse au crédit-bailleur. Ainsi, les loyers versés au titre du crédit-bail figurent désormais parmi les charges d'exploitation déductibles intégralement du bénéfice imposable.
- Aux termes des dispositions de l'article 113 de la loi de finances pour 1996, les gains de change latents générés par les flux financiers opérés dans une devise considérée, dans le cadre des opérations de crédit-bail international, et constatés en fin d'exercice sur les créances et dettes libellées en devise sont à rattacher aux produits imposables.

Le montant de gain du change est toujours calculé comme étant la différence entre le montant du dernier loyer versé et celui du loyer de l'année considérée.

1.2.2. Loi n° 2000-06 du 23 décembre 2000 portant loi de finance pour 2001

Dans le cadre des opérations de crédit-bail international, la loi de finances pour 2001 notamment l'article 11, avait introduit des changements dans les articles 108 et 156-2 du code des impôts directs en matière d'octroi d'un abattement à la base imposable. En effet, Cette loi stipule que :

- Un abattement de 60 % sur le montant des sommes payées à titre de loyers, en vertu d'un contrat de crédit-bail international, à des personnes non établies en Algérie.

L'assiette de la retenue à la source est réduite de 60 % pour les sommes payées à titre de loyers, en vertu d'un contrat de crédit-bail international, à des personnes non établies en Algérie.

1.2.3. Loi n° 01-12 du 19 juillet 2001 loi de finances complémentaire pour 2001

Les dispositions prévues par cette loi ont permis de régler un certain nombre de problèmes fiscaux relatifs au crédit-bail, soulevés par l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers (ABEF), cette loi prévoit que :

- Dans le cadre de contrat de crédit-bail financier, les banques, les établissements financiers et les sociétés de crédit-bail, sont autorisées à pratiquer l'amortissement linéaire ou dégressif des actifs immobilisés, sur une période égale à la durée du contrat de crédit-bail (article 02 modifiant et complétant l'article 141 du **code des impôts directs et taxes assimilées**).

- Exclusion du champ d'application de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), la partie correspondant au remboursement du crédit dans le cadre du crédit-bail financier (Article 05 modifiant et complétant l'article 220 du **code des impôts directs et taxes assimilées**)

- Extension de l'octroi des avantages fiscaux prévus par le décret de 1993 relatif à la promotion des investissements aux biens acquis par les crédit-bailleurs (Article 20)

En ce qui concerne les opérations de crédit-bail immobilier, l'administration fiscale, a diffusé la circulaire **n°01 du 15 août 2001** réaffirmant que les opérations de crédit-bail

immobilier sont des opérations de crédit. Par conséquent, les cessions d'immeubles au profit du crédit-preneur lorsqu'il lève l'option d'achat ne sont donc soumises aux droits d'enregistrement qu'à concurrence de la valeur résiduelle.

1.2.4. Loi n° 02-11 du 24 décembre 2002 loi de finances pour 2003

L'article 20 de la loi de finance complémentaire pour 2001 relatif aux avantages fiscaux a été modifié par l'article 61 de la finance 2003, dispose « ...Les équipements entrant dans le cadre de la réalisation de l'investissement bénéficient des avantages fiscaux et douaniers prévus par l'ordonnance n° 01-03 du 20 août 2001 relative à la promotion de l'investissement, lorsqu'ils sont acquis par un crédit bailleur, dans le cadre de contrat de crédit-bail financier conclu avec un promoteur bénéficiant des avantages suscités ».

La différence réside dans le renvoi de la loi des avantages fiscaux, dont bénéficier le bailleur à travers le locataire de **L'APSI à L'ANDI**.

1.2.5. La loi de finances complémentaire pour 2003

Cette loi complémentaire stipule que tous les avantages fiscaux et parafiscaux, prévus par le code des investissements réformé par l'ordonnance N° 01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, dont bénéficie le locataire seront également reportés au bailleur.

1.2.6. Loi n° 03-22 du 28 décembre 2003 portant loi de finances pour 2004

Dans son article N°353-5, cette loi stipule que les actes relatifs aux acquisitions immobilières, faites par les banques et les établissements financiers régis par l'ordonnance N° 03-11 du 26/08/2003, relative à la monnaie et au crédit, dans le cadre d'un crédit-bail immobilier ou toute autre crédit immobilier assimilé, destiné au financement des investissements faits par les opérateurs économiques pour usage commercial, industriel, agricole ou pour l'exercice de professions libérales, sont dispensés de la taxe de publicité foncière.

1.2.7. Loi n° 05-16 du 31 décembre 2005 portant loi de finances pour

Les modifications récemment apportées par cette loi sont les suivantes :

Un troisième mode de calcul d'amortissement a été introduit en faveur des immobilisations acquises sous forme de crédit-bail à ceux déjà introduits par l'article 02 de la

loi de finances complémentaire pour 2001. (Article 08) Il s'agit d'un mode d'amortissement linéaire accéléré assorti de coefficients comme suit :

- 1,5 pour les biens (hors mobilier et matériel de bureau et véhicule de tourisme) amortissable pour une période inférieure ou égale à 5 ans,
- 2 pour les biens amortissables pendant une période supérieure à 5 ans et inférieur ou égale à 10 ans.
- 2,5 pour les biens amortissables pendant une période supérieure à 10 ans et inférieure ou égale à 20 ans.

A titre d'exemple un matériel amortissable en 10 ans, dont le taux linéaire serait de 10 %, aura un coefficient 2, le taux d'amortissement applicable serait donc de 20 % dans le cadre d'un crédit-bail.

Les biens acquis dans le cadre du dispositif d'exonération qui cessent définitivement d'être utilisés pour des cas de force majeure dûment établie ainsi que les cessions de biens par la société de leasing en cas de levée d'option d'achat à terme ne sont plus tenus au reversement de la TVA, il est à signaler qu'auparavant, les biens ayant fait l'objet de récupération de la TVA doivent être conservés dans le patrimoine de l'entreprise pendant 05 années fautes de quoi, l'entreprise est tenue au reversement de la TVA proportionnellement au nombre d'années restant à courir (Article 30 de la loi de finance pour 2006, modifiant et complétant l'article 38 du code des taxes sur chiffre d'affaires).

1.2.8. La loi de finances pour 2007

Dans le cadre d'investissement, la loi de finances pour 2007 prévoit seulement une légère réduction de 30 à 25 % de l'IBS (impôt sur les bénéfices des sociétés).

1.2.9. Loi n° 07-12 du 30 décembre 2007 portant loi de finances pour 2008

Cette loi a apporté plusieurs modifications en matière de fiscalité, comme suit :

a. Les articles 4 et 10 de la dit loi ont modifié les articles 77 et 173 du CID⁵⁶ comme suit :

⁵⁶ Code des impôts directs.

- L'exonération de l'IRG⁵⁷ des plus-values réalisées lors de :
 - De la cession d'un élément d'actif par le crédit preneur au crédit bailleur dans un contrat de crédit-bail de type lease-back.
 - De la rétrocession d'un élément d'actif par le crédit bailleur au profit du crédit preneur au titre du transfert de propriété à ce dernier.
- b. Dans l'article 11**, Les banques, les établissements financiers et les sociétés pratiquant des opérations de crédit-bail sont autorisés à aligner l'amortissement fiscal des biens acquis dans le cadre du crédit-bail sur l'amortissement financier du crédit, au lieu de l'amortissement linéaire.
- c. A travers L'article 14**, sont exemptés des droits d'enregistrement, les mutations de biens d'équipement ou d'immeubles professionnels rétrocédés par le crédit bailleur au profit du preneur lors de la levée d'option d'achat par ce dernier.
- d. L'article 17**, stipule que les opérations d'acquisition effectuées par les banques et les établissements financiers dans le cadre des opérations de crédit-bail bénéficient d'une exonération de la TVA, dans le but de renforcer la trésorerie des entreprises exerçant l'activité de crédit-bail

1.2.10. Loi n° 09-09 du 30 décembre 2009 portant loi de finance pour 2010

L'article 8 de la loi de finance 2010 modifie les dispositions de l'article 141-3 du code des impôts directs et taxes assimilées, et rappelle que le crédit-bail ne s'amortira plus comme auparavant chez le bailleur, mais chez le preneur, compte tenu des dispositions du SCF.

Le texte précise que la durée d'amortissement sera égale à la durée du contrat, qui n'est pas forcément égale à la durée de vie du bien.

La loi de finances complémentaire 2010

L'article 27 de ladite loi stipule que :

Les dispositions antérieures à la loi de finances pour 2010 relatives aux règles d'amortissement dans le cadre des contrats de crédit-bail continuent à s'appliquer, à titre transitoire, jusqu'au 31 décembre 2012.

⁵⁷ Impôt sur revenu global.

Ainsi, et à titre exceptionnel, le crédit bailleur, continue à être fiscalement réputé disposer de la propriété juridique du bien loué dont il est titulaire de pratiquer l'amortissement.

Propriétaire économique du bien au sens des nouvelles normes comptables, le crédit preneur continue à disposer du droit de déductibilité du bénéfice imposable des loyers qu'il verse au crédit bailleur.

Cet article est proposé en vue de faciliter le passage de l'application des normes du Plan comptable national (PCN) aux nouvelles normes du Système Comptable Financier (SCF) aux banques et établissements financiers.

Certes, la loi de finances pour 2010 avait mis en conformité les dispositions traitant des règles d'amortissement (consécration du principe de la propriété économique qui permet au preneur de les comptabiliser comme actif au lieu et place du bailleur).

Cependant, le passage au nouveau système financier n'a pas permis aux banques et établissement financier de bénéficier d'une transition en termes de pratiques d'amortissement.

Le régime fiscal des opérations de crédit-bail en Algérie se présentait suivant les tableaux ci-après : (crédit-bail mobilier et crédit-bail immobilier)

Tableau N° II-02 : Le régime fiscal du crédit-bail mobilier :

Situation fiscale lors de l'achat du bien	
Société de crédit-bail	
<ul style="list-style-type: none"> - TVA sur achat déductible de celle collectée au titre des affaires imposable. - Inscription du bien à l'actif du bilan - Amortissement du bien sur la base du prix d'acquisition hors TVA 	
Situation fiscale pendant la période de location	
Société de crédit-bail	Locataire preneur
Les loyers perçus constituent des produits imposables à : <ul style="list-style-type: none"> - La TVA sur le montant des loyers encaissés. - L'IBS pour les sociétés de capitaux. - L'IRG pour les sociétés de personnes ou entreprises individuelles dans la catégorie de BIC⁵⁸ 	<ul style="list-style-type: none"> - TVA payée à la société de crédit-bail est en sus des loyers est déductible de la TVA due sur les affaires imposables. - Les loyers versés constituent des charges d'exploitation déductible du bénéfice imposable.

Source : selon la notice d'information de la direction générale des impôts "fiscalité du leasing"

⁵⁸ Personne physique exerçant à titre individuel une activité industrielle et commerciale.

Tableau N° II-03 : Le régime fiscal du crédit-bail immobilier :

Situation fiscale lors de l'achat du bien	
Société de crédit-bail	
<ul style="list-style-type: none"> - TVA sur achat si l'immeuble est une construction nouvelle ou s'il est acquis auprès d'une personne physique ou morale dont l'activité consiste en l'achat d'immeuble en vue de leur revente (marchands de biens) – (achat commercial). - Pas de TVA si l'immeuble est acheté auprès d'un particulier (acte civil). - Droits d'enregistrement⁵⁹ - Inscription du bien immeuble à l'actif du bilan. - Amortissement du bien sur la base du prix d'acquisition. 	
Situation fiscale pendant la période de location	
Société de crédit-bail	Locataire preneur
<ul style="list-style-type: none"> - TVA sur les encaissements. - TAP sur les loyers encaissés. - Taxe foncière sur les propriétés professionnelles. - Les produits de location sont imposables à l'IRG (sociétés de personnes ou entreprises individuelles dans la catégorie des BIC 	<ul style="list-style-type: none"> - TVA acquittée sur la location du bien immeuble est déductible de la TVA collectée au titre des affaires imposables. - Les loyers payés constituent des charges d'exploitation déductible du bénéfice imposable.

Source : selon la notice d'information de la direction générale des impôts

"fiscalité du leasing"

⁵⁹ Ces droits sont des impôts indirects perçus lors de l'enregistrement de certains actes et opérations juridiques.

1.3. Les dispositions douanières

Pour établir un bon fonctionnement d'une opération de crédit-bail Internationale des biens mobiliers à usage professionnel, Les lois de finances pour 1994 et 1996 se sont consacrées à la résolution des problèmes que rencontrent les preneurs algériens lors du dédouanement du bien objet du contrat de crédit-bail.

Quelques éléments de réponse peuvent être apportés dans ces articles suivants :

- **L'article 135** de la loi de finances 1994 énonce que les biens objets des contrats de crédit-bail international sont soumis au régime de l'admission temporaire durant toute la durée du contrat de location.

L'admission temporaire est définie comme étant « un régime douanier qui permet l'admission dans le territoire douanier, en suspension des droits et taxes sans application des prohibitions à caractère économique de marchandises importées dans un but défini et destiné à être réexportées dans un délai déterminé »⁶⁰.

Note :

Selon les dispositions de l'article 178 du code des douanes, le bien placé sous le régime de l'admission temporaire ne peut être (sauf si les autorités de douane le permettent) prêté, loué ou transporté hors de son lieu d'utilisation.

- **L'article 136** de la loi de finances 1994 stipule que les importations et/ou exportations d'équipements sous forme de crédit-bail financier sont assimilées à des opérations de paiement différé. Elles obéissent par conséquent, aux conditions de domiciliation et de paiement applicable à ces opérations.

- **L'article 135** de la loi de finances 1996 précise que les opérations d'importation et d'exportations rentrant dans le cadre d'opération de crédit-bail international sont soumises à un régime douanier suspensif des droits et taxes douaniers qui est celui de l'admission temporaire conformément à la durée du contrat de location qui sera déterminée par voie réglementaire.

- **L'article 136** de la loi de finances 1996 stipule que si l'option d'achat est levée à échéance de la période irrévocable de location, le preneur doit procéder au dédouanement du bien pour la mise à la consommation. Cette opération se concrétise sur présentation d'une facture d'achat.

⁶⁰ L'article 174 du code des douanes.

- **L'article 137** de la même loi met l'accent sur le fait que c'est le preneur qui doit prendre en charge, en sa qualité d'utilisateur, les formalités de douanes pour l'octroi du régime de l'admission temporaire ainsi que les formalités prévues pour la mise à la consommation dans le cas où l'option d'achat est levée. Dans le cas contraire, c'est aussi à lui de prendre en charge les formalités de réexportations à l'issue de la durée de contrat de crédit-bail.

- **Enfin, l'article 138** de la même loi stipule que les biens acquis par crédit-bail international sont dispensés des formalités de contrôle du commerce extérieur et des changes. Par ailleurs, ces opérations font objet d'une domiciliation bancaire préalable pour la régularité des transferts de capitaux vers l'étranger.

1.4. L'aspect comptable du crédit-bail

La traduction comptable d'une opération de crédit-bail diffère selon que l'on privilégie l'approche économique (modèle anglo-saxon), ou l'approche juridique (modèle français).

En Algérie, les biens acquis en crédit-bail sont comptabilisés selon le principe du droit du patrimoine. Ce traitement comptable est inspiré du modèle français qui repose sur le critère juridique de l'opération.

Dans le cadre de crédit-bail depuis et ceux depuis la date du 1^{er} janvier 2013 on utilise dans sa comptabilisation le SCF en lieu et place du PCN nous allons voir comment procéder à la comptabilisation d'un bien immobilier acquis via le crédit-bail financier.

Dans le cadre d'un contrat de location financement, à la fin de la période de location l'entreprise qui a loué le bien peut utiliser l'option d'achat moyennant un prix initialement fixé pour l'acquisition de ce bien suivant la clause d'achat prévue sur le contrat de crédit- bail.

Un contrat de location-financement est un contrat de location ayant pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété d'un actif.

1.4.1. Le traitement comptable chez le preneur

Selon le SCF :

Tout actif faisant l'objet d'un contrat de location-financement est comptabilisé à la date d'entrer en vigueur du contrat en respectant le principe de la prééminence de la réalité économique sur l'apparence⁶¹.

Au début de la période de location, les preneurs doivent comptabiliser les contrats de location-financement à l'actif et au passif de leur bilan **à la plus faible** des deux valeurs suivantes :

- À la juste valeur du bien loué (la juste valeur est le montant pour lequel un actif pourrait être échangé, ou un passif éteint, entre des parties bien informées, consentantes, et agissant dans des conditions de concurrence normale).
- À la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location, déterminés, chacune, au commencement du contrat de location.

L'obligation de payer les loyers futurs est comptabilisée pour le même montant au passif du bilan.

Les couts directs supportés par le preneur (négociation et finalisation des accords de location) sont ajoutés au montant comptabilisé à l'actif.

Les paiements minimaux au titre de la location sont les paiements que le preneur est ou peut être tenu, d'effectuer pendant la durée du contrat de location à l'exclusion du loyer conditionnel, des services et des taxes à payer par le bailleur et à lui rembourser, ainsi que :

Pour le preneur, tous les montants garantis par lui ou par une autre personne qui lui est liée, ou pour le bailleur, toute valeur résiduelle dont le paiement lui est garanti par le preneur, une personne liée au preneur ou un tiers indépendant ayant la capacité financière d'honorer cette garantie.

Toutefois, si le preneur a la possibilité d'acquérir l'actif à la date à laquelle l'option peut être levée, pour que l'option soit levée, les paiements minimaux au titre de la location sur la durée du contrat de location et le paiement effectuer au bilan pour lever ladite option d'achat.

⁶¹ RAFFOURNIER Bernard, « les normes comptables internationale IFRS/IAS », Economica, 2ème édition, Paris 2005, p150

Les fondements de cette classification obligatoire au bilan résident dans la recherche de la meilleure estimation des ressources contrôlées par une entité.

Effectivement, même si le preneur ne détient pas la propriété légale de l'actif loué, il n'est pas moins bénéficiaire des avantages économique et responsable désigné des risques.

- Le récapitulatif d'écriture comptable est le suivant :

➤ A la signature du contrat de location :

Numéro du compte		Date de paiement	Débit	Crédit
21x		Immobilisations	XX	
	167	Dettes Financières		XX

X est la plus faible entre la juste valeur et la valeur actualisée des paiements minimaux.

Pour déterminer si l'option d'achat est incitative, on compare la valeur nette comptable (VNC) du bien à la fin du contrat avec le prix (PV) de levée d'option d'achat

Si : VNC > PV : l'option d'achat est incitative, le taux d'intérêt (i) se détermine en résolvant l'équation suivante :

La juste valeur (JV)

$$JV = \text{Loyer} \times \frac{1 - (1 + i)^{-N}}{i} + \frac{\text{Prix de vente}}{(1 + i)^N}$$

Si : VNC < PV : l'option d'achat n'est pas incitative, le taux d'intérêt (i) se détermine :

$$JV = \text{Loyer} \times \frac{1 - (1 + i)^{-N}}{i} + \frac{\text{Valeur nette comptable}}{(1 + i)^N}$$

- **Ultérieurement**

Durant la période de location, la comptabilisation des redevances ou loyers, découle d'une ventilation en deux parties :

- Remboursement de la dette vis-à-vis du bailleur ;
- Charge financière correspondant à l'emprunt obtenu.

Pour chaque période comptable, un contrat de location-financement donne lieu à une charge d'amortissement de l'actif amortissable et à une charge financière. La méthode d'amortissement des actifs loués doit être cohérente avec celle applicable aux actifs amortissables que possède l'entité et la dotation aux amortissements doit être calculée selon IAS 16 "Immobilisations corporelles" et IAS 38 "Immobilisations incorporelles".

Pour déterminer si un actif loué a perdu de la valeur, une entité applique IAS 36 "Dépréciation d'actifs".

- La comptabilisation du remboursement à l'échéance :

Numéro du compte		Date de paiement	Débit	Crédit
167	512	Dettes Financières	XX	
661		Charges financières	XX	
445		TVA	XX	
		Banque		XX

Au 31/12/N, on amortit l'actif loué inscrit en immobilisations :

Numéro du compte		Date de paiement	Débit	Crédit
681	281	Dotation aux amortissements	XX	
		Amortissement d'actif		XX

1.4.2. Le traitement comptable chez le bailleur

Le bien faisant l'objet d'un contrat de location financement doit être comptabilisé chez le bailleur à l'actif comme une créance égale à l'investissement net.

A. Schéma de comptabilisation :

Lors de la signature du contrat, le bailleur constate à son actif le prêt du matériel, inhérent à l'immobilisation, issu de la location financement.

Numéro du compte		Date de paiement	Débit	Crédit
274xxx		Prêt et créances sur contrat de location financement	XX	
	404xx et/ou 512xx	Fournisseur des immobilisations		XX
		Banque		XX

B. Ecritures comptables lorsque le bailleur encaisse les loyers du preneur :

Numéro du compte		Date de paiement	Débit	Crédit
512xx		Banque	XXX	
	274xxx	Prêt et créances sur contrat de location financement		XX
	762	Revenu des actifs financiers		XX
	445	Etat TVA collectée		XX

2. Le marché du crédit-bail en Algérie

Le marché du crédit-bail algérien a connu au cours de ces dernières années une évolution caractérisée conjointement par l'entrée progressive de nouvelles sociétés, et par l'augmentation du recours des entreprises et des professionnels à cette formule de financement. Cela est en raison de la levée des obstacles d'ordre juridique et fiscal, mais aussi d'un besoin de ressources qui ne cesse de s'accroître dans une économie en pleine expansion.

Dans cette partie du chapitre, on évoquera le marché du crédit-bail en Algérie suivant les étapes suivantes :

- L'offre du crédit-bail en Algérie.
- Les spécificités de l'offre du crédit-bail.
- La demande du crédit-bail en Algérie.

2.1. L'offre du crédit-bail en Algérie

Pour mieux cerner l'évolution de cette technique, il nous a semblé opportun de présenter tous les organismes pratiquant le crédit-bail soit comme opérations connexes ou alors comme activité principale selon l'ordre chronologique de leurs créations.

2.1.1. Algerian Saudi leasing « ASL »⁶²

Juste après la publication de la loi N° 90-10 du 14 avril 1990, cette formule de financement fort séduisante a suscité chez la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) un intérêt qui l'a amené à créer le 21 novembre 1990, une filiale à parité égale avec le groupe industriel et financier saoudien Dallah Al Baraka une société de crédit-bail dénommée Algerian Saudi Leasing (ASL).

L'ASL est une société de crédit-bail international dont le siège social est implanté au Luxembourg. Elle est constituée sous forme de holding pour une durée illimitée. Son capital social est à hauteur de 20 millions de dollars.

L'ASL a pour objet de financer les importations de biens d'équipements à usage professionnel par des opérateurs économiques résidants en Algérie.

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

Les biens financés par l'ASL concernent généralement :

- Le matériel de transports lourds, notamment les navires et les avions mais aussi les équipements d'accompagnements comme les centenaires, les grues et les chariots.
- Les grands matériels industriels.
- Les matériels informatiques nécessaires à la gestion des sociétés.
- Le matériel médical

⁶² www.bea.dz consulté le 06/05/2019 à 18:30

2.1.2. Banque AL- Baraka d'Algérie⁶³

La Banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à mixtes (publics et privés) créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500 capitaux millions de DA

Ses actionnaires sont la banque d'agriculture et de développement rural (BADR d'Algérie) et Dallah Al-Baraka (Bahreïn).

- BADR, à hauteur de 50 %.
- Dallah Al - Baraka holding, à hauteur de 50 %.

Elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires de financement et de l'investissement conformément aux principes de la charria Islamique. Dans ce cadre, elle propose à sa clientèle une panoplie de produits bancaires, parmi eux El Idjar qui représente la forme du crédit-bail conforme à la charria islamique.

La banque Al Baraka n'a exercé l'activité de financement par El Idjar qu'en 1993. Cette formule finance les services, le transport, le commerce, l'industrie et l'agroalimentaire.

2.1.3. La Société Algérienne de Leasing Mobilier « SALEM »

La *SALEM* est une filiale de la *CNMA*, agréée par décision de la Banque d'Algérie N° 97-03 du 28 juin 1997. Son capital social est fixé à 1,65 milliard de DA détenu à raison d'un milliard de DA par la *CNMA* et 650 millions de DA par BADR, le CPA, la CNEP banque et SOFINANCE

La *SALEM* a été créée dans le but de faciliter l'acquisition des matériels et autres équipements agricoles. Son objectif est de constituer la mutualité agricole en un groupe financier agricole qui conservera son statut mutualiste et fournira des services financiers : assurances, banques, crédit-bail.

La *SALEM* bénéficie du réseau d'exploitation de la *CNMA*. En effet, dans chaque caisse régionale, des bureaux représentatifs de la société de crédit-bail sont responsables de la distribution du produit de la *SALEM* à travers tout le territoire algérien.

Cette société finance le secteur de l'agriculture (matériel de traction, de récolte ...), le secteur de l'industrie agro-alimentaire (minoteries, conserveries de fruits...) ainsi que le secteur de pêche (chalutiers, sardiniers ...).

⁶³ <https://www.albaraka-bank.com/albaraka-algerie/> , consulté le 06/05/2019 à 19:02

2.1.4. La société financière d'investissement de participation et de placement « SOFINANCE⁶⁴ »

SOFINANCE, société par action, est un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001, doté d'un capital social de 10.000.000.000 DA. Son objet social comprend tous les métiers développés par la banque universelle (l'intermédiation financière, favoriser la création et le développement des entreprises et participe aux reprises et redressement d'entreprises) à l'exclusion des dépôts clientèle et la gestion des moyens de paiements.

Son champ d'action couvre les activités financières telles que :

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

2.1.5. Arab Leasing Corporation « ALC »

Arab leasing corporation est un établissement financier créée en 2001 mais son activité a débuté le 20 février 2002, elle dispose deux agences à Alger et une à Sétif.

Son capital social est souscrit par les actionnaires suivants :

- Arab Banking Corporation-Algeria (ABC-Algeria)
- The Arab Investment Company
- CNEP banque
- DIGIMEX
- Société Financière International (SFI)
- ALGEMATCO

L'objet de l'ALC est d'effectuer les opérations de leasing financier mobilier afin de contribuer au développement des entreprises algériennes et apporter une aide aux professions libérales par le financement à moyen terme conformément à la réglementation en vigueur

⁶⁴ <http://sofinance.dz/presentation/>, consulté le 06/05/2019 à 20:30

L'ALC finance les sociétés déjà établies, qui ont au moins deux années d'activité et plus précisément, celles qui ont deux bilans fiscaux déjà arrêtés.

Son domaine d'intervention concerne principalement les constructions, les travaux publics, le transport, l'industrie de transformation et aussi le domaine médical

2.1.6. Société Générale Algérie « SGA »

Ouverte le 29 mars 2000, La Société Générale Algérie, est une société par action au capital de 500 millions de Dinars Détenue à 100 % par le Groupe Société Générale, le capital de Société Générale Algérie a été porté, en juin 2004, à 1.597.840.000 DA.

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

La SOGELEASE finance :

- Le matériel roulant.
- Les engins de travaux publics.
- Les équipements industriels.
- Le matériel médical.

2.1.7. Maghreb Leasing Algérie « MLA »

La réunion constitutive de MAGHREB LEASING ALGERIE (MLA) s'est tenue le dimanche 15 janvier 2006 à ALGER.

Cette société initiée par TUNISIE LEASING⁶⁵, qui détient 36 % de son capital, avec l'appui d' AMEN BANK⁶⁶ (25 %), compte dans son tour de table le FMO (20 %) institution néerlandaise de développement très active en Afrique, PROPARGO (10 %) la filiale de l'agence française de développement, MAGHREB PRIVATE EQUITY FUND⁶⁷ (5%), un fonds de capital développement géré par TUNINVEST FINANCE GROUP (TFG) qui compte à son actif plusieurs opérations similaires d'accompagnement en fonds propres

⁶⁵ Créée en 1984, Tunisie Leasing a été la première à lancer l'activité du leasing sur le marché tunisien, Son capital social est de 17,5 MDT ; sa part de marché est estimée à 35%

⁶⁶ La deuxième banque privée en Tunisie, elle avait le nom de Crédit Foncier et Commercial de Tunisie (le CFCT). Elle était créée le 6 Juin 1967 avec un capital de 325000 dinars tunisiens

⁶⁷ Un fonds d'investissements à capital-risque, avec un capital initial de 56 millions d'euros

d'entreprises entre pays maghrébins et CFAO (4%) une société du groupe PPR⁶⁸ côté à la bourse de Paris.

Fonds propres de MLA est composé de : Un Milliard de Dinars algériens (18 millions de Dinars Tunisiens) et des quasi-fonds propres de 10 Millions d'Euros (16 millions de Dinars Tunisiens) mis à sa disposition par la BEI⁶⁹

Depuis sa création, MLA connaît un grand succès en Algérie. Les algériens commencent à se familiariser avec ce moyen de financement des PME notamment pour l'acquisition des véhicules, d'outils de production ou de locaux professionnel, cette société est passée en trois ans au rang du leader du crédit-bail en Algérie, avec 25% de part de marché en 2010 »⁷⁰

2.1.8. BNP Paribas EL Djazair⁷¹

BNP Paribas EL Djazair est une société par action dotée d'un capital de 3.500.000.000 DA. Les actions sont détenues à 100 % par le Groupe BNP Paribas

BNP Paribas LEASE GROUPE Algérie « BPLG ». Département de BNP Paribas EL Djazair, est opérationnel depuis la fin 2006. Il propose une gamme complète de solutions de financement d'équipement professionnels.

La « BPLG » Algérie finance les actifs des secteurs d'activité suivants :

- Travaux publics.
- Transport.
- Manutention.
- Industrie.

⁶⁸ Multinationale spécialisée dans le bois, distribution spécialisée, et la distribution grand public au luxe

⁶⁹ La Banque européenne d'Investissements

⁷⁰ Algérie PME : Leasing Algérie, une évolution 87 % en 2010, Jeudi 9 Septembre 2010

⁷¹ <https://www.bnpparibas.dz/>, consulté le 06/05/2019 à 20:55

2.1.9. NATEXIS Banque Populaire d'Algérie

NATEXIS Banque Populaire d'Algérie a été créé le 25 avril 1999, après autorisation du Conseil de la monnaie et du crédit N° 98-04 du 20/09/1998 et autorisation de l'A.P.S.I N° 1998/15630/0 du 17/11/1998.

Son capital de 500.000.000 DA, détenus par les actionnaires suivants :

- 399 996 500 dinars par la NATEXIS Banque.
- 100 000 000 dinars par la Société de banque française et internationale.
- 500 dinars par chacune des sept personnes physiques du Groupe des Banques Populaires.

La NATEXIS a des interventions très minimales sur le marché par rapport aux autres intervenants.

2.1.10. CETELEM Algérie

CETELEM Algérie, établissement financier spécialisé dans le crédit à la consommation, obtient l'agrément de la Banque d'Algérie pour le démarrage de son activité le 22 février 2006. C'est une filiale du groupe bancaire français BNP Paribas.

CETELEM Algérie n'a commencé à proposer ses activités de crédit-bail qu'en 2008.

Son agrément a été définitivement annulé en juillet 2018 par la Banque d'Algérie à la demande de l'établissement français. Le décret a été publié dans le journal officiel N°60 du 10 octobre 2018 (Décision n° 18-02 du 16 Dhou El Kaâda 1439 correspondant au 29 juillet 2018 portant retrait d'agrément, Article 01).

2.1.11. La Banque d'Agriculture et de Développement Rural « BADR »⁷²

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982.

La BADR est une société par actions au capital social de 2.200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce, dans le respect du secret bancaire. Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 33.000.000.000 Dinars.

⁷² <http://www.cawjjel.org/financement-agricole/87-presentation-de-la-banque-badr>, consulté le 06/05/2019 à 21:15

En vertu de la loi 90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

En Octobre 2008, la banque a lancé le crédit-bail agricole en Algérie après la dissolution de la SALEM.

La BADR propose à sa clientèle le leasing mobilier, destiné aux exploitants agricoles, patrons d'entreprises, de PME/PMI et de micros entreprise, professions libérales (vétérinaires, médecins, et pharmaciens exerçant en milieu rural)

2.1.12. La Société Nationale de Leasing « SNL » ⁷³

Selon un acte notarié publié, en Aout 2010, et aux termes de l'autorisation du conseil de la monnaie et du crédit N° 10-01 en date du 15 juillet 2010, la BDL et la BNA ont établi les statuts d'une société par action dénommée Société Nationale de Leasing régie par l'ordonnance du 10 janvier relative au crédit-bail et textes subséquents

La SNL est dotée d'un capital de 3 500 000 000 DA répartis à 50/50 entre les deux banques.

2.1.13. La société de Refinancement Hypothécaire (SRH)

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

La SRH a entamé de l'opération du leasing le 13 avril 2011 après avoir eu l'autorisation du « Conseil de la monnaie et du Crédit », pour élargir ses activités au leasing immobilier. Elle offre uniquement le leasing immobilier pour les professionnels qui ont au moins 3 ans d'activité.

En plus du leasing, la « SRH » est déjà expérimentée dans le refinancement hypothécaire, peut être sollicitée pour le « refinancement du leasing ».

⁷³ <http://www.snl.dz/index.php/presentation/presentation-leasing-snl>, consulté le 06/05/2019 à 22:00

2.1.14. Ijar leasing Algérie

Le conseil de la Monnaie et du Crédit a, en outre, autorisé la constitution d'un établissement financier et l'élargissement de l'objet social d'un établissement financier en activité. Ainsi il a été autorisé pour la constitution de la SPA « Ijar leasing Algérie » en qualité d'établissement financier doté d'un capital de 3,5 milliards de DA entre deux actionnaires, à savoir la banque extérieure d'Algérie pour 65 %, et Banco Esperto santo (Portugal) pour 35 %.

2.2. Les spécificités de l'offre du crédit-bail

L'apparition de crédit-bail a été tardive en Algérie comparativement aux pays voisins essentiellement le Maroc et la Tunisie.

Ce retard dans l'encadrement de cette pratique par une législation favorable, encourageant l'utilisation de cette technique dans nos entreprises, a freiné son évolution comme un mode de financement efficace. Ainsi, nous trouvons que son offre a été caractérisée par des conditions exigées par les bailleurs d'un côté et par l'environnement économique de l'autre côté ce qui explique un peu le retard de son essor.

2.2.1. Les formes de crédit-bail pratiquées

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

Le crédit-bail immobilier n'est pas encore pratiqué par toutes les sociétés en excluant ALBARAKA et la SRH

2.2.2. Les secteurs d'activité ciblés

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

La BADR finance exclusivement le matériel relevant de secteur agricole et de secteur de pêche, elle détient le monopole du marché de l'agriculture algérien.

En effet, les secteurs d'activités ciblés par les bailleurs sont la plupart des secteurs pour lesquels des marchés d'occasion existent. Concernant les équipements spécifiques, qui ne peuvent être revendus facilement, une garantie supplémentaire et un apport personnel sont obligatoires.

2.2.3. Les conditions de financement

L'ensemble des intervenants offrent des financements à moyen terme pour des taux d'intérêt relativement élevés (qui arrive jusqu'à 15 %) par rapport au taux du crédit bancaire de nos jours, ce qui est normal puisque le crédit-bail a la réputation d'être plus cher que les autres modes de financement.

Ainsi, l'exigence des sociétés du leasing en Algérie dans la majorité des cas d'un apport initial sous forme d'un premier loyer majoré qui peut atteindre jusqu'à 30% du montant de l'investissement en plus des garanties supplémentaires.

L'option d'achat n'est presque pas une option comme son nom indiqué dans la mesure où le bailleur fait en sorte de convaincre le crédit-preneur à lever l'option d'achat à la fin de la période de location et ce pour éviter le problème de stockage, ainsi que le problème de revente du bien sur le marché de l'occasion.

2.2.4. La nature des bailleurs en Algérie

Nous remarquons que l'offre du crédit-bail en Algérie depuis des années est l'apanage du secteur privé comme ALC, MLA, AL-BARAKA et d'autres et l'absence de cette pratique par les banques publiques. Il fallait attendre 2011 pour créer les filiales des banques publiques spécialisées dans le crédit-bail comme la SNL.

Ainsi, nous avons constaté que la majorité des bailleurs sont des banques ou des filiales de banques et les sociétés de crédit-bail privées aux capitaux algériens n'existent pas.

2.3. La demande du crédit-bail en Algérie

Largement développé dans le monde, y compris dans les pays voisins, ce mode de financement des investissements à moyen terme ne pouvait être envisagé en Algérie qu'après les ajustements d'ordre juridique, fiscal et douaniers décidés par les pouvoirs publics et promulgués dans les différentes lois de finances.

Le crédit-bail, en complément ou en substitution d'un financement bancaire, apporte une réponse appropriée à différents opérateurs économiques.

Les plus demandeurs de ces techniques sont les PME/PMI. Néanmoins, on trouve le secteur de la profession libérale et celui de la grande entreprise.

Malgré sa petite dimension, la PME/PMI demeure le moteur de la croissance et de l'emploi.

Son accès au financement présente pour elle l'obstacle majeur quant à son développement car son fonds propre est insuffisant et le financement par crédit bancaire présente des barrières auxquelles elle est confrontée, à savoir :

- L'exigence de garanties souvent impossibles.
- Un taux d'intérêts et des conditions de remboursements contraignants.
- Le refus de prise de risques par les banques.
- La lourdeur des procédures administratives.

Face à ces problèmes, le crédit-bail apparaît comme la solution la plus adéquate. En effet, avec un financement intégral des biens correspondants à leurs besoins spécifiques et des formules de remboursement adaptées au niveau d'utilisation des biens financés, le crédit-bail est considéré comme un élément porteur de développement à venir.

Les principaux secteurs d'activités des PME/PMI ayant recours au crédit-bail en Algérie sont l'agriculture (surtout pour l'acquisition des tracteurs et des moissonneuses batteuses), la pêche (principalement pour le financement des chalutiers), l'agroalimentaire (pour le financement des machines de transformation), le transport (pour l'acquisition d'un parc roulant).

Pour les professions libérales, c'est le secteur médical qui est le leader. En effet, ce sont en général les médecins et les chirurgiens-dentistes qui accèdent au crédit-bail pour le financement des équipements à usages professionnel. Cette formule leur est parfaitement adaptée.

En Algérie les secteurs d'activité des grandes entreprises qui ont recours au crédit-bail sont le plus souvent ceux des hydrocarbures (pour l'acquisition des équipement de forage), des travaux publics (pour acquérir des chargeuses, des pelleteuses, des bulldozers, des mixeurs), de constructions (pour acquérir des camions à ben, des dumpers, des remorques et des semi-remorques) et le secteur de l'industrie (pour acquérir des grues, des chariots élévateurs, de grandes machines conformes à leur activité).

Conclusion

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure qu'il est possible de définir le crédit-bail comme une technique financière (financement) au cœur d'une relation commerciale (location). Cette opération à caractère triangulaire repose sur deux contrats :

- Un contrat de vente conclu entre la société de crédit-bail et le fournisseur, destiné à l'acquisition du bien loué.
- Un contrat de crédit-bail conclu entre la société de crédit-bail et son client, par lequel la société de crédit-bail va louer le bien acheté à ce dernier.

Les avantages qu'offre le crédit-bail ont induit une évolution remarquable caractérisée conjointement par l'entrée progressive de nouvelles sociétés de leasing et par l'augmentation significative du recours des entreprises et des professionnels à cette formule de financement notamment pour la PME.

Ainsi, la volonté des pouvoirs publics est de lever les principales contraintes se dressant devant les PME, notamment en matière d'accès aux équipements et aux outils de production sans passer par le crédit bancaire, dont l'octroi est soumis à l'hypothèque de biens.

L'association professionnelle des banques et des établissements financiers a déployé beaucoup d'efforts à l'effet de vulgariser et promouvoir ce mode de financement.

Grâce à ces efforts, plusieurs lacunes d'ordre juridique et fiscal qui ont rendu ce mode de financement moins compétitif par rapport aux crédits bancaires traditionnels ont été comblées.

La pratique de cette technique de financement au sein de la Société Nationale de Leasing « SNL » fera l'objet de la partie suivante.

CHAPITRE 3

**Cas pratique d'un financement par le
crédit-bail**

Chapitre 03 : Cas pratique d'un financement par le crédit-bail**Introduction**

Afin d'illustrer les différentes notions théoriques évoquées dans les deux premières parties du présent mémoire, et mieux toucher du doigt la pratique du crédit-bail en Algérie, nous avons consacré ce troisième et dernier chapitre à l'étude d'un cas pratique de financement par le crédit-bail réalisé auprès de la société nationale de leasing « SNL ».

Ce chapitre a été scindé en deux sections. La première sera dédiée à la présentation de la société d'accueil « SNL » où nous allons étudier l'historique, les activités et les départements de cette société, ainsi que la définition de crédit-bail au sein de la « SNL ».

La deuxième section est consacrée au déroulement d'une opération de crédit-bail portera sur une demande de financement des matériels roulants afin de renforcer le parc roulant de l'entreprise.

Cette section portera également sur l'analyse de l'entreprise, soit une analyse du marché ou une analyse financière, cela pour connaître la rentabilité, la solvabilité et est-ce-que l'entreprise mérite ce financement ou non.

Notre démarche se fera par le guide et référence à la « SNL » qui a eu l'amabilité d'accepter de nous accueillir durant notre stage de fin d'étude.

Section 01 : Présentation de la structure d'accueil**1. Aperçu sur la société nationale de leasing**

Le 23 février 2010, la banque d'Algérie avait accordé son agrément à la société nationale de leasing en Algérie. Elle est une association entre deux banques publiques, la banque nationale d'Algérie BNA et la banque de développement local BDL.

La « SNL » est une société de leasing créée en juillet 2010, elle est opérationnelle depuis la fin mars 2011. La SNL cible exclusivement les PME ayant au moins deux ans d'activité.

La « SNL » est dotée d'un capital social fixé 3.5 milliards de dinars. Ce capital est divisé en 350 000 actions de la valeur nominal de 10 000 DA pour chaque action, réparties à parts égales entre les deux banques, elle est représentée au niveau de 11 agences réparties sur le territoire national.

Ajoutant à son siège la société nationale de leasing bénéficie des réseaux de la BNA et de la BDL. Les dossiers réceptionnés au niveau de ces agences seront transmis au siège de la société via un fichier réseau pour traiter pendant une durée approximative de 25 jours. Ainsi, les entreprises financées, activent dans différents secteurs économiques.

Les PME qui s'adressent à la SNL peuvent bénéficier d'accompagnement en matière de garanties pour faciliter l'accès au leasing auprès des deux institutions publiques à savoir le FGAR (le fonds de la garantie des crédits à la PME) et la CGCI (la caisse de la garantie des crédits d'investissement)

La SNL prendra en charge :

- L'exercice des opérations de leasing mobilier portant sur des équipements du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité des opérateurs économiques.
- L'exercice des opérations de leasing immobilier portant sur les biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels des opérateurs économiques.
- L'exercice des opérations de leasing portant sur les fonds de commerce et établissements artisanaux.

2. La présentation des structures :

Les structures principales de la SNL sont :

- La direction général (DG)
- La direction des engagements (DE)
- La direction administration et finances (DAF)
- La direction de la commerciale et du marketing (DCM)

2.1. La direction générale :

Elle se compose de :

2.1.1. Directeur général :

Dans l'exercice des fonctions qu'il assume, le directeur général agit dans sa limite de ses attributions et des pouvoirs qui lui sont délégués par le conseil d'administration, il est assujetti à une obligation de résultat et de l'attente des objectifs qui lui sont fixés par le conseil d'administration.

2.1.2. Directeur général adjoint :

Il aide à la gestion courante de l'établissement et la participation à la définition du programme d'activité.

2.1.3. Secrétariat de la direction générale :

Elle organise pour le directeur générale et/ou le directeur adjoint le traitement et la circulation de l'information, des documents et des communications téléphoniques

2.1.4. Département systèmes d'informations :

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

2.1.5. Département capital humain :

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

2.1.6. Département audit interne :

Elle est placée sous l'autorité du directeur général et supervisée par un chef de cellule, elle veille à la cohérence et à la conformité du dispositif de contrôle interne conformément aux textes régissant le métier.

2.1.7. Département contrôle interne :

Elle fait un contrôle périodique pour permettre de maîtriser au mieux l'ensemble des processus mis en œuvre pour réaliser les objectifs définis.

2.2. Les directions centrales :

Dans le cadre de crédit-bail et pour réaliser sa mission, la société nationale de leasing a mis en œuvre trois directions qui sont considérés comme les structures de base présentant dans l'opération crédit-bail.

On les présente comme suit :

2.2.1. La direction des engagements (DE) :

Cette structure qui constitue le centre dynamique de la mission principale de l'établissement est composée de quatre départements qui sont :

- Le département analyse de risque (études).
- Le département mise en production.
- Le département recouvrement et suivi des engagements.
- Le département du juridique et du contentieux.

2.2.2. La direction administration et finances (DAF) :

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

La direction se compose de quatre départements, sont :

- Département finances et trésorerie.
- Département de la comptabilité et reporting.

- Département contrôle de gestion.
- Département logistique.

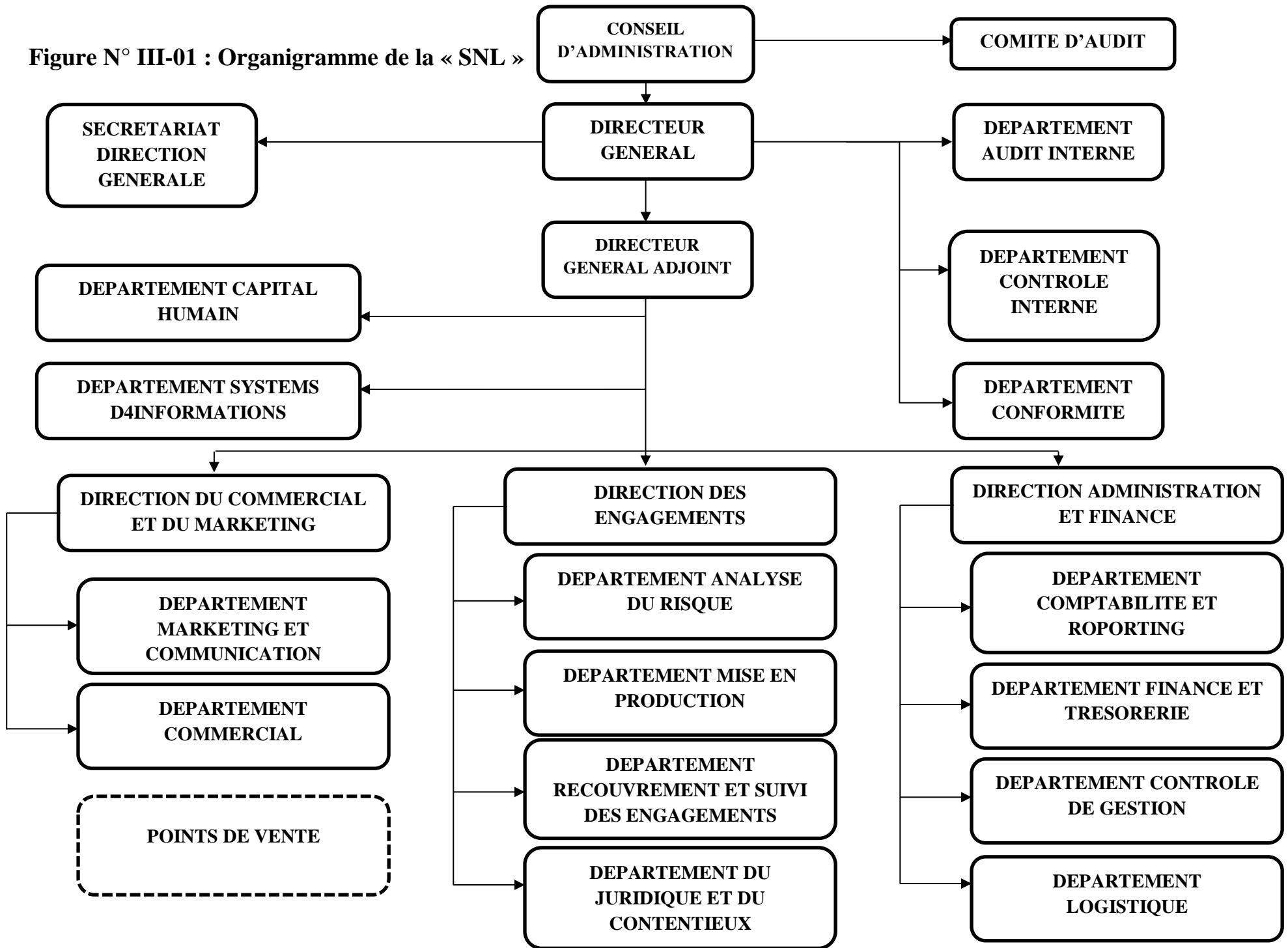
2.2.3. La direction du commercial et du marketing (DCM) :

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

- Département marketing et communication.
- Département commercial.

La figure suivante nous montre l'organisation et la structure de la SNL :

Figure N° III-01 : Organigramme de la « SNL »



3. Le crédit-bail au sein de la « SNL »

3.1. Définition de crédit-bail

Le leasing ou le crédit-bail est une opération de financement à moyen et long terme, consistant pour un établissement financier (crédit bailleur) à acheter des biens mobiliers ou immobiliers dont une entreprise a besoin (crédit-preneur) en vue de les donner en location à ce dernier pour une durée déterminée, en contre partie du paiement de loyers avec la possibilité pour le crédit-preneur de lever l'option d'achat en fin de contrat moyennant le paiement d'une valeur résiduelle.

L'opération leasing fait intervenir trois acteurs principaux :

- Le fournisseur (fabricant ou vendeur) du bien.
- Le bailleur (la banque ou la société qui achète le bien pour le louer à son client).
- Le locataire qui loue le bien en se réservant l'option de l'acquérir définitivement au terme du contrat de location.

3.2. Le champ d'application

Conformément à sa politique de crédit, la SNL cible le financement des équipements de production en faveur de PME qui souhaitent investir directement dans l'acquisition des équipements de production (équipements industriels et de transformation, équipements médicaux, équipements de bâtiment et de travaux publics).

Ses produits :

- **SNLEASING « Transport »** pour le financement de l'acquisition ou le renouvellement des véhicules légers et lourds, destinés aux transports de marchandises et des voyageurs.

- **SNLEASING « Equipement Industriels de production et de transformation »** pour le financement de l'acquisition ou le renouvellement de matériels d'industrie, équipement de production et de transformation... etc.

- **SNLEASING « Bâtiment, Travaux publics et Hydraulique »** pour le financement ou le renouvellement de l'acquisition des niveleuses, des foreuses, des engins de travaux publics, des chargeuses, des pelles, des centrales à béton, des matériels de manutention etc.

- **SNLEASING « Équipement médical »** pour le financement ou le renouvellement des fauteuils dentaires, matériels de radiographie, échographie, scanners, etc.

- **SNLEASNG « Tourisme »** pour le financement ou le renouvellement de vos équipements d'hôtellerie, de restauration, les moyens de transport, etc.

- **SNLEASING « Service »** pour le financement ou le renouvellement de vos équipements de télécommunications, bureautiques, matériel informatique, etc.

3.3. Le mode opératoire

Le traitement des demandes de financement à la SNL passe par quatre étapes, définies comme suit :

Au niveau commercial : La demande de financement plus le dossier physique comportant les documents demandés est conformément au check liste (Annexe N° 01) et présenté aux commerciales qui précèdent à sa vérification suivie par sa saisie sur le système d'information.

Au niveau études : Le dossier passe au niveau études pour faire une étude financière des états financiers présentés (bilan et TCR), et effectuer aussi une étude prévisionnelle de l'activité ou des exercices postérieurs, ainsi choisir le typer de garantie qu'ils vont exiger (garanties institutionnelles comme FGAR et la CGCI ou autres types de garanties). Cette étude aboutie à l'établissement d'un accord ou d'un refus qui est soumis au comité de financement pour décision processus.

Au niveau réalisation : Une fois la demande de financement accepté, le dossier passe au niveau de la réalisation qui procède à la signature d'un contrat de crédit-bail puis contacter le fournisseur (par le service local si le cas d'un fournisseur national ou service importation si le cas d'un fournisseur étranger) pour la livraison des équipements et les maitres à disposition au profit du client.

Au niveau recouvrement : Une fois l'opération crédit-bail concrétisée, le service recouvrement procède à au décompte du paiement des loyers en convenance des dates du 20 de chaque mois ou trimestre et le suivie des règlements des loyers par les clients d'établir une cession et procédera au transfert de propriété du matériel au profit du client.

Après l'obtention du client de ses équipements le service suivi doit faire un suivi périodique pour assurer le bon état et utilisation des équipements financé par la SNL et exploité par le client.

3.4. L'offre de la « SNL »

Au niveau de la SNL, l'opération leasing se caractérise par :

- Un financement intégral des investissements
- Un premier loyer fort qui varie entre 10 et 50 du montant global des loyers.
- La durée du contrat dépend essentiellement de la capacité de production et de la durée de vie de chaque bien à financer, pour le bien mobilier elle varie entre 2 et 5 ans, pour le bien immobilier, allant sur une durée de 15 ans
- Au terme du contrat de leasing, le client a la possibilité d'acheter le bien donné.
- Périodicité : mensuelle ou trimestrielle
- La valeur résiduelle : 1,00 DA symbolique.
- Possibilité de lever l'option d'achat en fin de bail
- Durée moyenne de traitement du dossier 7 jours ouvrable.

3.5. Les documents à fournir pour une demande de financement

Pour faire une demande de financement au sein de la société national de leasing il faut fournir trois (3) types de documents (Documents juridiques, financières et commerciaux) qui sont présenté dans l'Annexe N° 01.

Section 02 : Étude d'une demande de financement d'une PME (SARL X)

1. Présentation de l'activité

L'affaire SARL X est une société privée, créée en 1998, et d'un capital de 60.000.000 DA, elle s'occupe des grand travaux publics et hydraulique VRD (voiries et réseaux divers), route assainissement, ouvrage d'art génie civil.

Cette entreprise jouit de moyens humains et matériels importants. Elle est qualifiée à la catégorie 8 en hydraulique activité principale et qualification 7 en travaux publics, SARL X Réalise aussi plus de 500 logements à l'heure actuelle.

SARL X fait partie d'un ensemble d'entreprises apparenté et connu sur le marché par le nom GROUPE Y.

Informations annexes⁷⁴

- Secteur d'activité : Construction – BTPH
- Capital social : 60 000 000 DA
- Date d'entrée en activité : 14 avril 1998
- Siege social : Annaba
- Nombres des associés : 02 associés
- Nombre de l'effectif déclaré : 98 personnes déclarées
- Banque : BDL

Description du matériel :

Les équipements objets de la demande de financement en leasing sont :

- ✓ 02 Camions de type HD270 DUMP
- ✓ 20 Camions de type HD35 CHASSIS NU CLIM
- ✓ 02 Tracteurs routières de type MAN TGS 19.440 4*2

Ces investissements ont pour but de renforcer le parc roulant de la société.

Les fournisseurs de ces équipements sont des fournisseurs locaux.

2. L'analyse du marché**2.1. Les activités de l'entreprise**

- Entreprise industrielle de menuiserie du bâtiment
- Entreprise de grands travaux publique et hydrauliques.
- Entreprise de travaux de bâtiment tout corps d'état
- Entreprise de travaux de routes et d'aérodromes.
- Préfabrication d'éléments en béton et fabrication du béton prêt à l'emploi

⁷⁴ Source interne de la SNL

2.2. Le marché de l'entreprise

Afin de justifier son plan de charge, l'entreprise a présenté les conventions suivantes :

- 1^{ère} convention signée avec EURL Z qui a pour objet de la réalisation des gros œuvres d'une résidence de 408 logements promotionnels dans un délai de 24 mois pour un montant de 2.239.883.944,00 DA dont 498.142.167,00 DA reste à encaisser
- 2^{ème} convention signée avec EURL Z qui a pour objet de la réalisation un corps d'état secondaire d'une résidence de 310 logements promotionnel dans un délai de 14 mois à compter de 27 juillet 2017 pour un montant de 811.953.520,00 DA dont 557.954.381,00 DA reste à encaisser.
- 3^{ème} convention signée avec SARL D qui a pour objet la réalisation de 87 logements sis à Zaafrania wilaya de Annaba et pour un montant de 346.445.600,00 DA dont 242.420.320,00 DA reste à encaisser

A cet effet le montant reste à encaisser par la SARL X s'élève à 1.298.516.868,00 DA.

2.3. La clientèle

Le portefeuille de l'entreprise est composé principalement des promotions immobilières appartenant au Groupe Y notamment EURL Z, SARL D, SARL Groupe F, ainsi qu'autre organismes.

2.4. Les fournisseurs

L'entreprise a plusieurs fournisseurs, on peut citer les suivants :

- ERCE
- La FARG
- Carrier Bousselba
- Cider EL Hadjar
- CAPROMED
- ALPHA Tubes
- CICA Algérie
- Etablissement Benaida
- Le GRANT

2.5. La centrale des risques

Après la signature de l'autorisation de consultation de la centrale des risques (Annexe 05), les engagements de l'entreprise avant 2018 comme suit :

- Autre crédit à court terme en crédit utilisé : 180 Millions de dinars.
- Autre crédit à moyen terme en crédit utilisé : 11.48 Millions de dinars.
- Avals et cautions en crédit utilisé : 5.45 Millions de dinars.
- Crédit documentaire à l'importation utilisé : 3.78 Millions de dinars.
- Crédit à moyen terme en crédit ouvert : 90 Millions de dinars.
- Crédit-bail ouvert 45.38 Millions de dinars.

L'entreprise n'enregistre aucun impayé.

3. L'analyse financière

Pour l'appréciation de la solvabilité et la rentabilité de l'entreprise, ainsi sa structure et son niveau de liquidité, le retraitement des bilans sera nécessaire.

Tableau N° III-01 : Bilan Financier de l'entreprise durant les années 2015, 2016 et 2017

ACTIF	2015	2016	2017
IMMOBILISATION INCORPORELLES	34 125,00	4 875,00	43 335,00
IMMOBILISATION CORPORELLES	207 728 340,00	207 516 304,00	188 987 448,00
Terrains	8 944 560,00	8 944 560,00	8 944 560,00
Batiments	0,00	0,00	4 046 250,00
Autres immobilisations corporelles	161 676 929,00	157 664 893,00	133 075 787,00
Immobilisations en cours	37 106 851,00	40 906 851,00	42 920 851,00
IMMOBILISATIONS FINANCIERES	2 326 176,00	493 440,00	264 703,00
Prêts et autres actifs financiers non courants	2 326 176,00	493 440,00	264 703,00
TOTAL ACTIF NON COURANT	210 088 641,00	208 014 619,00	189 295 486,00
STOCKS ET ENCOURS	119 000 000,00	48 730 000,00	0,00
CREANCES ET EMPLOIS ASSIMILES	385 965 615,00	822 436 757,00	672 210 369,00
Clients	307 044 948,00	708 342 866,00	582 226 716,00
Autres débiteurs	41 804 647,00	46 951 675,00	49 451 836,00
Impôts et assimilés	37 116 020,00	67 142 216,00	40 531 817,00
DISPONIBILITES ET ASSIMILES	40 512 331,00	12 489 851,00	80 248 129,00
Trésorerie	40 512 331,00	12 489 851,00	80 248 129,00
TOTAL ACTIF COURANT	545 477 946,00	883 656 608,00	752 458 498,00
TOTAL ACTIF	755 566 587,00	1 091 671 227,00	941 753 984,00

PASSIF	2015	2016	2017
CAPITAL EMIS	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00
PRIMES ET RESERVES	48 248 480,00	45 333 395,00	28 501 813,00
Réserves consolidées	19 586 771,00	20 266 520,00	12 195 477,00
Résultat net	28 661 709,00	25 066 875,00	16 306 336,00
AUTRE CAPITAUX PROPRE - REPORT A NOUVEAU	83 221 875,00	111 203 836,00	144 341 753,00
Part de la société consolidant	83 221 875,00	111 203 836,00	144 341 753,00
TOTAL CAPITAUX PROPRES	191 470 355,00	216 537 231,00	232 843 566,00
Emprunts et dettes financières	93 129 770,00	76 514 140,00	17 520 425,00
Autres dettes non courantes	51 777 888,00	51 777 888,00	51 777 888,00
TOTAL PASSIF NON COURANTS	144 907 658,00	128 292 028,00	69 298 313,00
Fournisseurs et comptes rattachés	357 603 387,00	454 432 965,00	253 492 440,00
Impôts	29 414 068,00	59 014 359,00	42 614 462,00
Autres dettes	32 171 119,00	33 394 644,00	113 505 203,00
Trésorerie Passif	0,00	200 000 000,00	230 000 000,00
TOTAL PASSIF COURANTS	419 188 574,00	746 841 968,00	639 612 105,00
TOTAL PASSIF	755 566 587,00	1 091 671 227,00	941 753 984,00

Source : document interne de la SNL

3.1. L'analyse de bilan

L'analyse des bilans 2015, 2016 et 2017 fait ressortir les indicateurs suivants :

3.1.1. L'actif :

Actif non courant :

Ce dernier affiche une baisse sur tout le terme analysé passant de 210 088 641 DA en 2015 à 208 014 619 DA en 2016 pour atteindre 189 295 486 DA en 2017. L'actif non courant est composé des postes suivants :

- Immobilisations incorporelles :

Ce poste affiche un recul passant de 34 125 DA en 2015 à 4 875 DA en 2016, ce recul est justifié par les amortissements subi au cours de l'année, puis une augmentation en 2017 suite à l'acquisition de logiciel informatique (comptabilité, stocks, personnel et commercial), le montant de ce poste en 2017 est de 43 335 DA.

- Immobilisations corporelles :

Le poste "**Terrains**" affiche un montant de 8 944 560 DA sur tout le terme analysé, il s'agit d'un terrain d'une superficie de 283 M², ce dernier a été vendu en 2018.

Le poste "**Bâtiments**" enregistre un de 4 046 250 DA, en 2017, il s'agit d'une ancienne bâtisse érigée sur le terrain suscité, il s'agit de l'ancien siège de l'entreprise qui a été démoli afin de vendre le terrain nu.

Le poste "**Autres immobilisations corporelles**" affiche une baisse sur tout le terme analysé, suite à l'amortissement subi, le montant de ce poste en 2017 est de l'ordre de 133075 787 DA.

Le poste "**Immobilisations encours**" affiche une évolution sur tout le terme analysé passant de 37 106 851 DA en 2015 à 40 906 851 DA en 2016, pour atteindre le montant de 42 920 851 DA en 2017, il s'agit d'avance et acompte sur immobilisations.

- **Immobilisations financières :**

Elles sont de l'ordre de 264 703 DA en 2017 représentant des cautionnements versés.

Actif courant : Il représente 80 % du total actif au 31/12/2017 affichant un montant de 752 458 498,00 DA, il se compose essentiellement du :

- **Stocks et créances :**

Ce poste affiche une baisse sur tout le terme analysé, passant de 119 000 000 DA en 2015 à 48 730 000 en 2016, jusqu'à 0,00 DA en 2017, à cause de la consommation totale des stocks durant cette année et affichant ainsi un délai de rotation moyen estimé à 58 jours.

- **Créances et emplois assimilés :**

Le poste "**Clients**" affiche une évolution en dent de ciel, selon l'activité de l'entreprise, ce dernier passe de 307 044 948 DA en 2015 à 708 342 866 DA en 2016, pour baisser jusqu'à 582 226 716 DA en 2017, le délai moyen de recouvrement des créances est de 10 mois.

Le poste "**Autre débiteur**" est à hauteur de 49 451 836 DA en 2017, il est détaillé comme suit :

- Avances faites aux fournisseurs de stocks : 7 146 512 DA.
- Avances faites aux fournisseurs de services : 30 869 111 DA.
- Personnel, avances et acomptes : 16 154 DA.
- IRG et autre retenus : 480 628 DA.
- Associés opérations 8 663 DA.
- Autre compte débiteur : 238 158.

- Compte transitoire créditeur : 10 251 030 DA.
- Charges constatées d'avance : 441 577 DA.

Le poste "**Impôts et assimilés**" affiche un montant de 40 531 817 DA en 2017, il est détaillé comme suit :

- Acompte provisionnel : 8 407 891 DA.
- TVA déductible sur immobilisations : 636 453 DA.
- TVA déductible sur achats : 19 837 643 DA.
- Précompte TVA : 11649830 DA.

- Disponibilités :

Le poste "**Trésorerie**" affiche un montant de 40 512 331 DA en 2015, et une baisse en 2016 pour atteindre 12 489 851 DA, puis une augmentation à nouveau, elle est de l'ordre de 80 248 129 DA en 2017, mais la trésorerie reste toujours positive et appréciable.

3.1.2. Le Passif :

Les capitaux propres : affichent une tendance à la hausse sur le terme analysé, suite à l'affectation des résultats des exercices antérieurs en report à nouveau.

Le poste "**Réserves consolidées**" accuse une baisse (- 8 071 043 DA) en 2017, cette variation représente la plus-value de cession à réinvestir inscrite dans la rebrique réserves consolidés, et qui a fait l'objet d'un transfert au compte "report à nouveau". Les réserves consolidées d'un montant de 12 195 477 DA en 2017 sont structurées comme suit :

- Primes liées à la capitale : 547 487 DA.
- Réserves légales : 6 000 000 DA.
- Plus-value de cession : 861 181 DA.
- Réserves facultatives : 4 786 809 DA.

Le poste "**Résultat net**" affiche un montant de 16 306 336 DA en 2017.

Le poste "**Report à nouveau**" affiche un montant de 144 341 753 DA en 2017, il s'agit de résultat en instance d'affectation.

Passif non courant :

Le poste "Emprunts et dettes financiers" affiche une baisse sur le terme analysé passant de 93 129 770 DA en 2015 à 76 514 140 DA en 2016 pour baisser à 17 520 425 DA en 2017 suite aux remboursements effectués, il s'agit de :

- Crédit d'investissement contracté auprès de la BDL à hauteur de 41 000 000 DA en date du 28/08/2013 pour une durée de 6 ans avec différé d'une année destiné à l'acquisition d'équipement BTP
- Un contrat leasing auprès de MLA à hauteur de 23 667 830,94 DA en date du 25/02/2015 destiné à l'acquisition de 02 grues.
- Un contrat leasing auprès de MLA à hauteur de 21 711 840 DA en date du 25/06/2016.

Le poste "**Autres dettes non courants**" affiche un montant de 51 777 888 DA sur tout le terme analysé, il s'agit du compte courant des associés.

Passif courant :

Le poste "**Fournisseurs et comptes rattachés**" affiche une baisse en 2017 par rapport à 2016 de l'ordre de 44%, le délai de règlement des fournisseurs est de l'ordre de 458 jours en 2017.

Le poste "**impôts**" à hauteur de 42 614 462 DA en 2017 détaillé comme suit :

- TVA sur prestation : 21 295 404 DA.
- IBS à hauteur de : 6 458 958 DA.
- TVA dues sur ventes : 6 208 309 DA.
- Le reste autres taxes à hauteur de : 486 161 DA.

Le poste "**Autres dettes**" affiche un montant de 113 505 203 DA détaillé comme suit :

- Avances et acomptes reçus de client : 81 302 267 DA.
- Dividendes à payer : 21 227 413 DA.
- Comptes créditeurs : 6 062 585 DA.
- Autres comptes créditeurs : 4 912 938 DA.

Le poste "**Trésorerie passif**" affiche un montant de 230 000 000 DA en 2017, il s'agit d'avances sur factures.

3.2. Le compte de résultat « Les soldes intermédiaires de gestion _ SIG »

Tableau N° III-02 : Le compte de résultat de l'entreprise durant les années 2015, 2016 et 2017

<i>LIBELLE</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>
Chiffre d'affaire	636 365 950,00	639 402 180,00	401 717 500,00
Variation stocks produits finis et en-cours	101 100 000,00	-70 270 000,00	-48 730 000,00
Production immobilisée	0,00	0,00	0,00
Subvention d'exploitation	0,00	0,00	0,00
I. PRODUCTION DE L'EXERCICE	737 465 950,00	569 132 180,00	352 987 500,00
Achats consommés	418 109 440,00	166 847 330,00	167 338 110,00
Services extérieurs et autres consommations	224 704 370,00	290 778 460,00	72 536 992,00
II. CONSOMMATION DE L'EXERCICE	642 813 810,00	457 625 790,00	239 875 102,00
III. VALEUR AJOUTEE D'EXPLOITATION (I — II)	94 652 140,00	111 506 390,00	113 112 398,00
Charges de personnel	16 967 146,00	20 245 386,00	31 360 144,00
Impôts, taxes et versements assimilés	6 460 332,00	7 296 754,00	6 781 435,00
IV. EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	71 224 662,00	83 964 250,00	74 970 819,00
Autres produits opérationnels	922 604,00	164 333,00	319,00
Autres charges opérationnelles	7 423,00	1 790 861,00	1 349 874,00
Dotations aux amortissements et provision	31 710 808,00	30 676 652,00	31 830 590,00
Reprise sur pertes de valeur et provisions	0,00	0,00	0,00
V. RESULTAT OPERATIONNEL	40 429 035,00	51 661 070,00	41 790 674,00
Produits financiers	0,00	0,00	0,00
Charges financières	6 656 195,00	21 959 490,00	19 025 372,00
VI. RESULTAT FINANCIER	-6 656 195,00	-21 959 490,00	-19 025 372,00
VII. RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V + VI)	33 772 840,00	29 701 580,00	22 765 302,00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	5 111 152,00	4 634 719,00	6 458 958,00
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires	0,00	0,00	0,00
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	738 388 554,00	569 296 513,00	352 987 819,00
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	709 726 866,00	544 229 652,00	336 681 475,00
VIII. RESULTAT NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	28 661 688,00	25 066 861,00	16 306 344,00
Eléments extraordinaires (produits) (à préciser)	0,00	0,00	0,00
Eléments extraordinaires (charges) (à préciser)	0,00	0,00	0,00
IX. RESULTAT EXTRAORDINAIRE	0,00	0,00	0,00
X. RESULTAT NET DE L'EXERCICE	28 661 688,00	25 066 861,00	16 306 344,00
Les cash flows	60 372 496,00	55 743 513,00	48 136 934,00
Les cashs flows cumulés	60 372 496,00	116 116 009,00	164 252 943,00

Source : document interne de la SNL

Analyse des comptes de résultats :

- **Le Chiffre d'affaire :** Le chiffre d'affaires enregistre une évolution en dent de cie passant de 636 365 950 DA en 2015 à 639 402 180 DA en 2016 pour baisser jusqu'à 401 717 500 DA en 2017, cette baisse est expliquée par la conjoncture qui vie le secteur du BTPH.

Le chiffre d'affaire de l'activité est généré de :

- Prestation de services : 7 491 185 DA (location d'équipement de chantier).
- Ventes des travaux : 394 226 307 DA.

NB : notons que l'entreprise enregistre une production déstockée de 48 730 000 DA, il s'agit des travaux en cours de réalisation non encours facturés.

- **Achats consommés :** Les achats varient selon l'activité de chaque exercice, elles passent de 418 109 440 DA en 2015 à 166 847 330 DA en 2016 pour atteindre 167 338 110 DA en 2017 représentant en moyenne 44 % du chiffre d'affaires.
- **Valeur ajoutée :** La valeur ajoutée marque une hausse sur tout le terme analysé induite par l'amélioration du niveau d'activité. Elle est de l'ordre de 113 112 398 DA en 2017 représentant 28 % du CA ce qui suffit pour face aux charges de personnels et aux frais d'impôts.
- **Les charges personnelles :** affichent une évolution en dent de cie passant de 16 967 146 DA en 2015 à 20 245 386 DA en 2016, pour atteindre le montant de 31 360 144 DA en 2017, cette situation s'explique par les recrutements qui se font à fur et à mesure des besoins de l'entreprise.

Ces charges de personnel absorbent 28 % de la VA générer en 2017

Notons que l'affaire emploie actuellement 98 salariés déclarés au 31/10/2018.

- **Excédent brut d'exploitation (EBE) :** L'excédent brut d'exploitation est positif, il suit la même évolution que l'activité passant de 71 224 662 DA en 2015 à 83 964 250 DA en 2015 pour baisser à 74 970 819 DA en 2017 représentant ainsi 19 % du CA réalisé en 2017 et 66 % de la VA.

L'EBE demeure suffisant pour couvrir les dotations aux amortissements et les charges financières.

Résultat net : a connu une baisse sur le terme étudié, il passe de 28 661 709 DA en 2015 à 25 066 875 DA en 2016, pour baisser jusqu'à 16 306 336 DA en 2017 représentant ainsi 4 % du CA, 14 % de la VA et 22 % de l'EBE, cette baisse est due aux difficultés que rencontre le secteur du BTPH.

3.3. L'analyse par les ratios

Dans ce point on essaye de définir, calculer et analyser les ratios à partir des bilans et des TCR de 2015,2016 et 2017.

3.3.1. La description des ratios à utiliser dans l'analyse

3.3.1.1. L'analyse structurelle

L'étude de la structure financière de l'entreprise consiste à mettre en parallèle les sources des fonds dont elle dispose et les différentes utilisations qui sont faites, ces ratios sont :

Le fond de roulement : est la différence entre les actifs immobilisés et les ressources destinées à les financer, les ressources conservées dans l'entreprise et les ressources stables en prévenance des tiers.

La formule :

Par le haut de bilan : Capitaux permanents – Actifs immobilisés

Par le bas de bilan : Actifs à court terme – Passifs à court terme

Le besoin en fonds de roulement : se définit comme le solde des emplois circulant hors trésorerie active (stocks, clients, autres créances...) sur les dettes courantes hors trésorerie passive. C'est le besoin de financement résultant des décalages dans le temps existant généralement entre les flux physiques (flux de biens) et les flux monétaires engendrés par le cycle d'exploitation.

La formule :

$$\text{BFR d'exploitation} = \text{stocks} + \text{créances client} - \text{dettes fournisseurs} - \text{dettes fiscales et sociales}$$

La trésorerie nette : Il ne s'agit pas ici d'un ratio, mais le calcul du solde de trésorerie nette est considéré comme la formule officielle permettant d'apprécier la situation financière d'une entreprise. C'est la différence entre la trésorerie « brute » (VMP et disponibilités) et la trésorerie passif (l'endettement bancaire à court terme).

La formule :

Par le bas de bilan : Trésorerie nette = trésorerie actif - trésorerie passif

Par le haut de bilan : Trésorerie nette = fonds de roulement – besoin en fonds de roulement

La solvabilité : les ressources propres constituent le principal indicateur de solvabilité. Dans la mesure où la vie des affaires présente des aléas et que l'entreprise peut dégager des déficits, la solvabilité serait la capacité de l'entreprise à supporter ses pertes. Le risque de l'entrepreneur devrait être donc supporté par les associés et non par les bailleurs de fonds.

A cet effet, les ressources propres constituent un gage de sécurité

Pour les établissements de crédit, ce ratio devrait être de 20 % (ordre de grandeur) pour les sociétés industrielles.

La formule : Capitaux propres / Total Bilan

Autonomie financière : est un indicateur utilisé pour déterminer le niveau de dépendance d'une entreprise vis-à-vis des financements extérieurs, notamment les emprunts bancaires. Plus ce ratio est élevé, plus une entreprise est indépendante des banques.

La formule : Capitaux propres / passif non courants

Capacité de remboursement : mesure le temps nécessaire pour rembourser les dettes financières. C'est le rapport entre les ressources externes de financement (endettement global) et la capacité d'autofinancement (CAF). Ce ratio doit être inférieur ou égale à 3 ou 4 pour dire qu'il est bon pour l'entreprise.

La formule : Passif non courant / CAF

3.3.1.2. Les ratios de rentabilité :

La rentabilité peut être définie comme le rapport des résultats aux moyens mis en œuvre pour les obtenir

Taux de marge : exprimant le taux de profit réalisé par rapport au coût d'achats des biens ou services vendus

La formule : EBE/CA HT

Taux de marge net : La marge nette correspond au ratio entre le résultat net d'une société durant un exercice comptable et son chiffre d'affaires pendant la même période. Cet indicateur permet d'évaluer le résultat net réalisé par une entreprise à chaque fois qu'elle vend un produit ou un service.

La formule : Résultat net/CA

Taux de rentabilité financière : mesure la capacité de l'entreprise de rémunérer les associés.

La formule : Résultat Net /Capitaux Propres

Taux de rentabilité économique : mesure la capacité de l'entreprise de dégager un résultat en utilisant l'ensemble des moyens.

La formule : Résultat Net /Actif (total de bilan)

3.3.1.3. Les ratios de gestion

Délais de rotation stock : il exprime le nombre de jours moyen où un article reste en stock.

La formule : (Stock / Achat TTC) x 360

Délais de recouvrement client : correspond au nombre moyen de jours qu'il faut à une entreprise pour percevoir ses comptes clients et les convertir en encaisse.

La formule : (Comptes clients /CA TTC) x 360

Délais de paiement fournisseur : mesure le nombre moyen de jours qu'il faut à l'entreprise pour payer ses fournisseurs.

La formule : (Comptes fournisseurs / Achats TTC) x 360

3.3.1.4. Les ratios de liquidité

Liquidité générale : Ce ratio exprime l'importance des biens auxquels l'entreprise peut faire appel pour payer ses dettes à court terme.

Il est inférieur à 1 si le fonds de roulement est négatif. Un ratio égal à 1 est considéré comme insuffisant pour assurer la solvabilité de l'entreprise.

Liquidité réduite : Ce ratio permet de mesurer la capacité de l'entreprise à payer ses créanciers sans avoir à vendre ses stocks, actifs d'exploitation les moins liquides. Ce ratio permet donc de mieux apprécier la solvabilité à court terme.

Liquidité immédiate : donne des indications sur la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements à court terme.

Les calculs des ratios sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N° III-03 : Table des ratios

LIBELLE	2015	2016	2017	Moyenne
ANALYSE STRUCTURELLE				
Fond de roulement	126 289 372	136 814 640	112 846 393	125 316 802
BFR	85 777 041	324 324 789	262 598 264	224 233 365
Trésorerie nette	40 512 331	-187 510 149	-149 751 871	-98 916 563
Trésorerie nette en j de CA	23	-106	-134	-72
Situation nette réelle	191 470 355	216 537 231	232 843 566	213 617 051
RATIOS DE STRUCTURE				
Solvabilité = Capitaux propres/Total Bilan	25,34%	19,84%	24,72%	23%
Autonomie financière = Capitaux propres/passif non courants	205,60%	283,00%	1328,98%	606%
Capacité de Rembours = Passif non courant/CAF	0,87 An(s)	4,74 An(s)	3,47 An(s)	
Équilibre structurel = Capitaux Perm./Actif non courant	106,11%	165,77%	159,61%	144%
Fond de Roulement =FR/CA	19,85%	21,40%	28,09%	23%
RATIOS DE RENTABILITE				
Taux de Marge = EBE/CA HT	11,19%	13,13%	18,66%	14%
Taux de Rentabilité Financière = RN/Cap.Propres	14,97%	11,58%	7,00%	11%
Taux de Marge nette = Résultat net/CA	4,50%	3,92%	4,06%	4%
Taux de Rent.Economique = RN/Total bilan	3,79%	2,30%	1,73%	3%
RATIOS DE GESTION				
Taux d'intégration = Va/CA HT	14,87%	17,44%	28,16%	20%
Taux Consommation = Achat Cons/CA	65,70%	26,09%	41,66%	44%
Taux de Consommation Service = Service/CA HT	35,31%	45,48%	18,06%	33%
Facteur Travail= Charge Person/VA	17,93%	18,16%	27,72%	21%
Taux Charge Fin = FFIN/CA HT	1,05%	3,43%	4,47%	3%
Délais Rotation Stock en Jour=Stock/Achat TTC	86	88	0	58
Délais de paiement Client en Jour	146	335	438	306
Délais Paiement Fournisseur en Jour	259	824	458	514
RATIOS DE LIQUIDITE				
Liquidité générale = Actif Courant/Passif courant	130,13%	118,32%	117,64%	122%
Liquidité réduite = (Créance+dispo)/Passif courant	101,74%	111,79%	117,64%	110%
Liquidité immédiate = dispo/Passif Courant	9,66%	1,67%	12,55%	8%

Source : élaboré par nous-même à partir des bilans et les TCR de la société client

3.3.2. Analyse de l'équilibre financier :

Le fond de roulement (FR) : l'entreprise enregistre un équilibre sur le terme analysé, puisque les capitaux permanents couvrent les immobilisations nettes avec un fond de roulement de l'ordre de 112 846 393 DA, ça signifie que l'entreprise va constater au cours des années à venir des rentrées suffisantes pour assumer les dettes courtes et qu'elle présente en plus une certaine marge de sécurité.

Le besoin en fond de roulement (BFR) : l'entreprise exprime un besoin de financement sur le terme analysé, cette situation est la résultant de l'importance du cycle d'exploitation et plus précisément les créances clients par rapport à les dettes à court terme.

Trésorerie net (TN) : cette situation dégage une trésorerie négative au cours des deux derniers exercices avec une trésorerie de (-149 751 871 DA) en 2017.

3.3.3. La conclusion de l'analyse par les ratios :

L'analyse de l'activité par les ratios sur la période 2015-2017 nous amène aux conclusions suivantes :

- Equilibre structurel respecté sur tout le terme.
- Solvabilité moyenne.
- Capacité de remboursement appréciable.
- Rentabilité appréciable.

3.4. Compte d'exploitation prévisionnel**3.4.1. Analyse d'activité prévisionnelle :****Les hypothèses de travail :**

Les hypothèses qui ont guidé ce travail ont été arrêtées sur la base de la situation de l'entreprise et des paramètres de gestion dans des conditions normales d'exploitations.

Le terme de ces prévisions sera de cinq (5) années (novembre 2018 – novembre 2023).

- **Détermination de CA prévisionnel**

Pour rester dans la même cadence que les exercices antérieurs nous allons estimer une évolution de 5% à partir de la production du dernier exercice ce qui nous donne un montant de 370.636.867,00 DA pour 2018.

Pour les années à venir, nous allons arrêter une évolution de 5%.

- **Les consommations :**

En se basant sur le rapport achats consommés sur la production du dernier exercice (la baisse de l'activité), les consommations représentent 47% du CA prévisionnel

- **Les services extérieurs :**

En se basant le rapport service sur la production du dernier exercice, les services représentent un taux de 20% du CA

- **Charges personnelles :**

Nous allons estimer une évolution de 5%.

- **Impôts et taxes et versements assimilés :**

TAP : 1.5% du CA annuel.

- **Autres charges opérationnelles :**

Elle représente les frais relatifs à l'assurance des équipements et autres charges divers, elle représente environ 0.5% de la production de l'exercice.

- **Dotations aux amortissements :**

Les équipements actuels : nous retenons la même dotation que celle pratiquée par l'entreprise au cours de l'exercice 2017 qui est d'un montant de 31.830.590,00 DA jusqu'à 2021, plus (+) le principal du leasing relatif à la présente demande.

- **Les charges financières :**

Les frais financiers sont calculés sur la base de la marge du crédit SNL objet de la demande de financement à laquelle nous rajoutons les charges financières relative aux crédits d'exploitation et la marge relative aux leasing MLA qui vont représenter un taux de 4% du CA.

Le financement demandé :

- Montant HT : 109.560.000,00 DA.
- La durée de location : 5 ans.
- 1^{er} loyer (loyer fort) 10% : 10.956.000,00 DA.
- Valeur résiduelle : 1 DA.
- Loyer constant : 2.220.581,00 DA.
- Périodicité : Mensuel, paiement terme à échoir.
- Date de premier loyer : novembre 2018.

NB : notons que le cout d'investissement calculer au niveau du TCR prévisionnel comprend l'encours enregistré au niveau de poste emprunts et dettes financières d'un montant de 17.520.425,00 DA et le montant des équipements objet de cette demande de financement d'un montant de 109.560.000,00 DA soit un total de 127.080.425,00 DA.

Tableau N° III-04 : Compte d'exploitation prévisionnelle pour les années 2018-2023

<i>LIBELLE</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>
I. CHIFFRE D'AFFAIRES	370 636 867,00	389 168 710,00	408 627 145,00	429 058 503,00	450 511 428,00	473 036 999,00
Achats consommés	174 199 327,00	182 909 294,00	192 054 758,00	201 657 496,00	211 740 371,00	222 327 390,00
Services extérieurs et autres consom	74 127 373,00	70 050 368,00	73 552 886,00	77 230 530,00	81 092 057,00	85 146 660,00
II. CONSOMMATION DE L'EXERCICE	248 326 700,00	252 959 662,00	265 607 664,00	278 888 026,00	292 832 428,00	307 474 050,00
III. VALEUR AJOUTEE	122 310 167,00	136 209 048,00	143 019 501,00	150 170 477,00	157 679 000,00	165 562 949,00
Charges de personnel	32 928 150,00	34 574 558,00	36 303 286,00	38 118 450,00	40 024 372,00	42 025 591,00
Impôts, taxes et versements assimilés	5 559 553,00	5 837 531,00	6 129 407,00	6 435 878,00	6 757 671,00	7 095 555,00
IV. EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	83 822 464,00	95 796 959,00	100 586 808,00	105 616 149,00	110 896 957,00	116 441 803,00
Autres charges opérationnelles	1 853 184,00	1 945 844,00	2 043 136,00	2 145 293,00	2 252 557,00	2 365 185,00
Dotations aux amortissements/pr	43 047 437,00	47 802 371,00	49 827 992,00	52 110 513,00	22 851 926,00	21 242 119,00
V. RESULTAT OPERATIONNEL	38 921 843,00	46 048 744,00	48 715 680,00	51 360 343,00	85 792 474,00	92 834 499,00
Charges financières	16 785 209,00	26 241 939,00	24 994 656,00	23 529 389,00	21 815 503,00	19 885 171,00
VII. RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS (V + VI)	22 136 634,00	19 806 805,00	23 721 024,00	27 830 954,00	63 976 971,00	72 949 328,00
Impôts exigibles sur résultats ordinaires	5 091 426,00	4 555 565,00	5 455 836,00	6 401 119,00	14 714 703,00	16 778 346,00
X. RESULTAT NET DE L'EXERCICE	17 045 208,00	15 251 240,00	18 265 188,00	21 429 835,00	49 262 268,00	56 170 982,00
Les cash flows	60 092 645,00	63 053 611,00	68 093 180,00	73 540 348,00	72 114 194,00	77 413 101,00
Les cashs flows cumulés	60 092 645,00	123 146 256,00	191 239 436,00	264 779 784,00	336 893 978,00	414 307 079,00
Charges financières SNL / EBE	20,02%	27,39%	24,85%	22,28%	19,67%	17,08%
Taux d'actualisation	12,00%					
Cash Flow Actualisé	53 654 147,32	50 265 952,65	48 467 380,53	46 736 220,65	40 919 530,35	39 219 886,15
Cumul Cash Flow Actualisé	53 654 147,32	103 920 099,97	152 387 480,50	199 123 701,15	240 043 231,50	279 263 117,66
Coût de l'investissement	127 080 425,00					
VAN = Cumul cash flow - Coût Inve	152 182 692,66					
Delais de récupération en nombre	30,00					
Indice de profitabilité ⁷⁵	1,20					
TRI	46,26					

Source : Compte d'exploitation prévisionnelle élaboré par SNL.

Commentaires :

- Les résultats nets sont en fluctuation mais toujours positifs.
- Une augmentation des caches flows
- A partir de résultat net et la VAN qui sont positives, l'entreprise a la possibilité de rembourser ses coûts d'investissements
- Le délai de récupération est de 30 mois, ça veut dire que le délai nécessaire à la récupération du capital investi est 2 ans et 6 mois.
- L'indice de profitabilité (VAN / coût de l'investissement) est de 1.2 qui est supérieure à 1, ce signifie que les investissements sont rentables.

3.4.2. Avis du chargé d'études :

Tenant compte des résultats dégagés de l'analyse, de la situation réel, prévisionnelle et la rentabilité attendue du projet, la société **a émis un avis favorable** pour le financement du dossier SARL X avec les conditions suivantes :

- Montant HT : 109.560.000,00 DA.
- La durée de location : 5 ans.
- 1^{er} loyer (loyer fort) 10% : 10.956.000,00 DA.
- Valeur résiduelle : 1 DA.
- Loyer constant : 2.220.581,00 DA.
- Périodicité : Mensuel, paiement terme à échoir.
- Date de premier loyer : novembre 2018.

Au niveau de la SNL le calcul des loyers se fait à l'aide du logiciel informatique nommé "PROLEASE" conçu spécialement pour traiter des opérations de crédit-bail. C'est à travers ce logiciel et les paramètres précédents qu'on a obtenu l'échéancier de remboursement des loyers suivant :

Tableau N° III-05 : Échéancier de remboursement du crédit-bail

A ECHOIR	V. Résiduelle : 20/11/2023		1,00 HT	0,19 TVA	1,19 TTC	
N°	Echéance	Financement	Loyer HT	Capital	Profit	V. Résiduelle
1	20/11/2018	109 560 000,00	10 956 000,00	9 969 960,00	986 040,00	99 590 040,00
2	20/12/2018		2 220 581,00	1 246 887,00	973 694,00	98 343 153,00
3	20/01/2019		2 220 581,00	1 259 356,00	961 225,00	97 083 797,00
4	20/02/2019		2 220 581,00	1 271 949,00	948 632,00	95 811 848,00
5	20/03/2019		2 220 581,00	1 284 669,00	935 912,00	94 527 179,00
6	20/04/2019		2 220 581,00	1 297 515,00	923 066,00	93 229 664,00
7	20/05/2019		2 220 581,00	1 310 490,00	910 091,00	91 919 174,00
8	20/06/2019		2 220 581,00	1 323 595,00	896 986,00	90 595 579,00
9	20/07/2019		2 220 581,00	1 336 831,00	883 750,00	89 258 748,00
10	20/08/2019		2 220 581,00	1 350 200,00	870 381,00	87 908 548,00
11	20/09/2019		2 220 581,00	1 363 702,00	856 879,00	86 544 846,00
12	20/10/2019		2 220 581,00	1 377 339,00	843 242,00	85 167 507,00
13	20/11/2019		2 220 581,00	1 391 112,00	829 469,00	83 776 395,00
14	20/12/2019		2 220 581,00	1 405 023,00	815 558,00	82 371 372,00
15	20/01/2020		2 220 581,00	1 419 073,00	801 508,00	80 952 299,00
16	20/02/2020		2 220 581,00	1 433 264,00	787 317,00	79 519 035,00
17	20/03/2020		2 220 581,00	1 447 597,00	772 984,00	78 071 438,00
18	20/04/2020		2 220 581,00	1 462 073,00	758 508,00	76 609 365,00
19	20/05/2020		2 220 581,00	1 476 693,00	743 888,00	75 132 672,00
20	20/06/2020		2 220 581,00	1 491 460,00	729 121,00	73 641 212,00
21	20/07/2020		2 220 581,00	1 506 375,00	714 206,00	72 134 837,00
22	20/08/2020		2 220 581,00	1 521 439,00	699 142,00	70 613 398,00
23	20/09/2020		2 220 581,00	1 536 653,00	683 928,00	69 076 745,00
24	20/10/2020		2 220 581,00	1 552 020,00	668 561,00	67 524 725,00
25	20/11/2020		2 220 581,00	1 567 540,00	653 041,00	65 957 185,00
26	20/12/2020		2 220 581,00	1 583 215,00	637 366,00	64 373 970,00
27	20/01/2021		2 220 581,00	1 599 047,00	621 534,00	62 774 923,00
28	20/02/2021		2 220 581,00	1 615 038,00	605 543,00	61 159 885,00
29	20/03/2021		2 220 581,00	1 631 188,00	589 393,00	59 528 697,00
30	20/04/2021		2 220 581,00	1 647 500,00	573 081,00	57 881 197,00
31	20/05/2021		2 220 581,00	1 663 975,00	556 606,00	56 217 222,00
32	20/06/2021		2 220 581,00	1 680 615,00	539 966,00	54 536 607,00
33	20/07/2021		2 220 581,00	1 697 421,00	523 160,00	52 839 186,00
34	20/08/2021		2 220 581,00	1 714 395,00	506 186,00	51 124 791,00
35	20/09/2021		2 220 581,00	1 731 539,00	489 042,00	49 393 252,00
36	20/10/2021		2 220 581,00	1 748 855,00	471 726,00	47 644 397,00
37	20/11/2021		2 220 581,00	1 766 343,00	454 238,00	45 878 054,00
38	20/12/2021		2 220 581,00	1 784 007,00	436 574,00	44 094 047,00
39	20/01/2022		2 220 581,00	1 801 847,00	418 734,00	42 292 200,00
40	20/02/2022		2 220 581,00	1 819 865,00	400 716,00	40 472 335,00
41	20/03/2022		2 220 581,00	1 838 064,00	382 517,00	38 634 271,00
42	20/04/2022		2 220 581,00	1 856 444,00	364 137,00	36 777 827,00
43	20/05/2022		2 220 581,00	1 875 009,00	345 572,00	34 902 818,00
44	20/06/2022		2 220 581,00	1 893 759,00	326 822,00	33 009 059,00
45	20/07/2022		2 220 581,00	1 912 697,00	307 884,00	31 096 362,00
46	20/08/2022		2 220 581,00	1 931 823,00	288 758,00	29 164 539,00
47	20/09/2022		2 220 581,00	1 951 142,00	269 439,00	27 213 397,00

48	20/10/2022		2 220 581,00	1 970 653,00	249 928,00	25 242 744,00
49	20/11/2022		2 220 581,00	1 990 360,00	230 221,00	23 252 384,00
50	20/12/2022		2 220 581,00	2 010 263,00	210 318,00	21 242 121,00
51	20/01/2023		2 220 581,00	2 030 366,00	190 215,00	19 211 755,00
52	20/02/2023		2 220 581,00	2 050 670,00	169 911,00	17 161 085,00
53	20/03/2023		2 220 581,00	2 071 176,00	149 405,00	15 089 909,00
54	20/04/2023		2 220 581,00	2 091 888,00	128 693,00	12 998 021,00
55	20/05/2023		2 220 581,00	2 112 807,00	107 774,00	10 885 214,00
56	20/06/2023		2 220 581,00	2 133 935,00	86 646,00	8 751 279,00
57	20/07/2023		2 220 581,00	2 155 274,00	65 307,00	6 596 005,00
58	20/08/2023		2 220 581,00	2 176 827,00	43 754,00	4 419 178,00
59	20/09/2023		2 220 581,00	2 198 595,00	21 986,00	2 220 582,00
60	20/10/2023		2 220 581,00	2 220 581,00	0,00	1,00
61	20/11/2023		2 220 581,00		0,00	1,00
Total				10 956 000,00	32 410 281,00	

Source : Échéancier des loyers élaboré par SNL.

3.4.3. Avis personnel :

Après avoir effectué une analyse approfondie de la situation financière de l'entreprise en utilisant les divers outils de l'analyse financière et en se basant sur les deux importants états financiers d'une entreprise : le bilan et le compte de résultat, nous pouvons dire que le projet d'extension de la SARL X est un projet économiquement viable et financièrement rentable, du fait qu'il ne va pas trouver des difficultés pour s'accaparer une place importante sur le marché national, d'une part et du fait qu'il présente une rentabilité appréciable durant toute sa durée de vie, d'autre part.

Conclusion

Après l'étude d'un cas pratique de financement d'un investissement par le crédit-bail au sein de la société nationale de leasing, nous pouvons dire que ce mode de financement est très important pour les entreprises surtout les PME qui ne peuvent pas avoir accès au financement bancaire.

A partir de ce chapitre, nous avons conclu les résultats suivants :

- L'accord de financement est lié à l'importance des garanties recueillies et des résultats de l'analyse de marché et l'analyse financière. En effet, la SNL exige dans la plupart des cas des cautions et des assurances multirisques.
- La rapidité extrême dans le traitement des dossiers de demande de financement, en effet le temps qui s'est écoulé entre la demande et la décision du financement ne dépasse pas 10 jours.
- La SNL cible le financement des équipements de production en faveur de PME qui souhaitent investir directement dans l'acquisition des équipements de production

En effet, et comme nous l'avons déjà vu précédemment, le crédit-bail permet à l'entreprise de :

- Préserver sa capacité d'autofinancement.
- Conserver sa trésorerie pour des projets ultérieurs.
- Préserver sa capacité d'endettement.
- Réduire sa base imposable.
- Ne pas supporter la charge de financement de la TVA, mais plus tôt d'étaler sur la période de location.
- Assurer une mise à disposition très rapide du matériel.

Conclusion générale

Le crédit-bail étant un mécanisme de financement alternative par rapport au crédit classique, le recours à ce mode de financement est principalement dû à la situation critique qu'affrontaient les entreprises algériennes, marquée par l'insuffisance des fonds nécessaires à la relance des investissements.

Toutefois, l'Algérie, afin de s'affirmer comme pays émergent dans un cadre de mondialisation de l'économie, a choisi d'actionner l'option de la modernisation du secteur financier et celle de la promotion de la PME comme facteur de croissance de l'économie. Ce qui favorise le crédit-bail comme solution de financement puisque ce dernier représente une formule parfaitement adaptée aux PME et à leurs besoins.

L'étude menée au sein de la société nationale de leasing, dans le cadre de notre mémoire de fin d'étude, nous a permis de faire la liaison entre les connaissances acquises durant notre parcours académique et la réalité du fonctionnement de ce mécanisme de financement.

Les résultats de l'étude :

Au début de ce travail, nous avons émis trois hypothèses et à partir de leur exploration et développement nous a permis de constater ce qui suit :

- Confirmation de la première hypothèse : qui stipule les PME constituent le moteur du développement économique des pays d'une part, et d'autre part, qu'elles possèdent plusieurs sources de financement, et ce à travers les données et les différentes preuves à l'appui ainsi énoncées dans le premier chapitre. Ainsi, nous avons bien affirmé et attester que les PME jouent un rôle prépondérant et sont pratiquement considérées comme l'un des principaux créateurs d'emplois durables et contributeurs à l'augmentation de la valeur ajoutée. Par conséquent, elles ouvraient droit et recours aux différents modes de financement, qu'il soit interne ou externe, pour satisfaire ces besoins.
- Confirmation de la seconde hypothèse : le crédit-bail est véritablement une opération de location d'une durée déterminée de biens d'équipements, de matériels d'outillage ou de biens immobiliers à usage professionnel, pouvant comporter ou non une option d'achat ou profit du locataire.
- Confirmation de la troisième hypothèse : chaque décision de financement prise par la SNL dépend effectivement et inéluctablement des résultats du traitement de dossier.

Notre argument et preuve de nos avances est fondé sur notre constatations lors de notre stage pratique. En effet, la prise de décisions fait suite à un laborieux processus se basant principalement sur deux types d'analyse :

- Une analyse de marché : une étude relative au marché, comprenant la connaissance de l'entreprise, à savoir sa domiciliation, ses produits, ses fournisseurs, ses clients...
- Une analyse financière qui relate et cerner la situation financière de l'entreprise : sa rentabilité, sa solvabilité, sa capacité de remboursement ...

Il faut indiquer aussi que la décision finale doit être prise par le comité de financement à l'aide des résultats de ces analyses.

Suggestions et recommandations :

Des efforts doivent être déployés par les pouvoirs publics pour combler les lacunes qui empêchent le développement du crédit-bail en Algérie.

Dans l'espoir de contribuer à son développement et à sa démocratisation, nous proposons ceux-ci :

- Le renforcement du marketing et de la publicité portant sur le leasing et ce dernier doit se référer conformément aux clauses de la « charia islamique ».
- Élargir le financement du crédit-bail à d'autres secteurs d'activité afin d'attirer de nouveaux clients.
- Les sociétés de crédit-bail doivent prendre en considération le financement des biens à usage non professionnels.
- S'inspirer des expériences des pays développés.

Les limites de travail

Enfin, nous reconnaissons que cette étude est loin d'être complète, du fait de :

- Manque des ouvrages traitant des thématiques sur le marché de leasing en Algérie, au niveau de la bibliothèque de l'école.

- La courte durée du stage pratique fixé par l'école (un mois) est astreignante et insuffisante pour déployer nos acquis et encore moindre pour réaliser une étude adéquate.
- L'inaccessibilité, voire mêmes accès restreints, aux documents internes au niveau de la SNL compte parmi les entraves et difficultés rencontrés lors de la réalisation de notre étude.

Enfin, en dépit de tous les encombrements et contraintes, nous espérons via notre travail, avoir pu contribuer de manière très simpliste à décrire et à mieux expliciter le déroulement du traitement des demandes de financement des PME par le crédit-bail.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Textes réglementaires :

- L'article 174 du code des douanes.
- Loi n°66-455 du 02 juillet 1966 sur les sociétés commerciales.
- Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail.
- La loi n°17-02 du 10 janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME, Art05.

Mémoires :

- A. ATTARI, mémoire « Le financement bancaire des PME par les crédits d'exploitation », Ecole supérieure de commerce, kolea, p03.
- Ali ELAMRY, « Financement des PME au Maroc : Contraintes et perspectives », ESC Toulouse - Master spécialisé en audit comptable et financier en environnement international, année 2007.
- ATIK Fatima Zohra, « étude du financement par leasing en Algérie », mémoire de fin de cycle master en science commerciales et financières, 2018, p 22.
- BELADEL Amina, « Le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie », mémoire présenté pour l'obtention de diplôme magister en Sciences Economiques, année 2013, p 29.

Ouvrages :

- BERK.J, et autres, Finance d'entreprise, Pearson Education France, 2008, p889.
- CHARLES.A, REDOR.E, Le Financement des Entreprises, Ed. ECONOMICA, 2009.
- COLASSE. B., « Gestion financière de l'entreprise », Edition Puf, Paris, 1982, p. 433.
- CONSO.P et HEMICI.F, Gestion financière de l'entreprise, 11ème édition, édition Dunod, Paris, 2005.
- Gérald D'Amboise, « La PME canadienne situation et défis », l'institut de recherche politique, Canada, 1989, p18.
- GERVAIS Gean-François : « Les clés du leasing », Edition d'Organisation, Paris, 2004, p06.
- GINGLINGER.E, Gestion financière de l'entreprise, édition Dalloz, 1991, p 24.
- Hamadan ben Ali, « technique de choix d'investissement », édition 1999, p 25.
- HASSAM(F), « les chemins d'une croissance retrouvée 1986-2004 », édition L'ECONOMISTE D'ALGERIE, Alger, 2005, p 40.

- Jean Barreau, Jacqueline Delahaye : Gestion financière, 6ème édition, P 55.
- Lamiri.A, « Crise de l'économie algérienne », les presses d'Alger, 1999, p167.
- Mebarek Abdelghani, « Colloque du conseil scientifique de la COSOB : Financement de la PME et la croissance », 2eme édition, Alger 2015, p02.
- Mohamed EL haloui, « Banque -Entreprise : fragilité d'une relation », p 34.
- RAFFOURNIER Bernard, « les normes comptables internationale IFRS/IAS », Economica, 2ème édition, Paris 2005, p150.
- ROUSSELOT.P, VERDIE.J-F, La gestion de la trésorerie, 2e édition Dunod, 1999, p.11 et P 22.
- Youssef Jamal, « précis d'analyse financière de l'entreprise », édition 2003, p 114 et 115.
- BOUYAKOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition casbah, Alger 2000, p.258.

Articles et revues :

- Article du journal LIBERTE, 21 juin 2009.
- Association professionnelle des sociétés de financement, « Le crédit-bail, ce qu'il faut savoir », 2002, p4.
- GARRIDO Eric, « Le crédit-bail, outil de financement structurelle et d'ingénierie commerciale », Revue banque Edition, tome 2, 2002, P 89.
- KRAENZLIN Sebastien, « Leasing: tendances actuelle », Economic Reasearch, Suisse, Octobre 2006
- Kari Kamel Edine, « Les PME en Algérie : un nouvel horizon pour l'emploi », Revue académique, 7eme année-N°12/juin 2012, UAMO Bouira, p9.
- MDIPI, Direction Générale la veille Stratégique ; des Etudes Economiques et des Statistiques, Bulletin d'information statistique de la PME n°23, p13.
- Ministère du Développement Industriel et de la Promotion de L'investissement, op.cit, p12 et 13.
- L'organisation de coopération et de développement économiques, « Les PME à forte croissance et l'emploi », 2002, p10.
- Revue de l'organisation de coopération et de développement économiques, 2004/2 (n° 5), pages 37 à 46.
- Revue problèmes économiques, octobre 2005, n° 2885, page 9.

Sites web :

- <http://sofinance.dz/presentation>. (Consulté le 06/05/2019 à 20:30).
- <http://www.cawjijel.org/financement-agricole/87-presentation-de-la-banque-badr>. (Consulté le 06/05/2019 à 21:15).
- <http://www.maxicours.com/soutien-scolaire/comptabilite-et-finance-des-entreprises/terminale-stg/214484.html>. (Consulté le 30/05/2019 à 18 :10 h).
- <http://www.snl.dz/index.php/presentation/presentation-leasing-snl>. (Consulté le 06/05/2019 à 22:00)
- <https://www.albaraka-bank.com/albaraka-algerie>. (Consulté le 06/05/2019 à 19:02).
- <https://www.bnpparibas.dz>. (Consulté le 06/05/2019 à 20:55).
- <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-besoin-financement-436.php>. (Consulté le 21/02/2019 à 12 :15 H).
- <https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/credit-bail-mobilier>. (Consulté le 04/03/2019 à 23 :57h).
- <https://www.mataf.net/fr/edu/glossaire>. (Consulté le 21/02/2019 à 12 :00h).
- www.bea.dz. (Consulté le 06/05/2019 à 18:30)

TABLE DES MATIERES

Liste des tableaux	I
Liste des figures.....	I
Liste des annexes.....	II
Liste des abréviations	III
Résumé	V - VI
Introduction générale.....	A - D
Chapitre 01 : Le cadre théorique des PME et leurs financements.....	2
Introduction.....	2
Section 01 : Généralité sur les PME	3
1. Définition des petites et moyennes entreprises (PME).....	3
1.1. La définition d'une PME selon les pays industrialisés.....	3
1.2. La définition des PME dans les pays en voie de développement.....	5
1.3. La définition des PME en Algérie	5
2. Le rôle des PME dans développement de l'économie nationale	6
2.1. La création d'emplois	6
2.2. Création du PIB	8
2.3. La contribution à l'exportation	8
3. Les problèmes de croissances des PME en Algérie.....	8
3.1. La compétitivité informelle	8
3.2. Les contraintes administratives	9
3.3. L'accès au marché du foncier.....	9
3.4. La compétitivité des PME face à la concurrence internationale	10
4. Les forces et faiblesses des PME algériennes.....	10
4.1. Les forces des PME algérienne	10
4.2. Les faiblesses des PME	11
Section 02 : Le financement des PME en Algérie	12
1. Notion de base sur le financement des PME	12
1.1. Définition.....	12
1.2. Capacité de financement.....	12
2. Les besoins financiers de la PME	12
2.1. Les besoins de financement liés à l'investissement	13
2.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation.....	13
2.3. Les besoins de financement lié à l'innovation.....	15

TABLE DES MATIERES

3. Les sources de financement des PME.....	15
3.1. Le financement des PME par les capitaux propres (le financement interne)	16
3.2. Le financement des PME par les dettes (Le financement externe)	18
3.3. Les crédits spéciaux.....	22
Conclusion	23
Chapitre 02 : Le crédit-bail et son implantation en Algérie	25
Introduction.....	25
Section 01 : Etude descriptive de crédit-bail	26
1. Les définitions et le fonctionnement de l'opération de crédit-bail	26
1.1 Définition.....	26
1.2 Le fonctionnement de l'opération de crédit-bail	28
2. La typologie et les différentes techniques du crédit-bail	31
2.1 La typologie du crédit-bail	31
2.2 Les différentes techniques de crédit-bail	35
3. Les avantages et les inconvénients du crédit-bail	37
3.1 Les avantages du crédit-bail	37
3.2 Les inconvénients du crédit-bail.....	40
4. Les risques et les garanties liées au crédit-bail	41
4.1 Les risques induits par le crédit-bail.....	41
4.2 Les garanties liées au crédit-bail	43
Section 02 : Le crédit-bail dans le contexte algérien	44
1. L'encadrement du crédit-bail en Algérie	44
1.1. L'aspect juridique du crédit-bail.....	44
1.2. L'aspect fiscal de crédit-bail	53
1.3. Les dispositions douanières	61
1.4. L'aspect comptable du crédit-bail.....	62
2. Le marché du crédit-bail en Algérie	66
2.1. L'offre du crédit-bail en Algérie	67
2.2. Les spécificités de l'offre du crédit-bail.....	74
2.3. La demande du crédit-bail en Algérie	75
Conclusion	77
Chapitre 03 : Cas pratique d'un financement par le crédit-bail	79
Introduction.....	79
Section 01 : Présentation de la structure d'accueil	80
1. Aperçu sur la société nationale de leasing	80

TABLE DES MATIERES

2. La présentation des structures :	81
2.1. La direction générale :	81
2.2. Les directions centrales :	82
3. Le crédit-bail au sein de la « SNL »	85
3.1. Définition de crédit-bail.....	85
3.2. Le champ d'application	85
3.3. Le mode opératoire.....	86
3.4. L'offre de la « SNL »	87
3.5. Les documents à fournir pour une demande de financement	87
Section 02 : Étude d'une demande de financement d'une PME (SARL X)	87
1. Présentation de l'activité	87
2. L'analyse du marché.....	88
2.1. Les activités de l'entreprise.....	88
2.2. Le marché de l'entreprise	89
2.3. La clientèle	89
2.4. Les fournisseurs	89
2.5. La centrale des risques.....	90
3. L'analyse financière	90
3.1. L'analyse de bilan	91
3.2. Le compte de résultat « Les soldes intermédiaires de gestion _ SIG »	95
3.3. L'analyse par les ratios.....	97
3.4. Compte d'exploitation prévisionnel	101
Conclusion	107
Conclusion générale	108
Bibliographie	112
Table des Matières.....	115
Les Annexes	i - ix

LES ANNEXES



الشركة الوطنية للإيجار المالي
Société Nationale de Leasing

Liste des documents à fournir pour une demande de financement en leasing

- ☐ Demande de financement.
- ☐ Autorisation de la centrale des risques dûment signée par le client ;

Documents juridiques :

- ☐ Copie des statuts de l'entreprise (création et modification) ;
- ☐ PV de nomination et délégation de pouvoir au gérant ;
- ☐ Copie légalisée de registre de commerce au CNRC ;
- ☐ Copie du contrat de location encours ou acte de propriété du local abritant l'activité.
- ☐ Copie PIN ou PC du gérant et des associés ou actionnaires.
- ☐ Acte de naissance N°12 du gérant et des associés ou actionnaires.

Documents financiers :

- ☐ Bilans et TCR fiscaux des trois derniers exercices ainsi que leurs annexes
- ☐ Situation comptable provisoire
- ☐ Une étude technico-économique prévisionnelle sur quatre (04) ans ;
- ☐ Présentation de la société et de l'équipe dirigeante ;
- ☐ Liste des références clients ;
- ☐ Rapport du commissaire aux comptes du dernier exercice ;
- ☐ Attestations de mise à jour CNAS et CASNOS de moins de trois mois ;
- ☐ Extrait de rôle de moins de trois mois ;
- ☐ Copie de la carte d'immatriculation fiscale magnétique ;
- ☐ Relevé bancaire des trois derniers mois ;
- ☐ Etat des engagements bancaires (Attestation bancaire+échancier);
- ☐ Plan de charge de l'entreprise (copies des contrats, conventions, ODS) ;
- ☐ Certificat de qualification professionnel pour secteur BTPH.
- ☐ Copie de l'agrément ou autorisation d'exploitation pour toute activité réglementée ;
- ☐ Copie décision ANDI ;
- ☐ Etat des équipements.
- ☐ L'état d'avancement des marchés fournis selon le tableau suivant :

Intitulé du marché	Date de début des travaux	Montant Global en HT	Taux d'avancement	Montant encaissé en 2017	Montant à facturer en 2018

Documents commerciaux :

- ☐ Facture (s) pro format (s) ou devis au nom de la SNL pour compte client ; et en CFR (si acquisition à l'importation).

Autres :

- ☐ Frais de Dossier 17.850,00 DA/TTC (acquisition locale), 35 700 DA/TTC (acquisition à l'importation) à verser sur le compte SNL/Spa au niveau de la BDL, Agence Zéralda, 52, rue du 1^{er} Novembre.
N° de compte 005 00157 4017685751 85



الشركة الوطنية للإيجار المالي
Société Nationale de Leasing

DOSSIER VENDEUR
(Pour leasing immobilier)

LE VENDEUR

- Dénomination :
- Les statuts de la société :
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Immatriculation fiscale ;
- Une copie légalisée de l'agrément de la profession ;
- Une promesse de vente ;
- Délégation de pouvoir du signataire ;
- Date et lieu de naissance :
- Adresse :
- Nom et prénom du premier responsable :
- Téléphone :
- Email :

IDENTIFICATION DU BIEN IMMOBILIER

- Identification du bien immobilier :
- Adresse du bien immobilier :
- Description de l'emplacement du bien immobilier :
- Identification du bien à vendre :
- Vocation ou usage du bien immobilier :
- Vocation ou usage du bien à vendre :
- Superficie totale du bien à vendre :
- Surface utile :
- Surface indivise en (%) par rapport à la surface totale du bien à vendre :
- Hauteur sous plafond :
- Prix du m² hors TVA :
- Montant total hors TVA :



الشركة الوطنية للإيجار المالي
Société Nationale de Leasing

ASSISE FONCIERE DU BIEN IMMOBILIER

- ☒ Copie du titre de propriété notarié (ou administratif) du bien immobilier objet de la demande de financement, enregistré et publié à la conservation foncière ;
- ☒ Copie récente du livret foncier délivrée par la conservation foncière territorialement compétente du bien immobilier objet du financement (CC6 si la zone est non cadastrée) ;
- ☒ Certificat négatif d'hypothèque du bien immobilier et du terrain sur lequel est construit l'immeuble, objet de la demande de financement datant de moins de un mois (délivré par Les domaines);
- ☒ Acte de Promesse de vente sous seing privé;
- ☒ Copie de l'agrément délivré par le Ministère de l'Habitat dans le cas d'une acquisition auprès d'un promoteur immobilier;
- ☒ Copie du certificat de conformité délivrée par l'APC du lieu où se trouve le bien immobilier, indiquant que la construction est conforme au plan architectural du permis de construire ;
- ☒ Copie de la police d'assurance du bien immobilier (CATNAT) en cours de validité ;
- ☒ Copie du rapport d'expertise et d'évaluation du bien immobilier objet du financement établie auprès de la SAE EXACT (société algérienne d'expertise);
- ☒ Copie CIN du vendeur ;
- ☒ Déclaration sur l'honneur du vendeur du bien immobilier, dont laquelle il confirme l'exactitude des informations et des documents fonciers relatifs au bien immobilier objet du financement.

DECLARATION DU VENDEUR

Nous soussignés vendeur du bien immobilier décrit ci-dessus, confirmons et certifions que les informations relatives au bien immobilier et les documents fonciers cités ci-dessus, sont sincères et exacts.

Je m'engage à tenir la Société Nationale Leasing (SNL) informée de toute modification relative aux informations ci-dessus communiquées.

A.....le

Le vendeur

Signature et cachet



الشركة الوطنية للإيجار المالي
Société Nationale de Leasing

Fiche de connaissance client
Know Your Customer (KYC)

I. DETAILS CLIENT :

- Personne Physique
 Personne Morale

Madame Monsieur Mademoiselle

Raison sociale :

Forme juridique :

Nom du gérant :

Nom des principaux associés(es) / actionnaires

Associé/ Actionnaire (1) :

Associé/ Actionnaire (2) :

Associé/ Actionnaire (3) :

Prénom (1) :

Prénom (2) :

Prénom (3) :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Nationalité (1) :

Nationalité (2) :

Etes-vous résident ? OUI NON

Téléphone domicile :

Téléphone portable :

Adresse e-mail :

Votre situation de famille :

Célibataire Marié(e) Divorcé(e) Veuf/Veuve

Nom et prénom de l'époux ou épouse :

Pièce d'identité présentée et date de validité :

CNI n° :

Permis de conduire n° :

Carte de séjour n° :

II. PERSONNE POLITIQUEMENT EXPOSÉE : OUI NON

Avez-vous exercé ou exercez-vous encore un mandat politique ou une fonction publique au plan régional, national ou international ?

OUI NON

Description et rôle du mandat/de la fonction/du niveau hiérarchique

Date d'entrée en fonction

...../...../.....

Date de sortie de fonction

...../...../.....

Vos parents, enfants ou conjoint ont-ils exercé ou exercent-ils encore un mandat politique ou une fonction publique au plan régional, national ou international?

OUI NON

Nom et prénom :

Description et rôle du mandat/de la fonction/du niveau hiérarchique

Date d'entrée en fonction Date de sortie de fonction

...../...../.....

Pour les sociétés, y a-t-il parmi les actionnaires, les dirigeants actifs ou non actifs de celle-ci, une personne qui exerce ou a exercé un mandat politique ou une fonction publique au niveau régional, national ou international ?

OUI NON

Nom et prénom :

Description et rôle du mandat/de la fonction/du niveau hiérarchique

Date d'entrée en fonction Date de sortie de fonction

...../...../.....

III. FATCA QUESTIONNAIRE :

1. Répondez-vous à un ou plusieurs des critères suivants ?

Lieu de naissance aux Etats-Unis OUI NON

2. Etes-vous citoyen des Etats-Unis ? (nationalité unique ou double nationalité) ?

Oui (merci de compléter et signer le formulaire fiscal W9)
 Non

3. Adresse postale ou de domicile actuel aux Etats-Unis (y compris les boîtes postales américaines).....

4. Numéro de téléphone aux Etats-Unis :.....

5. Etes-vous un résident fiscal des Etats-Unis (résident permanent/ titulaire d'une carte verte/ ayant passé au moins 31 jours au cours de l'année et 183 jours au cours des trois dernières années sur le territoire?)

OUI NON

6. Ordre de virement permanent de fonds vers un compte détenu aux Etats-Unis :

OUI NON

7. Procuration ou délégation de signature donnée à une personne avec adresse aux Etats-Unis :

OUI NON

9. Si l'un des critères est vérifié et que vous n'êtes pas un contribuable américain, merci de compléter et signer le formulaire fiscal W8-BEN.

IV. Lien Contractuel avec le client :

Démarche spontanée du client :.....

- Recommandation d'un autre client (préciser) :.....
- Démarchage indirect par le biais d'un apporteur d'affaires
- Presse, publicité. Si oui, laquelle :
- Relation. Si oui laquelle :
- Autre:.....

V. Renseignement sur le compte bancaire :

Banque :
Numéro de compte :
Numéro swift/Iban :

VI. Présence des pièces obligatoires :

1. Justificatif d'identité aux choix (copie recto-verso) :

- Carte Nationale d'identité en cours de validité
- Permis de conduire
- Carte de séjour en cours de validité

2. Justificatif de domicile datant de moins de 3 mois (au choix) :

- Facture Electricité
- Facture Téléphone (Téléphone fixe uniquement) :
- Acte de propriété
- Contrat de location
- Gaz
- Eau

Fait à....., le.....

Signature du client

Précédée de la Mention «lu et approuvé»

Je (nous) certifie (ons) que les informations ci-dessus mentionnées sont correctes et sincères et m'(nous) engage (ons) à informer la Société Nationale de Leasing de tout changement.



الشركة الوطنية للإيجار
Société Nationale de Leasing

DEMANDE DE FINANCEMENT EN LEASING

RENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :

Nom / raison social :

Principal Responsable :

Client de SNL : Oui Non

Recommandé par :

Adresse/siège social :

Code postal : Ville :

Tél : Fax : E-mail :

Date d'entrée en activité :

Adresse personnelle :

Références bancaires :

Banque	Agence	N° de compte
.....

(*) : cas d'une personne physique.

ACTIVITE :

Nature d'activité :

Secteur d'activité :

Nombre d'employé : Dont temporaire

Profil du promoteur :

ENGAGEMENTS BANCAIRES :

(En dinars)

Nature	Organisme prêteur	Encours financier	Date d'échéance	Garanties données éventuellement
.....
.....
.....

ENGAGEMENTS LEASING :

(En Dinars)

Organisme prêteur	Encours financier	Date fin contrat	Garanties données éventuellement
.....
.....
.....

OBJET DE LA DEMANDE :

(En Dinars)

Désignation du matériel	Fournisseurs	Prix H.T	Prix TTC
.....
.....
.....
.....
.....
Total	

Nota : Préciser l'objectif de cet investissement

.....
.....**TYPE DE GARANTIE PROPOSEE :**.....
.....

(*) : Cas d'une personne physique

Signature et cachet

