

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en
Science financière et comptabilité**

Spécialité : COMTAPILITE ET FINANCE

THEME :

**Le crédit-bail en Algérie : Activité en évolution et un
outil d'aide au développement pour les PME**

Cas : société nationale de leasing

Elaboré par :

BAKIR Lynda

BELHADJ Sara

Encadré par :

M^{me}. BOUZEMMAL faiza

Lieu du stage : la société nationale de leasing

Période de stage : de 24-02-2019 au 25-03-2019

2018/2019

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en
Science financière et comptabilité**

Spécialité : COMTAPILITE ET FINANCE

THEME :

**Le crédit-bail en Algérie : Activité en évolution et un
outil d'aide au développement pour les PME**

Cas : société nationale de leasing

Elaboré par :

BAKIR Lynda

BELHADJ Sara

Encadré par :

M^{me}. BOUZEMMAL faiza

Lieu du stage : la société nationale de leasing

Période de stage : de 24-02-2019 au 25-03-2019

2018/2019

REMERCIEMENTS

*Nous remercions ALLAH qui nous a donné la capacité et le courage pour
finaliser ce travail*

*Nos remerciements s'adressent à notre encadreur madame BOUZEMMAL
pour ses conseils, sa disponibilité et son soutien*

*Nous adressons nos remerciements aussi à tout le personnel de la société
national de leasing*

*Nos remerciements à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin
à l'élaboration de ce travail*

Dédicace

Je dédie ce mémoire :

À mes chers parents, aucune dédicace ne saurait exprimer mon amour et mon respect

Je vous remercie pour tout le soutien, l'amour et le sacrifice que vous me portez depuis mon enfance

Chaque paragraphe, chaque ligne et chaque mot de ce mémoire exprime le
Merci d'être mes parents

À mes chers frères et sœurs pour leur soutien et leurs aides et leur encouragement

À tous mes très chers amis Sabrina et Sara

À tous ceux que j'aime et que je respecte

Lynda

Dédicace

Je dédie ce mémoire :

En premier lieu à mes chers parents pour leur sacrifice, à mon mari pour son soutien

À mes sœurs et mes frères, à toute ma famille et ma belle-famille et à toute mes amis, merci pour votre encouragement et votre soutien.

Sara

SOMMAIRE :

La liste des tableaux :	I
La liste des figure	I
Liste des abréviations :	II
Résumé	IV
Introduction générale :	A
Chapitre N°01 : les PME et leur financement	1
Introduction :.....	2
Section01 : Définition et caractéristiques des PME :	3
Section 02 : Les PME dans l'économie algérienne :	8
Section03 : Le financement des PME :	20
Conclusion :	28
Chapitre N°02 : Le crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques	29
Introduction :.....	30
Section n°1 : Origine, définitions et typologie de crédit-bail	31
Section 02 : les différents aspects du crédit-bail :	37
Section 03 : les caractéristiques du crédit-bail :	46
Conclusion :	58
Chapitre N°03 : la situation actuelle de leasing en Algérie	59
Introduction :.....	59
Section n°1: présentation de la société nationale de leasing :	60
Section n°2: le marché Algérien du leasing :	69
Section 03 : le leasing en Algérie entre la rentabilité et les difficultés rencontrées :	79
Conclusion :	83
Conclusion générale	84
Bibliographié	89
Annexes	92

La liste des tableaux :

N°	Titre du tableau	Page
01	des PME selon les standards de l'union européenne	06
02	Les étapes de la mise à niveau des PME algérienne	09-10
03	Evolution du nombre des PME privée 2014-2018	11
04	Mouvement des PME durant 2014-2018	12
05	La répartition des PME par taille	13
06	la répartition des PME dans les principaux secteurs	15
07	Concentration des PME privées (personnes morales) par région	16
08	Les emplois déclarés dans le premier semestre 2018	17
09	Classification du contrat de crédit-bail selon sa nationalité	37
10	l'offre de leasing sur le marché Algérien en 31/12/2018	75
11	les contrats mise en force par la SNL et ses variations	81
12	Répartition des dossiers par secteur d'activité au 31/12/2017	82
13	Répartition des dossiers par secteur d'activité au 31/12/2018	83

La liste des figures

N°	Titre de la figure	Page
01	La répartition des PME par taille	13
02	le déroulement d'un contrat de leasing	48
03	l'organigramme du SNL	62
04	la part du marché des bailleurs sur le marché Algérien en 2018	76
05	l'évolution de crédit-bail durant la période 2010-2017	78

Liste des abréviations :

ALC : Arabe leasing corporation

ANDPME : agence nationale de développement et de modernisation des PME

BDL : banque de développement local

BNA : banque national d'Algérie

BTP : bâtiments et travaux public

CAF : capacité d'autofinancement

CASNOS : la caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés

CGCI: la caisse de la garantie des crédits d'investissement

CNAC : La Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNAS : la caisse nationale d'assurance des travailleurs salariés

CNRC: centre national de registres de commerce

DA : dinar Algérien

EDI: El DjazairIjar

ENGEM : L'Agence Nationale de Gestion du Micro crédit

ENSEJ : l'Agence Nationale de Soutien de l'emploi des Jeunes

FGAR: fond de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises

HT: hors taxe

IAS: international accounting standars

IBS : impôts sur bénéfice des sociétés

ILA: Ijar leasing Algérie

JV : la juste valeur

LOA : Location avec option d'achat

ME : les moyennes entreprises

MLA : Maghreb leasing Algérie

OCDE : organisation de coopération et de développement économique

PC : permis de conduire

PIB : produit intérieur brut

PIN : pièce d'identité national

PME : petites et moyennes entreprises

PMI: petite et moyenne industrie

SCF : système comptable et financier

SGA: société générale Algérie

SNAT : Schéma National d'Aménagement du Territoire

SNL : société national de leasing

SPA : société par actions

TAP : taxe sur activité professionnelle

TCR : tableau compte de résultat

TEG: taux effectif global

TPE : les très petites entreprises

TTC : toute taxe compris

TVA : taxe sur la valeur ajoutée

VNC : la valeur nette comptable

Résumé

Depuis l'ouverture de l'économie Algérienne vers l'économie de marché, la nécessité d'aller chercher des outils autres que le financement classique permettant une véritable diversification économique était souvent posée. Parmi ces outils, on a le crédit-bail qui constitue une panacée aux PME visant à relancer la production nationale.

Toute entreprise doit opter pour un mode de financement qui assure à la fois son équilibre, son indépendance et sa performance; les modes de financement sont multiples et son choix est devenu un grand souci au sein des entreprises.

Le leasing, comme un outil de financement des investissements a trouvé sa place comme un moyen de financement souvent sollicité notamment par les PME. Le crédit-bail est une formule de financement adaptée aux caractéristiques financières et aux besoins spécifiques des PME.

Ce présent mémoire a pour objectif d'éclairer le concept du leasing, et d'étudier sa réalité sur le marché Algérien en termes d'offre, demande, d'évolution de ce marché et d'analyser le lien entre le marché de crédit-bail et les PME. Notre étude a montré que le marché de leasing est en voie de développement et le financement par ce bail est autour de 1,2% de l'économie nationale.-

Les mots clés : le crédit-bail, PME, le financement, économie Algérienne.

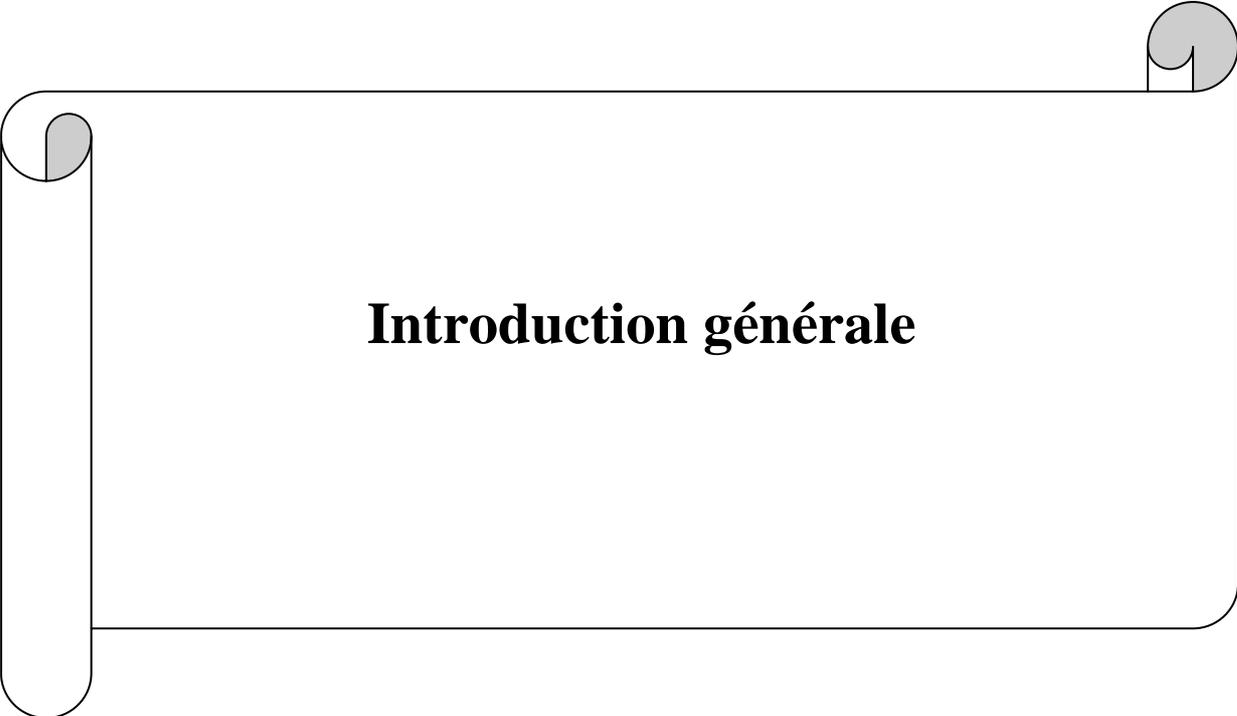
منذ انفتاح الاقتصاد الجزائري نحو اقتصاد السوق وجبت الحاجة للبحث عن وسائل تمويل جديدة غير تلك الوسائل الكلاسيكية. من بين هذه الوسائل هنالك الإيجار المالي الذي يعد مرهم للمؤسسات المتوسطة و الصغيرة التي جاءت لتعزيز الإنتاج الوطني.

كل شركة تختار طريقة تمويل تضمن لها في آن واحد توازنها واستقلاليتها و فعاليتها؛ إن طرق التمويل متعددة واختيارها أصبح بالأمر الصعب داخل الشركات.

التأجير كأداة لتمويل الاستثمارات، فقد سمح له بإيجاد مكانه كوسيلة للتمويل غالبًا ما تبحث عنه الشركات الصغيرة والمتوسطة، والتأجير هو صيغة تمويل تتكيف مع الخصائص المالية والاحتياجات للشركات الصغيرة و المتوسطة.

تهدف هذه المذكرة إلى تسليط الضوء على مفهوم التأجير، و دراسة واقعه في السوق الجزائري من حيث العرض و الطلب و التطور و تحليل العلاقة بين سوق التأجير و الشركات الصغيرة و المتوسطة. أظهرت دراستنا أن سوق التأجير في مرحلة التطوير و أن التمويل من خلال هذه القبلة هو حوالي 1.2 ٪ من الاقتصاد الوطني.

الكلمات المفتاحية : الإيجار المالي, المؤسسات المتوسطة و الصغيرة ,التمويل, الاقتصاد الجزائري



Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale :

Dès les années 90, en raison de l'orientation vers l'économie du marché, l'Algérie a commencé par la mise en place des réformes portant sur des perspectives de rafraîchissement économique. Ainsi, elle a connu une mutation économique très importante. La libération de l'économie algérienne a engendré des bouleversements et des fluctuations fondamentaux auxquels les agents économiques (Etat, entreprise, banque, ménage, le monde extérieur) devaient s'adapter.

L'entreprise est fortement liée à plusieurs facteurs (économique, sociale, humaine, monétaire et politique également) qui influencent son processus de développement. Ces facteurs peuvent créer des difficultés et des obstacles comme ils peuvent apporter des éléments de force et de croissance. Pour s'adapter et faire face à un marché caractérisé par une concurrence agressive et progressive; une production de qualité et de quantité est devenue nécessaire.

Depuis plus de 20 ans, les PME en Algérie font l'objet d'une attention croissante de la part du gouvernement. Elles font l'objet d'une partie importante des réformes économiques, liées au processus de leur développement, lancées par l'Etat. Ces actions sont guidées par la prise de conscience du rôle vital que jouent les PME dans l'accroissement de la concurrence, l'innovation et la création des emplois et dans l'amélioration du PIB.

Le financement est un outil de départ essentiel à tout investissement. Il représente le souci majeur que rencontrent toutes les entreprises. En effet ces dernières cherchent toujours à trouver la meilleure source qui leur permet d'assurer le financement de leurs besoins et le renouvellement de leurs investissements.

Traditionnellement, deux modalités de financement sont proposées : le financement par les capitaux propres et le financement par des emprunts bancaires. Les entreprises sont souvent confrontées à des difficultés telles que :

- L'insuffisance des capitaux propres
- L'exigence d'un taux de rendement élevé de la part des actionnaires
- L'incapacité d'obtenir un crédit bancaire par toutes les entreprises où l'octroi de ce dernier est lié à certaine contrainte tel que les garanties, le ratio de solvabilité et la structure financière.

Introduction générale

Ces difficultés sont généralement rencontrées par les PME. L'insuffisance d'accès au financement bancaire a un impact direct sur la performance des entreprises surtout en matière de croissance. Pour contrer cette contrainte ; l'Etat a décidé d'apporter un nouveau produit bancaire : il s'agit du « leasing » ou « le crédit-bail ». Cela permettra de limiter le phénomène de faillite puis la fermeture de ces PME qui étaient au départ un projet gouvernemental important pour la croissance économique du pays.

En l'absence d'une solution financière pour les PME, ce produit bancaire est devenu un facteur d'aide au développement en Algérie. Le premier texte qui parle du crédit-bail est apparu dans l'ordonnance 96_09 du 10 janvier 1996 qui a défini pour la première fois, les concepts et les notions voisines du leasing.

Le contrat de crédit-bail est un accord par lequel le bailleur cède au preneur, pour une période déterminée, le droit d'usage d'un actif en échange d'un paiement. Les biens acquis dans le crédit-bail permettent au preneur de les intégrer dans son patrimoine et son bilan et de tirer tous les avantages économiques et d'assumer tous les risques aussi, ce contrat repose donc sur le principe de la prééminence qui est issu des normes comptables internationales.

Notre recherche est portée sur la question suivante : **en absence d'une solution financière adaptable aux caractéristiques des PME ; ces dernières optent-elles pour le crédit-bail comme un outil de financement et d'aide au développement ?**

De cette problématique découlent les interrogations secondaires suivantes :

- quelle est le rôle et la place d'une PME dans une économie ?
- le leasing comme étant un moyen de financement, comment est-il défini et quelle est sa procédure ?
- Quelle est la réalité de cette activité bancaire sur le marché Algérien ?

Afin de répondre aux questions posées précédemment, nous avons formulé trois hypothèses permettant de tracer les axes d'investigation retenus dans cette étude :

- les PME sont considérées comme un moteur de développement économique, mais elles existent des contraintes qui empêchent leurs processus de croissance.
- le leasing est un contrat de location financement par lequel le bailleur aura le droit d'usage économique du bien loué.
- le leasing est une activité bancaire et un outil important dans le financement des investissements et de l'économie Algérienne.

Introduction générale

Notre recherche sert à étudier le crédit-bail comme un outil de financement et d'aide au développement pour les petites et moyennes entreprises et essayer de faire émerger la performance et la rentabilité de ce nouveau produit bancaire et son réalité sur le marché Algérien.

Pour ce faire, nous avons combiné les deux approches méthodologiques:

- Une démarche descriptive qui permet de décrire et d'étudier l'objet de ce thème. Nous proposons d'utiliser les techniques documentaires qui consistent à collecter les informations répertoriées dans les ouvrages, journaux officiels, mémoires et revues...etc.
- Une démarche analytique à travers l'étude d'un cas réel au sein de la société national de leasing, dans laquelle était déroulé notre stage pratique.

Afin de répondre à notre problématique, nous allons diviser notre travail en trois chapitres

- le premier chapitre est consacré aux différentes définitions du PME et à leurs financements.
- le deuxième chapitre traite les généralités sur le crédit-bail
- En fin dans le troisième chapitre qui constitue le cas pratique et qu'est consacré à l'étude de la réalité de leasing en se basant sur notre stage pratique au sein de la SNL.



**Chapitre N°01 : les PME et leur
financement**

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Introduction :

Dans la vie économique, les différents types d'entreprises et essentiellement les PME, jouent un rôle très important dans le développement économique dont, la création d'emploi et l'amélioration de la compétitivité nationale et internationale.

Les petites et moyennes entreprises sont des organisations spécifiques, caractérisées par une structure de propriété concentrée (généralement familiale). Ces entreprises sont considérées comme l'une des forces principales du développement économique en raison de leur contribution à la création de la richesse et d'emplois.

Malgré l'importance des PME, mais il existe plusieurs obstacles qui continuent à freiner leur croissance. Cette dernière est bloquée par une difficulté sérieuse à trouver une solution de financement efficace et pérenne.

Pour mieux comprendre tout cela, on va diviser ce chapitre en trois sections.

section01 : Définition et caractéristiques des PME

section02 : Les PME dans l'économie algérienne

section03 : Le financement des PME

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Section01 : Définition et caractéristiques des PME :

La définition des petites et moyennes entreprises est difficile et complexe ; car elle varie d'un pays à un autre. Pour définir les PME, on distingue d'abord différents critères.

1-1. Définitions des PME :

Pour définir les PME, les chercheurs identifient principalement trois critères de définition des PME, ils distinguent les critères d'ordre quantitatif, qualitatif et critères complexes (globaux).

1-1-1. Les critères quantitatifs des PME :

Les PME sont spécifiées par adjectif indiquant leurs tailles, et donc, les économistes ont tendance à les classer selon des indicateurs quantitatifs mesurables. Les typologies quantitatives relèvent de l'approche économique traditionnelle qui ne touche qu'aux éléments les plus apparents de l'entreprise.

Les critères quantitatifs réfèrent généralement à :

- l'indépendance de la propriété et de la gestion ;
- la taille de l'entreprise telle que l'effectif du personnel ;
- le montant du chiffre d'affaire, la valeur des actifs.

Le critère concernant l'effectif est le plus couramment utilisé et facilement applicable pour définir les PME. Le nombre de salariés varient selon les systèmes statistiques nationaux. Certains pays fixent, pour les moyennes entreprises, le plafond du nombre de salariés par 250 ou par 500. Les petites entreprises sont généralement celles qui emploient moins de 50 salariés et les très petites entreprises en comptent au maximum dix, parfois cinq.

A cela, s'ajoute le chiffre d'affaire correspondant et reflétant l'importance économique relative à une entreprise.

Malgré la facilité de l'approche quantitative et la disponibilité de ses critères, cette définition est souvent décrite comme une approche trop simpliste et incomplète. Olivier Ferrier souligne que « les critères quantitatifs offrent à priori l'avantage d'être bien identifiés et de pouvoir servir de référence pour les travaux empiriques. A posteriori, on découvre plusieurs problèmes ».¹

1-1-2. Les critères qualitatifs des PME :

Nombreux sont les chercheurs qui ont admis que la notion de PME n'est pas seulement dimensionnelle et ont alors tenté de dépasser ces typologies quantitatives en tenant compte de

¹FERRIER.O, PIATECKI.C, « Les très petites entreprises », Edition DE BOECK, Paris, 2002, p.25.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

la relation de l'entreprise avec son environnement. Ces chercheurs ont alors adopté une approche beaucoup plus managériale et organisationnelle.

Selon Wtterwulgh : « la PME est une unité de production ou de distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise dont il est propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise »²

Toutes les définitions de cette approche convergent autour d'un point commun qui est le rôle du propriétaire-dirigeant de la PME. En effet, Julien et Marchesnay soulignent que « le chef d'entreprise est omniprésent dans l'approche qualitative. Son rôle est considéré comme déterminant dans la PME ».³

A partir des années 60, les autorités britanniques ont chargé une commission d'étudier la problématique de PME sous la présidence de J.E.BOLTON ; cette commission a établi un rapport d'après lequel, l'organigramme des PME est différencié par rapport aux grandes entreprises.

En outre selon le rapport de BOLTON la définition des PME repose sur trois critères :⁴

- Le fait que l'entreprise soit dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée
- Une part du marché relativement restreint
- l'indépendance de la société

Par contre, une approche multicritère de la PME a également été développée dans une analyse réalisée en 1966. Cette analyse met en exergue diverses autres caractéristiques plus utiles pour l'élaboration d'une définition qualitative :⁵

- Un personnel de direction relativement peu spécialisé ;
- Des contrats personnels étroits entre les organes supérieurs de la direction et les ouvriers, les clients, les fournisseurs ou les propriétaires ;
- Le manque de position de force pour négocier les achats et les ventes ;
- Une négociation relativement étroite à la collectivité locale ;

²WITTERWULGHE Robert, « La PME une entreprise humaine », Edition De Boeck Université, Bruxelles, 1998, P 15.

³JULLIEN.P. A, MARCHESNY. M, « la petite entreprise : principes économiques et gestion », Edition Vuibert, 1988, P21

⁴WITTERWULGHE Robert, Op. Cite, P 9

⁵LEZZAR. M. S, BOUTELLAA. M, « Dynamique et importance des PME en Algérie et dans le monde », revue de l'économie financière et des affaires JFBE ISSUE 8, 2018, P03.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

-L'impossibilité de se procurer les capitaux en recourant aux marchés monétaires et des difficultés d'obtenir des crédits, même à court terme.

1-1-3. L'approche globale :

Pour Pierre Andrés Julien, il n'y'a pas de frontières claires entre la petite et la grande entreprise. Pour cela, il propose une typologie des PME selon la taille de l'entreprise.

Les diverses caractéristiques de cette approche:⁶

- **La petite taille:** caractérisée par des contacts directs, une distance hiérarchique moindre, des relations de travail peu formalisées.
- **La centralisation de la gestion:** traduite par une personnalisation de la gestion en la personne du propriétaire-dirigeant dans le cas de toutes les petites entreprises.
- **Une faible spécialisation:** tant au niveau de la direction que des employés et des équipements. La spécialisation vient avec une plus grande taille, le passage de production varié, sur commande ou de très petites séries à une production en série et répétitive.
- **Une stratégie peu spécialisée:** contrairement aux grandes entreprises ou on doit préparer les plans relativement précis des actions à venir pour que toutes les directions puissent s'y référer, dans les petites entreprises, le propriétaire dirigeant est suffisamment proche de ses employés clés pour leur expliquer, au besoin, tous changement de direction.
- **Un système d'information interne et externe simple:** les petites organisations fonctionnent par dialogue directe avec les employées et les clients.

1-1-4. Les définitions des PME proposé par les pays:

Actuellement n'existe pas une définition universelle de la PME. Les définitions données à ces entreprises diffèrent dans l'espace et dans le temps et d'une pays à une autre. Chaque pays définit la PME selon ses besoins et ses politiques économiques.

1-1-4-1. La définition de l'union européenne :

La PME est définie dans l'UE:« comme une entreprise qui occupe moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou le total annuel du bilan n'excède pas 43 millions d'euros »⁷. Disposition continue de faire la distinction entre très petite, petite et moyenne entreprise selon le tableau suivant qui nous donne une idée sur les caractéristiques de chaque type d'entreprise selon sa taille :

⁶LEZZAR. M. S, BOUTELLAA. M, Op cite, P08.

⁷https://www.vinnova.se/globalassets/dokument/sme-definitionguide_en.pdf, consulté le 10/03/2019, 20 :08

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Tableau N° 1: définition des PME selon les standards de l'union européenne :

Catégorie	Effectif	Chiffre d'affaire	Total du Bilan
Moyenne	<250	<50 millions d'euro	<43 millions d'euros
Petite	<50	<10 millions d'euro	< 10 millions d'euros
Très petite	<10	<2 millions d'euros	< 2 millions d'euros

Source : https://www.vinnova.se/globalassets/dokument/sme-definitionguide_en.pdf, Consulté le 10/03/2019, 20 :08

1- 1-4-2. La définition de l'Etats Unis :

Aux **Etats Unis**, la définition des PME est établie par un département gouvernemental nommé Small Entreprise Administration. Les Etats Unis ont choisis de fixer des normes pour chaque industrie afin de mieux refléter les différences industrielles. La section 3 de Small business act de 1953 définit la PME comme « une entreprise à but lucratif, détenu et géré par des propriétaires indépendant, et qui n'occupe pas une position dominante dans le marché »⁸. Selon les secteurs et les branches d'activités, le nombre d'employés varie entre 50 et 1500 employés et un chiffre d'affaire de 750 milles dollars à 38.5 millions dollars.⁹

1-1-4-3. La définition de l'Algérie :

La définition de la PME retenue est celle adopté par l'Union Européenne. En effet, la définition de la PME est suggérée par l'article 4 de la loi 01-18 du 12 décembre 2001 portant la loi de la promotion de la PME:« La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de bien et/ou de service employant de 1 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de dinars ou le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance »¹⁰

1-2. Les caractéristiques des PME :

Les PME jouent un rôle très important dans le développement économique, et comme toutes les entreprises, les petites et moyennes entreprises possèdent des caractéristiques.

⁸ LEZZAR. M. S, BOUTELLAA. M, Op cite, 2018, P06.

⁹<http://www.sba.gov/content/what-sbas-definition-small-business-concern> , Consulté le 11/02/2019, 11:30

¹⁰ Journal officiel de république Algérienne N°77 du 15 décembre 2001

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Selon l'étude de l'OCDE (2004) sur les PME, on peut résumer les caractéristiques des PME en développement et en transition dans les points suivants :¹¹

- La faible capacité des petites entités à faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé ;
- L'absence de la législation adéquate sur les droits de propriété et des moyens pour la faire respecter compromettant ainsi, l'accès au crédit, en particulier pour les femmes.
- L'existence des préjudices défavorables envers l'initiative privée, d'une prise de distance et d'une méfiance réciproque entre le secteur privé et public.
- La dominance des entreprises publiques dites nationales dans les secteurs stratégiques et la prédominance du secteur public dans la promotion des exportations et des investissements.
- Le manque d'informations économiques et des données statistiques pertinentes, actualisées sur les PME et les institutions de soutien.
- Un nombre élevé des TPE dans le tissu des PME et le poids important du secteur informel dans l'activité économique.

La PME algérienne revêt également un certain nombre de caractéristiques liées à son contexte de développement :¹²

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital familial.
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services.
- Prépondérance des micros-entreprises qui représente 97,7% des PME en Algérie (2018).
- faible capacité managériale.
- Manque d'encadrement technique.
- Faiblesse de l'accumulation technologique.
- l'absence de l'innovation.
- Faiblesse de l'activité de sous-traitance.
- Manque d'informations fiables, pertinentes et actualisées.

¹¹MECHMECHE Sabrina, ALOUACHE Radia, « Le financement des PME contraintes et perspectives », MEMOIRE de MESTER EN SIENCE ECONOMIQUE, Bejaia, 2016, P07

¹² SI LEKHAL, K, KORICHI, Y, GABOUSSA, A, « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives », 04-مجلة أداء المؤسسات الجزائرية العدد-04, 2013, P39

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation.

1- 3. Les avantages et les limites des PME :

1-3-1. Avantages de la PME:

La PME possède plusieurs avantages qui accroissent son efficacité et qui lui permettent de satisfaire ses buts principaux.

Les avantages potentiels de la PME par rapport aux grandes entreprises sont bien connus, et se résument en général à:

- Les PME utilisent généralement moins de capitaux par travailleur que les grandes entreprises.
- Elles accroissent les investissements locaux qui génèrent le développement.
- les PME présentent une simplicité technologique permettant une maîtrise rapide de l'outil de travail.
- Elles s'adaptent plus facilement aux fluctuations du marché en raison de leur grande flexibilité.
- L'absence relative d'un climat de travail conflictuel à l'intérieur de l'organisation en raison de l'ambiance conviviale qui y règne.

1-3-2. Les limites des PME :

Les petites et moyennes entreprises rencontrent des problèmes particuliers :

- La non disponibilité financière serait un principal handicap pour les PME.
- Ce sont des entreprises qui n'ont qu'un accès très limité au crédit bancaires et autres organismes prêteurs.
- Avec des faibles ressources, la PME doit fonctionner en synergie avec son milieu.
- Les PME n'ont pas les moyens d'innover. Elles manquent de moyens financiers pour assurer des investissements en recherche.

Section 02 : Les PME dans l'économie algérienne :

La place et le rôle des PME dans l'économie suscitent toujours un large débat. En Algérie, les PME et depuis longtemps sont marginalisées et reléguées au second rang derrière les grandes entreprises publiques .Elles occupent depuis deux décennies, une place prépondérante dans le système économique. Si les grandes sociétés occupent une place capitale dans les systèmes industrialisés, les PME jouent un rôle essentiel et leur succès aura une incidence directe sur la santé de l'économie et de la société algérienne.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

2-1. Aperçu sur les PME algérienne :

Le déroulement de développement des PME algériennes célèbre certains nombre des périodes.

On peut résumer tous les événements de la mise à niveau des PME Algérienne dans le tableau suivant :

Tableau N°2 : Les étapes de la mise à niveau des PME algérienne

L'année	L'évènement
1982	Lancement d'un nouvel organisme pour investissement dans l'économie par le décret 82 /11 du 21/02/1982
1983	Création d'un comité pour l'orientation, le suivi et la coordination pour l'investissement privé
1987	L'ouverture de la chambre nationale du commerce
1988	Début de la réforme, l'adoption de l'économie de marché
1990	L'émission de la loi sur la monnaie et de prêt
1993	Promotion des investissements par le décret 93/12 du 05/10/1993
1994	Création du ministre des PME
1995	Début de la libération du commerce et l'encouragement de la privatisation
2001	Promulgation de la loi d'orientation N°18/2002 qui contient la loi de la promotion des PME
2002	L'intégration des productions artisanales au secteur des PME
2002	Décret exécutif N°373/2002 du 11/11/2002 pour la création d'une caisse de garanties pour les crédits bancaires adressés aux PME

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

2003	Création d'un programme pour l'information économique concernant les PME
2003	L'ouverture des bureaux régionaux pour réhabilitations des PME
2004	Organisation de session nationale pour les PME 14-15 :01 :2004
2005	Création de l'ANDI
2005 → 2009	L'état consacré un montant de quatre milliards de dinars pour le développement des industries artisanales en régions rurales et les études pour la création de musées des fabrications artisanales et traditionnels

قعيد إبراهيم، " فرع تسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الترويج في إنجاز السياسات التسويقية في :
المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة مؤسسة روائح الورود-الوادي"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة
قاصدي مرباح، ورقة، 2009، ص32

Depuis 2009 à nos jours, plusieurs mesures pour le développement des PME seront introduites dans les projets de ministre de l'industrie et de mines.

- mis en application une nouvelle loi d'orientation et de promotion en début de 2017 ;
- l'activation des PME dans le domaine de diffusion de l'information industriel, commercial, financière, technologique ;
- mettre en place une nouvelle organisation : l'agence nationale de développement et de modernisation des PME (ANDPME). Cette agence devrait assurer le développement des PME en matière de croissance, de l'innovation et le renforcement des capacités managériels des PME.

2-2. Le rôle des PME dans la relance économique :

2-2-1. L'évolution des PME en Algérie :

Après la récession économique due à la chute des prix du pétrole, l'Algérie a lancé un long processus de réformes économiques qui ont donné à la PME une place importante dans le développement économique. Une volonté qui s'est traduite par une augmentation très importante du nombre des PME. Le tableau suivant présente l'évolution de cette entité :

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Tableau n°03 : Evolution du nombre des PME privée 2014-2018

	2014	2015	2016	2017	2018
Nombre PME privée	820194	896279	1013637	1060025	1092908

Source : Etablit par les étudiantes à partir des bulletins d'information du ministère de l'industrie N°25, 27, 29, 31,33

Le tableau ci-dessus montre que le nombre des PME créée chaque année et durant la période 2014-2018, était en croissance importante et continue, passant de 820194 PME en 2014 à 1092909 en 2018, soit une augmentation de 33,24%.

Le bulletin d'information de la PME du premier semestre 2018 délivrée par le ministère de l'industrie montre que le secteur de la PME en Algérie est en évolution. En effet, la population totale de PME durant l'année 2018 est de 1093170 entités, supérieur au nombre total des PME des années précédentes.

Cette augmentation est expliquée essentiellement par la création des nouvelles petites et moyennes entreprises et par la diversification de l'économie nationale.

Tableau N°04 : Mouvement des PME durant 2014-2018

Mouvement	2014	2015	2016	2017	2018
Création	42055	43887	84214	41066	31884
Réactivation	3556	3243	8036	6669	7927
Radiation	2676	2362	12650	9941	21139
Totale	48287	49492	104900	57676	60950

Source : établi par les étudiantes à partir les bulletins d'information N°25, 27, 29, 31,33.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Le nombre de PME privées créées durant le 1er semestre 2018 est de 31 884 PME. Les créations des PME (personnes morales) enregistrées à la fin du 1er semestre 2018 s'élèvent à 17 426 entités et 14 458 nouvelles PME personnes physiques durant la même période.

Les réactivations ont touché 4 870 PME privées (personnes morales). On recense aussi 3 057 PME privées (personnes physique).

Durant le 1er semestre 2018, 21 139 PME privées étaient radiées ; parmi les quelles 3421 sont des personnes morales et 17718 PME personnes physiques.

Concernant les PME publiques, leur nombre est en diminution chaque année, il passe de 544 en 2014 à 262 PME en 2018, avec un taux d'évolution négative d'environ 51,83%. Il est clair que cette diminution est dû à un effet économique, marqué par la restructuration et la réorganisation du secteur public. Entre autre, la privatisation des entreprises est un élément majeur.

2-2-2. La distribution des PME :

Les PME algériennes sont réparties par le ministère de l'industrie et l'artisanat à plusieurs types ; distribution par taille, par secteur d'activité et par région.

2-2-2-1. La distribution selon la taille :

Dans le bulletin de l'information de premier semestre 2018, la population globale de la PME est réparti en trois tailles : la très petite entreprise TPE, petite entreprise PE et la moyenne entreprise ME.

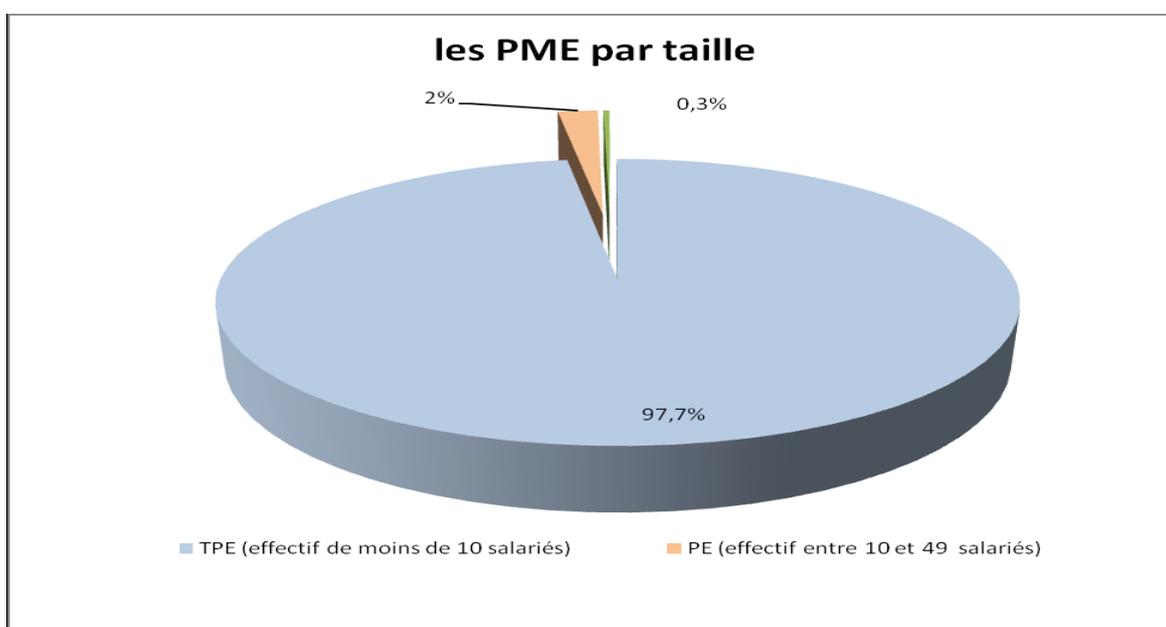
Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Tableau N°05 : La répartition des PME par taille

Type des PME	Nombre des PME	%
TPE (effectif de moins de 10 salariés)	1068027	97,7
PE (effectif entre 10 et 49 salariés)	21863	2,00
ME (effectif entre 50 et 249 salariés)	3280	0,30
TOTAL	1093170	100

Source : Bulletin d'information et statistique de la PME, N°33, premier semestre 2018

Figure 01 : La répartition des PME par taille



Source : Bulletin d'information et statistique de la PME, N°33, premier semestre 2018

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

A la fin du premier semestre 2018, la population globale de la PME est composée de 1093170 entités. A travers le tableau, nous distinguons une nette prédominance de très petites entreprises (TPE) représenté par 1068027 entreprises, soit 97,7% de PME total, suivie par les petites entreprises PE avec un pourcentage de 2% et en dernier, les moyennes entreprises ME avec 0,30%

2-2-2-2. La distribution selon le secteur d'activité :

La répartition selon les secteurs d'activités des PME créées, correspond au besoin de l'économie algérienne en transformation vers une économie d'initiative privée.

A partir les statistiques du bulletin de l'information de la PME encore, la répartition des PME par secteur d'activité apparait en déséquilibre entre les différents secteurs

Le tableau suivant montre cette répartition :

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Tableau N°06 : la répartition des PME dans les principaux secteurs

Secteur d'activité	Nombre	Par en (%)
Agriculture	6877	0,629
Hydrocarbures, énergie, mines et service liés	2936	0,269
BTPH	182477	16,696
Industries manufacturières	97728	8,942
Service y compris les professions libérales	33201	51,367
Artisanat	241494	22,096

Source : Bulletin d'information et statistique de la PME, N°33, premier semestre 2018

Selon ce tableau, on remarque que les PME se concentrent principalement sur les activités de service avec 51,367% et en deuxième position le secteur de l'artisanat de 22,096%. L'activité artisanale (l'artisanat traditionnel et d'art, production des biens et de services) évolue de manière positive avec un taux de croissance entre 2014/2018 de 29,62%. Nous trouvons les BTPH en troisième position avec un pourcentage de 16,696%.

L'évolution du nombre des PME algériennes ne connaît pas une croissance homogène dans tous les secteurs d'activités mais elle diffère d'un créneau à un autre et d'une branche d'exercice à une autre, suivant la logique du gain rapide.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

2-2-2-3. la répartition par région :

Les données du bulletin d'information statistique de la PME ministère de l'industrie fait apparaître que l'activité économique du premier semestre 2018 est inégalement répartie dans les différentes régions du pays. Le tableau suivant montre la répartition des PME privées selon la région :

Tableau N°07 : Concentration des PME privées (personnes morales) par région

Région	Nombre de PME S1/2018	Taux de concentration (%)
Nord	438 260	70
Hauts-Plateaux	136 899	22
Sud	53 060	8
Totale	628 219	100

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, N°33, premier semestre 2018.

Selon la répartition spatiale du Schéma National d'Aménagement du Territoire (SNAT), les PME sont prédominantes dans le Nord et, à un degré moindre, dans les Hauts-Plateaux.

La région du Nord regroupe, 438 260 PME, soit 70 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts-Plateaux avec 136 899 PME soit 22%, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 53 060 PME soit 8% du total.

2-2-3. Le rôle des PME dans la relance économique :

La PME occupe une position de première place dans la relance économique, car elle contribue à la croissance et au développement économique par :

- La création de l'emploi ;
- La création de la valeur ajoutée ;
- La participation à distribution des revenus.

2-2-3-1. Création de l'emploi :

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie. Il se trouve devant plusieurs contraintes, à savoir : le manque de ressources financières, coûts élevés ...etc. Pour ces difficultés, il est important de créer plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autre pays a pris conscience de l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Ces dernières années le taux de chômage a connu une baisse importante, cette baisse est due en grande partie à la contribution du secteur de la PME par la création de l'emploi.

Tableau N°08 : Les emplois déclarés dans le premier semestre 2018

	1 ^{er} semestre 2017		1 ^{er} semestre 2018		
	Nombre	Part (%)	Nombre	part	
Salariés	1517990	58,34	1575003	58,54	3,76
Employeurs	1060289	40,75	1093170	40,63	3,10
S/total	2578279	99,09	2668173	99,18	3,49
PME publique	23679	0,91	22073	0,82	-6,75
Total	2601958	100,00	2690246	100,00	3,39

Source : Bulletin d'information statistique de la PME, N°33, premier semestre 2018

En ce qui concerne la configuration de l'emploi, il faut relever la concentration de leurs sources dans le secteur privé : 2668173 emplois (employeurs + salariés), Cependant le nombre d'emplois généré par les PME publiques ne cesse de régresser suite à la diminution de leur nombre (22073 emplois, soit un taux d'évolution négative d'environ 6,75% entre premier semestre 2017 et premier semestre 2018).

2-2-3-2. La création de valeur ajoutée :

Comme nous l'avons souligné précédemment, les PME jouent un rôle important dans la création de la valeur ajoutée. Pour rappel, la valeur ajoutée mesure la production créée et vendue par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est désignée par le PIB

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

algérien qui représente la somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs d'activité

2-2-3-3. La distribution des revenus :

La valeur ajoutée créée par chaque PME recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été vendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations, la valeur ajoutée soutiendra à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariées, de dividendes ou d'intérêt)

- Contribuer au fonctionnement des administrations en versant des emplois en particulier.

Il est clair donc, qu'une entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays. Il faut aussi souligner que ses fonctions de nature uniquement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprises dans les sociétés modernes.

2-3. Les principales contraintes au développement de la PME en Algérie :

Les PME algérienne souffrent plusieurs difficultés qui freinent leur développement

2-3-1. Les contraintes liées au marché informel :

Le secteur informel est prédominant dans l'environnement des PME, qui peut toucher plusieurs domaines:

- La sous déclaration des ressources humaines, financières, techniques et technologiques
- La fraude fiscale.
- La concurrence déloyale des importateurs qui réussissent à contourner les barrières tarifaires.
- La pratique de non facturation.

2-3-2. Les contraintes financières :

En Algérie, l'accès au financement est l'un des grands problèmes qui entravent et bloquent le développement et la croissance des PME

Les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes est comme suite :¹³

- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement.

¹³ SI LEKHAL. K, KORICHI. Y, GABOUSSA. A, Op Cite, P41.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs.
- L'inefficacité de la réglementation du change est inadaptée aux échanges de services.
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique du développement ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.
- L'appui des banques est inadapté aux besoins du financement des PME, les instructions d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques.

2-3-3. Les contraintes relatives au marché de travail :

Les contraintes que subit le marché du travail sont multiples. On peut citer les plus importantes :

- Le manque des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés.
- L'existence de fortes contraintes dans la gestion des ressources humaines (la gestion des contrats, des procédures et...);
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés.
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing.
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

2-3-4. Les contraintes liées au marché du foncier industriel :

Les contraintes liées au foncier industriel sont les causes principales du recul de nombreux projets et des intentions d'investissements (étrangers surtout), sont les suivants :

- Le manque de transparence dans le traitement des dossiers présente un obstacle sérieux pour la promotion de l'investissement.
- Les différences de prix entre le foncier public et le foncier privé encouragent la rétention spéculative.
- Inutilisation de la majorité des terrains viabilisés ; car ils appartiennent soit à des sociétés publiques en faillite, soit à des propriétaires privés qui les conservent à des buts de spéculation.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Toutefois, malgré leurs importance, les PME algériennes se heurtent à plusieurs difficultés liées notamment aux :

-Difficultés d'accès aux différents moyens de financement et aux différentes possibilités des crédits et des garanties.

-Difficultés d'accès aux fonciers en raison de la complexité et de la lourdeur des procédures administratives et par le manque de transparence.

-Pratiques administratives bureaucratiques lourdes et manque d'organisation. (S Gharbi, 2010)

Section03 : Le financement des PME :

La PME connaît des besoins de financement à court terme pour financer le cycle d'exploitation, ou des besoins à long terme pour financer le cycle d'investissement.

La PME peut faire appel à différentes sources de financement interne ou externe pour satisfaire les besoins. Donc le dirigeant de l'entreprise doit choisir le mode de financement en fonction du besoin exprimé.

3-1. Notion de base sur le financement des PME :

3-1-1. Définition du financement :

Le financement est l'ensemble des ressources financières nécessaires au développement ou à la création d'une entreprise, et aussi les moyennes et les techniques destinées à la réalisation d'un projet économique.

Le financement est composé d'une part de moyennes financières interne de l'entreprise (l'autofinancement) et d'autre part de moyennes externe de l'entreprise (crédit bancaires)

3-1-2. Les besoins de financement :

Il existe deux types de besoins de financement : un besoin de financement à court terme et besoin de financement à long terme

3-1-2-1. Le besoin de financement a long terme :

Le besoins de financement a long terme ou bien le besoin de financement lié à l'investissement. Alors que l'entreprise doit doter d'un certain nombre d'actifs immobilisé à savoir : un terrain, des locaux, des machines,...etc.

3-1-2-2. Les besoin de financement à court terme :

Le besoin d'exploitation est le solde net des actifs des créances et des dettes qui sont générés par le cycle de production et de vente de l'entreprise.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

L'entreprise doit financer son activité quotidienne (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses), par des crédits de fonctionnement, qui ont des durées plus courtes.

3-2. les différents modes de financement :

Les différents modes de financement peuvent être regroupés Comme suit

3-2-1. Le financement interne :

Le financement interne est défini comme étant le financement de l'activité par les ressources de l'entreprise. Nous distinguons :

3-2-1-1. Le capital social :

C'est une ressource financière importante et principale dans l'entreprise .Le capital social est formé par l'ensemble des apports de biens en nature et des apports de bien en numéraire des associés.

3-2-1-2. L'autofinancement :

« L'autofinancement est la source de financement la plus directement accessible puisqu'il est généré par l'activité de l'entreprise »¹⁴

Egalement, c'est les bénéfices après impôts divisé en deux parties, l'une des parties est distribuée sous forme des dividendes et l'autre partie est destinée à l'investissement. En d'autre terme « l'autofinancement est égale à la différence entre la capacité d'autofinancement et les dividendes prélevé sur le résultat de l'exercice »¹⁵, c'est-à-dire :

$$L'autofinancement = CAF - dividendes$$

3-2-2. Le financement externe :

A cause de l'insuffisance des ressources interne de financement, l'entreprise faire appel a d'autres ressources de l'extérieure, tel que le secteur bancaire, le marché financier ... etc.

Les sources externes sont constituées des différents crédits accordés aux PME par les autres agents économiques, notamment les établissements financiers.

3-2-2-1. Le financement par les organismes et les institutions de soutien aux PME

Les organismes et les institutions d'aides à la création et au développement de la PME sont multiples et plusieurs. Ces organismes ont joué un rôle très important dans le développement de ce type d'entreprises puisque grâce à leurs appuis.

¹⁴HONORE.L, « gestion financière », Edition Nathan, Paris, 2000, p84

¹⁵ ALBOUY Michel, « financement et cout de capital des entreprises », Edition Eyrolles, 1991, p95

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

➤ *L'Agence Nationale de Soutien de l'emploi des Jeunes (ANSEJ) :*

Le dispositif ANSEJ créée par l'article 16 de l'ordonnance N°96-14 du 24 juin 1996. Il est créé sous la dénomination de l'Agence Nationale de Soutien de l'emploi des Jeunes par abréviation (ANSEJ). Elle vise les personnes âgées entre de 19 et 35 ans.

La création de la société nationale de soutien à l'emploi du jeune considéré comme une solution pour diminuer le problème du chômage surtout pour les jeunes diplômés.

➤ *La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) :*

La CNAC est créée en 1994 et vise les chômeurs âgés entre 30 et 50 ans. La CNAC finance les investissements de création et d'extension ne dépassants pas 10.000.000 DA et utilise uniquement le financement triangulaire où le montant du crédit bancaire est de 70% du coût total de l'investissement et celui du prêt CNAC est de 29% pour les investissements ne dépassants pas 05 millions de Dinars, 28% pour les investissements supérieur 05 Millions de Dinars et inférieurs à 10 Millions de Dinars. Comme l'ANSEJ Le reste (01% ou 02 % selon le seuil de l'investissement) constitue l'apport personnel du promoteur.

➤ *L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)*

L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit est créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22/01/2004, elle vise les personnes âgés de plus de 18 ans, qui volants de développer une activité par l'achat de matières premières ou par l'acquisition de petits équipements.

3-2-2-2. Le financement bancaire :

3-2-2-2-1: le financement bancaire de crédits d'exploitation :

Le crédit d'exploitation est un crédit à court terme et moyenne terme. Il est destiné à financier l'actif circulant ou la trésorerie de l'entreprise.

On distingue deux catégories de crédit d'exploitation

-les crédits par caisse

-les crédits par signature

A: les crédits par caisse :

A-1 : les crédits globaux :

- **La facilité de caisse :** la facilité de caisse est une mesure autorisée par la banque à son client, et qui va lui permettre d'avoir ponctuellement un compte bancaire débiteur. donc« la facilité de caisse permet a l'entreprise de pallier de courtes décalages entre

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

les dépenses et les recettes »¹⁶ ; ce décalage est du aux décaissements importants tels que le règlement de fournisseur ou le paiement des salaires.

Généralement ce type de crédit est caractérisé par une courte durée et limitée à une quinzaine de jours. L'inconvénient majeur de la facilité de caisse est qu'elle peut être supprimée à tout moment, et que la banque peut vous la refuser.

- **Le découvert** : « le découvert permet de faire face temporairement à un besoin en fond de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement »¹⁷ ; le montant du découvert est calculé en fonction de chiffre d'affaire réalisé par l'entreprise et accordé pour une période plus longue que celle de facilité de caisse. Ce concours bancaire est considéré comme le plus utilisé par les petites et moyennes entreprises.
- **Le crédit de relais** : le crédit de relais est également appelé le crédit de soudure, « comme son nom l'indique, le crédit de relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fond qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »¹⁸. le crédit de relais lié généralement à une opération hors exploitation.
- **Le crédit de compagne** : le crédit de compagne est utilisé par les entreprises dont l'activité saisonnière ; il permet de financer les désajustements saisonniers entre le cycle de production et le cycle commercialisation.
Ce crédit met à la disposition d'une entreprise, le montant nécessaire au financement de son activité, cette somme est remboursable à une échéance fixée contractuellement.

A-2 : Les crédits par caisse spécifiques :

Les crédits spécifiques contribuent généralement au financement de l'actif circulant, ils comportent des garanties réelles qui sont liées directement à l'opération de crédit. Nous distinguons :

- **Escompte commercial** : « est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cet effet- déduction faite des agios- contre le transfert à son profit de la propriétaire de la créance et ses accessoires »¹⁹

¹⁶ BOUYAKOUB, Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition casbah, Alger, 2000, p234

¹⁷ BOUYAKOUB, Farouk, Op Cite, p234

¹⁸ Idem, p235.

¹⁹ Idem, P241.

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

- **Avance sur marchandises** : consiste à financer un stock ou une partie de marchandises, en contre partie de ce financement des marchandises qui sont remises en gage au créancier.
- **Le financement de marché public** : les marchés publics sont des contrats passés entre les fournisseurs, les entrepreneurs et les bureaux d'études d'une part « partenaires contractant », et les administrations publiques, les Willayas,.... « service contractant » d'autre part, en vue de la réalisation de l'étude, l'acquisition de fournitures et la réalisation de travaux.
- **Avance sur facture** : « l'avance sur est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par les administrations ou des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse »²⁰
- **L'affacturage** : « c'est un acte aux termes duquel une société spécialisée (factor) devient subrogée aux droits de son client (adhérent) en payant ferme ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat »²¹

B: les crédits par signature :

Les crédits par signature encore appelés engagements par signature. Ce dernier est une prêt de signature de la part du banquier qui par sa signature garantie l'engagement de son client envers un tiers. Nous distinguons trois formes d'engagement par signature :

- ✓ Aval ;
 - ✓ Cautions ;
 - ✓ Crédits documentaires ;
- **Aval** : est un engagement par lequel la banque se porte garant du paiement d'un montant de l'effet. L'aval se traduit par la mention suivante « bon pour aval en faveur de.....A concurrence de.....A l'échéance de.... » et suivie par signature.
 - **Cautions** : « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantie l'exécution d'une obligation en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »²²

²⁰BOUYAKOUB Farouk, Op. Cite, p236

²¹ BEGUIN Jean-Marc, BENARD Arnaud, « l'essentiel des techniques bancaires », Edition d'organisation, Paris, 2008, p260

²² OUSSAID .Aziz, « Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME algériennes », Mémoire de Magister, Tizi Ouzou, 2016, P65

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

- **Crédits documentaires** : « c'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en une monnaie convenue, si ce dernier présente dans un délai fixé, les documents prescrits »²³

3-2-2-2. Le financement bancaire de crédits d'investissement :

Les crédits d'investissement sont des crédits à moyen et à long terme destinés à financer les équipements et les investissements des entreprises. Ces crédits sont octroyés par les banques aux entreprises pour financer un équipement ou un investissement

A : Les crédits à moyen terme :

Les crédits à moyen terme ou crédits d'équipement ont une durée allant de deux (02) à sept (07) ans, ils sont destinés à financer l'outil de production d'une PME ou l'outil de travail de certains professionnels tels que les médecins, les avocats ou les pharmaciens. Ce type de crédit permet de financer non seulement le matériel et l'outillage, mais aussi certaines constructions de faible coût.

Le montant du crédit à moyen terme accordé par une banque ne dépasse pas 70% du coût de l'équipement. Le reste, appelé apport initial, est financé soit par les fonds propres de l'entreprise, soit par un autre établissement.

B : Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont d'une durée allant de sept (07) à vingt (20) ans et sont destinés à financer les immobilisations lourdes, surtout les constructions. Ces crédits sont généralement accordés par une banque en concours avec un établissement spécialisé et leurs montants couvrent jusqu'à 80 % du montant de l'investissement

C : Le crédit-bail (leasing) :

« Le crédit-bail est un contrat qui permet à l'entreprise d'utiliser un bien (mobilier ou immobilier) sans avoir à débours la somme correspondant au coût d'acquisition de ce bien, mais en payant des tranches appelées ' loyers ' »²⁴

3-3. Le crédit-bail comme solution pour le financement des PME

Les difficultés financières rencontrées par la plus part des petites et moyennes entreprises d'une part, et la rareté des ressources internes d'autre part, constituent des obstacles qui freinent le développement et/ou la modernisation d'outils de production.

²³ BOUYAKOUB Farouk, Op. Cite, p263

²⁴ OUSSAID .Aziz, Op cite, p66

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Devant cette situation qui imposait la recherche d'autres modes de financement qui renforce la situation financières. Il existe une solution de substitution à celles les crédits bancaires, c'est le crédit-bail ou le leasing, qui a été récemment introduit en Algérie.

3-3-1. Le Cadre réglementaire du crédit-bail :

Le crédit-bail (leasing) est un des modes de financement introduit en Algérie en 1996 et mis en place par l'Ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996.

Le cadre réglementaire du leasing est constitué des deux décrets exécutifs et d'un règlement banque d'Algérie. Il s'agit du :²⁵

- Décret exécutif n° 06-90 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier.
- Décret exécutif n° 06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.
- Règlements n° 96-06 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.

3-3-2. Le marché du crédit bail :

Les sociétés qui exercent l'activité de crédit-bail son actuellement en nombre de 07 :²⁶

- 05 établissements financiers : Sofinance, Arab leasing Corporation (ALC), Maghreb Leasing (MLA), Société Nationale du Leasing (NL) et la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).
- 05 banques à capitaux privés : BN Paribas, Société Générale Algérie, NATIXIS, et AL BARAKA et une Banque publique : la BADR.

3-3-3. Les principales mesures fiscales en faveur du financement par crédit bail :

Il s'agit de :²⁷

- Déductibilité du bénéfice imposable, du loyer versé au crédit bailleur (*loi de finances 1996*) ;

²⁵ www.mf.gov.dz/article/300/Grands-Dossiers/256/L'activite-deLEASING-EN-ALGERIE.hmt ,30avril 2019,21:35

²⁶ www.mf.gov.dz/article/300/Grands-Dossiers/256/L'activite-deLEASING-EN-ALGERIE.hmt , consulté le 30avril 2019,22:25

²⁷ www.mf.gov.dz/article/300/Grands-Dossiers/256/L'activite-deLEASING-EN-ALGERIE.hmt , consulté le 30 avril 2019, 23 :00

Chapitre 01 : Les PME et leur financement

- Exclusion du champ d'application de la TAP du montant des loyers perçus correspondant à l'amortissement des opérations de crédit bail financier (*loi de finances complémentaire 2001*) ;
- Bénéfice au profit des équipements entrant dans le cadre de réalisation de l'investissement, des avantages fiscaux et douaniers prévus par l'ordonnance n°01-03 du 20 Août 2001 relative au développement de l'investissement, lorsque ces équipements sont acquis par un crédit bailleur dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec un promoteur qui bénéficie des avantages suscités(*loi de finances 2003*) ;
- Institution du régime d'amortissement linéaire accéléré en faveur des activités de crédit bail (*loi de finances 2006*) ;
- L'autorisation des banques, des établissements financiers et des sociétés pratiquant des opérations de crédit-bail à aligner l'amortissement fiscal des biens acquis dans le cadre du crédit-bail sur l'amortissement financier du crédit(*loi de finances 2008*) ;
- Exemption de TVA des opérations d'acquisition effectuées par les banques et les établissements financiers dans le cadre des opérations de crédit bail (*loi de finances 2008*) ;
- Exonération de la TVA pour les loyers versés au titre du crédit bail portant sur les matériels agricoles et ceux relatifs à l'activité agricole, produits en Algérie (*loi de finance complémentaire 2009*).

Maintenant, le crédit bail fait son chemin dans le financement des petites et moyennes entreprises. Le crédit bail est une moyennes de financement des entreprises en développement c'est-a-dire le financement de toutes entreprises voulant acquérir ou renouveler les équipements pour améliorée leur activités.

Donc, en peut résumer les objectifs principaux de crédit bail dans trois points essentiels :

- ✓ La création de l'emploi et la richesse
- ✓ Moyenne de développement des PME
- ✓ Le financement des investissements productifs

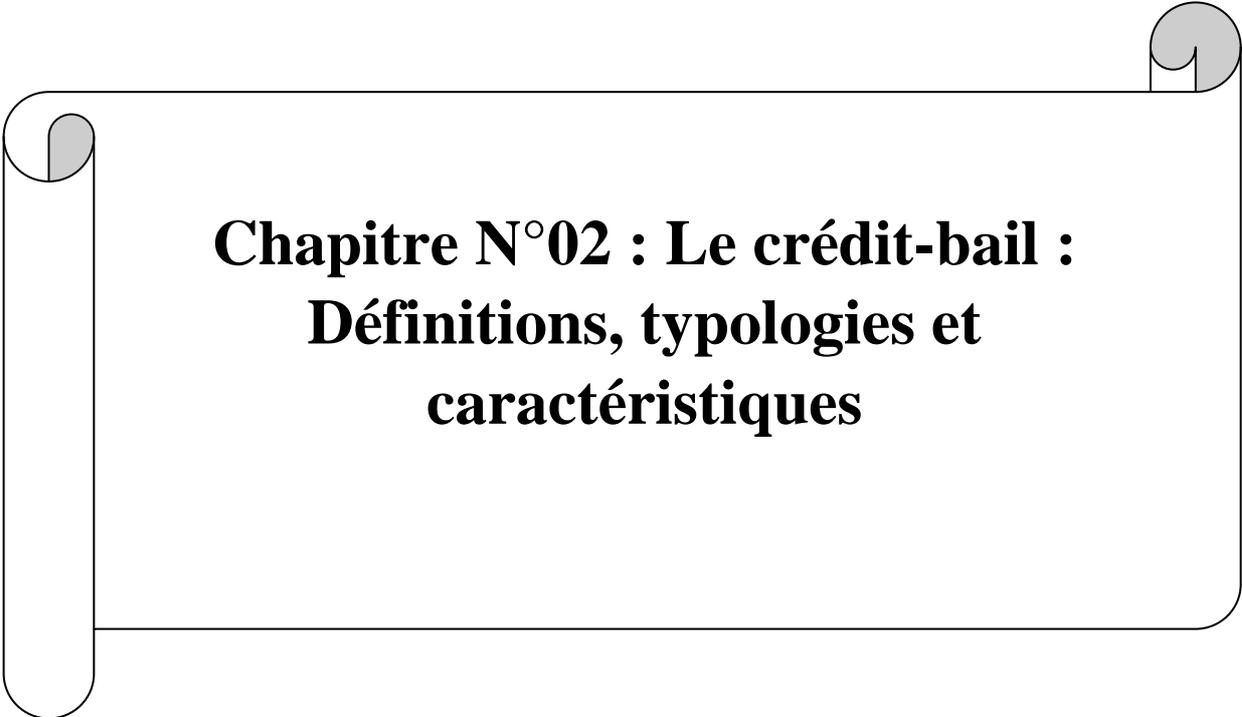
Chapitre 01 : Les PME et leur financement

Conclusion :

Le secteur de PME est un secteur plus important dans les pays développés et aussi les pays en développement. En Algérie les PME ont connu une évolution réelle entre les années 2014 et 2018, également elles ont contribué à la réalisation de plusieurs objectifs : création de l'emploi, répond aux besoins des certains public (BTP), mais elles restent toujours loin aux des objectifs stratégiques notamment la compétitivité internationale qui nécessite plus de soutien et plus de financement.

Les modes de financements des PME sont les même que ceux des grandes entreprises, mais ces modes ne sont pas utilisés de même manière par toutes les entreprises ; Les PME préfèrent d'utilise sa propre ressource pour garder l'autonomie et aussi les difficultés d'accès aux crédits bancaire à cause de la fragilité financière de ces entreprises, qui oblige les banques à exigé des garanties.

Les PME cherchent un mode de financement adéquat comme une meilleure solution pour financer ses investissements.



**Chapitre N°02 : Le crédit-bail :
Définitions, typologies et
caractéristiques**

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

Introduction :

Le terme leasing est d'origine anglo-saxon, il a le nom du crédit-bail chez les Françaises et Idjar dans les pays arabes, il est considéré comme une technique de financement et d'aide au développement pour les petites, moyennes et grandes entreprises.

Il convient dans ce premier chapitre intitulé généralités du crédit-bail, de présenter une vision théorique de ce procédé, afin de comprendre le fonctionnement du crédit-bail et ses notions de base, et pour mieux cerner le thème nous aurons à présenter trois sections suivantes :

La première section est consacrée à passer en revue l'historique du leasing, son évolution, puis quelques définitions et ses différentes typologies.

Tandis que dans la deuxième section nous abordons les différents aspects qui sont d'ordre juridique, comptable et fiscal.

En fin la troisième section est réservée aux caractéristiques de ce mode de financement. D'abord ses différents intervenants, ensuite ses avantages et inconvénients ainsi que ses risques.

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

Section n°1 : Origine, définitions et typologie de crédit-bail

1-1. L'historique et l'évolution du crédit-bail :

Le leasing était une simple opération pratiquée depuis longtemps dans les différents pays du monde, mais les parcours et les étapes vécus ont tracés le chemin de son développement. Il est devenu une technique de financement adéquate et favorable dans un contexte économique caractérisé par :

- Une hausse des prix du matériel de production
- Une raréfaction des sources financières
- Un manque des opportunités proposées sur le marché

Ces facteurs ont forcés les entreprises d'aller vers ce mode de financement. L'origine du leasing et son historique selon GARRIDO Eric « le financement des biens en leasing est une technique ancestrale puisqu'on en a retrouvé des exemples dans la civilisation sumérienne, quelques 2000 ans avant J-C. il portait alors sur des matériels nécessaires à l'agriculture. Le code d'Hammurabi (1700 avant J-C) a consacré sa légalité. Cette technique de financement était également connue des Romains. »²⁸

Le leasing est né en 1950 à son sens actuel aux Etats unis, l'idée était d'acquérir des machines et les véhicules et les loués aux entreprises pour une durée déterminé en contrepartie d'échéances de paiement, La première société de leasing est créé aux l'Etat –Unis en 1952 la société était sous le nom « United states leasing corporation », une activité qui a eu un développement considérable grâce à la souplesse des droits et règles Anglo-Saxonnes. Ce développement a conduit à une extension géographique importante dans les années 60 aux: Canada, Allemagne, France, Japon.....etc. En 1994, 80 pays ont optées pour la mise en place et la pratique de crédit-bail. Les investissements faits par ce biais étaient de 350 milliard de dollars dans la même année²⁹.

²⁸GARIDO Eric, « le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », Edition revue Banque, paris, 2002, p23

²⁹ LAURE Maurice, «L'apport du crédit-bail aux techniques financières», revue banque, juillet -août 1977, n° 364, p798.

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

1-2. Les définitions du crédit-bail :

Plusieurs définitions ont été données au leasing et parmi ces définitions on a :

- **Selon l'IAS 17** : « 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. »³⁰.
- **Selon le droit latin** : le crédit-bail est défini dans la loi française comme suit « opération de location des biens achetés, en vue de cette location par des entreprises (les bailleurs ou les sociétés de crédit-bail) lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie de ces biens, moyennant un prix convenu tenant compte des versements effectués à titre de loyer »³¹.
- **Selon l'article n°1 de l'ordonnance N°96-09 du 10 janvier 1996**, est défini comme « une opération commerciale et financière réalisée par les banques ou par une société de crédit-bail, légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité. Ils peuvent être 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 ou profit du locateur et portant exclusivement sur des biens : meubles, immeubles à usage professionnel, fonds de commerce ou établissement artisanaux »³²

Et d'après les trois définitions précédentes on peut conclure la définition suivante : Le crédit-bail représente un mode particulier de financement des investissements, où une société financière (crédit bailleur) met à la disposition d'une entreprise (crédit preneur) un bien d'équipement pendant une durée déterminée, en contrepartie de paiements périodiques. Le preneur a la possibilité de restituer le bien, de l'acquérir ou de faire renouveler le contrat de location.

³⁰ IAS : international accounting standard «les normes internationales de la comptabilité»

³¹ La loi de finance française n°66-455 du 02/07 /1966 relative aux entreprises pratiquant le crédit-bail.

³² Article n° 01 de L'ordonnance 96_09 de 10 janvier 1996 relative au crédit-bail

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

1-3. Typologies de crédit-bail :

Un contrat de crédit-bail peut se pratiquer sous différentes techniques et différents types. Les principaux types sont classés selon les 3 critères suivants : l'objet de contrat ; le transfert du risque « la nature de contrat » ; la nationalité.

1-3-1. critères de l'objet de contrat :

Selon ce critère, on distingue trois types de crédit-bail: le crédit-bail mobilier; le crédit-bail immobilier; le crédit-bail sur le fonds de commerce

1-3-1-1. Le crédit-bail mobilier :

« Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien »³³.

Ainsi, Le contrat de crédit-bail mobilier porte exclusivement sur des matériels directement affectés à l'activité de l'entreprise, elle peut choisir librement son matériel et ses caractéristiques. L'équipement sera livré directement à l'entreprise, et sera facturé à la société de crédit-bail qui en devient propriétaire.

Ce contrat peut être :

- avec option d'achat : le crédit-preneur en fin de contrat peut racheter le matériel ; dans ce cas le prix de cession du matériel en fin de contrat est stipulé dans le crédit-bail ;
- sans option d'achat : l'entreprise doit rendre le matériel loué, et si elle le désire contracter un nouveau crédit-bail mobilier pour acquérir de nouveaux équipements.

Tandis que selon l'article 7 de l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 le crédit-bail mobilier se définit comme « un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression « le crédit bailleur » donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression « le crédit-preneur », des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière, la possibilité d'acquérir tout, ou

³³BOUYAKOUB Farouk, op cite, p254.

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

partie des biens loués à un prix convenu et tenant-compte, au moins en partie, des versements effectués à titre de loyer ».

1-3-1-2. Le crédit-bail immobilier :

« Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire »³⁴.

Selon l'article 8 de l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996, le crédit-bail immobilier se définit comme suit Le contrat de crédit-bail immobilier est un contrat en vertu duquel une partie désignée par l'expression le « crédit bailleur » donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression « Le crédit-preneur », des biens immobiliers à usage professionnel qu'elle soient achetés ou construits pour son compte, avec la possibilité pour le crédit-preneur, au plus tard à l'expiration du bail, d'accéder à la propriété de tout ou une partie des biens loués dans l'une des formes ci-dessous :

- Par cession, en exécution d'une promesse unilatérale de vente ;
- Par acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel ont été édifiés le ou les immeubles loués;
- Par transfert de plein droit de la propriété des biens édifiés sur le terrain appartenant au crédit-preneur.

1-3-1-3. le crédit-bail sur le fonds de commerce :

Ce type concerne l'opération d'acquisition et non pas le refinancement du fonds de commerce, La société de crédit-bail acquit le fonds de commerce, elle assume tous les risques concernant la valeur des fonds, est responsable également du paiement des impôts, cette opération est caractérisée par un cout élevé au niveau du droit d'enregistrement.

Selon l'article n°9 du l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996, le crédit-bail sur le fonds de commerce est : « Un contrat de location-financement ayant pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques à la propriété d'un actif. Le transfert de la propriété peut intervenir

³⁴BOUYAKOUB Farouk, op cite, p 257.

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

ou non à la fin du contrat. Le contrat de crédit-bail portant sur un fonds de commerce ou sur un établissement artisanal est l'acte par lequel une partie désignée par l'expression le « crédit-preneur » donne en location, moyennant des loyers pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression le « crédit-preneur » un fonds de commerce ou un établissement artisanal lui appartenant. Cela avec une promesse unilatérale de vente au crédit-preneur et à son initiative, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour une partie, des versements qu'il aura effectué à titre de loyers, sans possibilité pour celui-ci de relouer à l'ancien propriétaire ledit fonds de commerce ou ledit établissement artisanal ».

1-3-1 : Critère de transfert de risque :

Selon ce critère de classement, on distingue : le crédit-bail financier « location financement » ; le crédit-bail opérationnel « location d'exploitation » ou « un contrat de location simple »

1-3-1-1. Le crédit-bail financier « location financement » :

C'est un contrat de location ayant pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques à la propriété d'un actif. Le transfert de propriété peut intervenir ou non à la fin du contrat. Ce type du contrat est caractérisé par³⁵ :

- Un transfert de propriété de l'actif au preneur.
- Une possibilité d'acheter l'actif (option d'achat) avec un prix fixé au début du contrat. Ce prix doit être inférieur à la juste valeur.
- La durée du contrat devrait couvrir la quasi-totalité de la durée de vie de l'actif loué.
- La valeur actualisée des paiements minimaux au titre de location s'élève au moins à la quasi-totalité de l'actif loué.
- Les actifs loués sont d'une nature tellement spécifique que seul le preneur peut les utiliser sans leur apporter de modifications majeures.
- Les profits ou les pertes résultant de la variation de la juste valeur de la valeur résiduelle sont à la charge du preneur.

Dans ce type de contrat le preneur a l'obligation de fournir les informations suivantes :

- ✓ la valeur nette comptable de l'actif à la date de clôture.
- ✓ un rapprochement entre l'ensemble des paiements minimaux futurs à la date de clôture et leurs valeurs actualisées.

³⁵ La norme IAS 17

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

- ✓ une description générale des dispositions significatives des contrats de location du preneur.

1-3-1-1. Le crédit-bail opérationnel « location d'exploitation » ou « un contrat de location simple »

Un contrat opérationnel vise à louer un actif pour une période donnée, le crédit bailleur récupère cet actif loué à la fin de la période contractuelle.

Ce type de contrat est caractérisé par :

- ✓ Les actifs loués doivent être présentés au bilan du bailleur selon leur nature.
- ✓ La méthode d'amortissement des actifs loués doit être cohérente avec la méthode normale d'amortissement du bailleur applicable à des actifs similaires.
- ✓ la durée du contrat doit être inférieure à la durée de vie économique de l'actif loué.
- ✓ l'absence de l'option d'achat dans ce type de contrat.
- ✓ le bailleur qui assume tous les risques et les charges (assurance et de maintenance).
- ✓ le bailleur reçoit tous les avantages et il est toujours considéré comme un Propriétaire économique et juridique de l'actif.

1-3-3. le critère de nationalité :

Selon ce critère, on distingue deux types: le crédit-bail national ; le crédit-bail international, on se réfère à l'article n°5 de l'ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996 le leasing national et international ont été définis comme suit:

1-3-3-1. Le crédit-bail national :

« Le crédit-bail se définit comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résident en Algérie

1-3-3-2. Le crédit-bail international :

Un contrat de location se définit comme international lorsqu'elle est :

- Signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident.
- signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

Algérie. La qualité de résident en Algérie et de non-résident sont celles définies par la législation et la réglementation algérienne en vigueur »³⁶.

On peut résumer la nationalité du leasing dans le tableau suivant

Tableau n° 09 : Classification du contrat de crédit-bail selon sa nationalité.

Pays	Pays 1	Pays 2	Pays 3	Nature de contrat
INTERNATIONAL	Locataire			National
	Fournisseur			
	Bailleur			
	Locataire	Fournisseur		National
	Bailleur			
	Locataire Fournisseur	Bailleur		International
NATIONAL	Locataire	Bailleur		International
		Fournisseur		
	Locataire	Fournisseur	Bailleur	International

Source : BETTACHE Salim « Le crédit-bail en Algérie », Mémoire de fin d'étude ESB, magistère, Alger, 2003, p17

Section 02 : les différents aspects du crédit-bail :

2-1. L'aspect juridique du crédit-bail :

Afin d'organiser les relations entre les différents intervenants dans un contrat de crédit-bail ; un contrat qui est basé sur des aspects juridiques ont pour objectif d'éviter et de détecter les litiges et les tricheries qui peuvent intervenir lors de sa mise en place.

³⁶Article 5 de l'ordonnance 96_09 op. Cite.

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

Et comme les lois et les règlements sont différents d'un pays à un autre; Le traitement du leasing se différencie également, dans ce sens nous allons citer les aspects juridiques Algériennes applicables au contrat de crédit-bail.

Le leasing est récemment introduit en Algérie. Ce retard est dû à l'absence d'un cadre juridique et réglementaire organisateur de cette activité. Sur le plan légal, le crédit-bail a été introduit en 1990 par la loi n°91-10 du 10 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, mais son introduction réelle et sa mise en place n'était qu'en 1996 à travers l'ordonnance 96_09 du 10 janvier 1996 et qui comporte (La définition de crédit-bail selon ses différentes typologies : mobilier, immobilier, national, international, opérationnel ou financier ; la publication légale de crédit-bail ; les clauses obligatoires et facultatives d'un contrat de crédit-bail ; les droits et les obligations du bailleur et de preneur). Et on a aussi le règlement N° 96.07 du 03.07.1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail, sachant que ce dernier consiste en application de la législation et de la réglementation en vigueur, il a pour objectif de fixer les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et de déterminer les conditions d'obtention de leur agrément par le Conseil de la Monnaie et du Crédit.

2-2. L'aspect comptable :

Les entreprises et les établissements bancaires et financiers doivent enregistrer leurs opérations comptables selon les principes et les règles fixées par la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant sur le système comptable financier.

2-2.1. Contrat de location financement :

Le traitement comptable de crédit-bail selon le SCF est inspiré du modèle français selon lequel, tous d'abord, on doit définir le contrat s'il est un contrat de location simple ou de financement. Un contrat de location financement satisfait les conditions suivantes:

- ✓ Transfert de propriété à la fin de contrat
- ✓ L'existence de l'option d'achat « la possibilité d'acheter le bien »
- ✓ La durée de contrat couvre la majeure partie de la durée de vie de l'actif loué
- ✓ La nature spécifique du bien loué
- ✓ La valeur actualisée des paiements minimaux doivent s'élever ou moins à la quasi-totalité de la juste valeur de l'actif loué.

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

- ✓ Transfert au preneur l'ensemble des risques et des avantages

2-2.1.1. Traitement comptable chez le preneur

Le contrat de location-financement s'analyse, du point de vue du preneur, comme un achat par un crédit. Il convient donc d'enregistrer la valeur du bien contre une dette.

La comptabilisation du bien se fait par la valeur la plus faible entre la valeur d'utilité et la juste valeur « principe de prudence » et qui soit XXX

Le taux d'intérêt se calcule sur la base de l'équation suivante

JV= la valeur d'utilité

$$JV = \text{avance} + L_1 / (1+i) + \dots + (L_n + \text{option d'achat} + \text{perte implicite}) / (1+i)^n$$

Si le preneur lève l'option, elle sera incitative si la VNC > PV tel que :

- ✓ La VNC : la valeur nette comptable :
- ✓ Le PV : prix de vente

Ou la perte implicite = la JV à la fin de contrat – l'option d'achat

Et JV : la juste valeur

Numéro de compte		La date de signature du contrat	Débit	Crédit
21		Immobilisations corporelles	XXX	
	167	Dettes sur le contrat de location financement		XXX

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

✓ Soit X la valeur de l'avance

Numéro de compte		Le paiement d'avance	Débit	Crédit
167	512	Dettes sur contrat de location financement	X	XX
445		Etat, taxes sur chiffre d'affaire	X	
		Banques comptes courants		

✓ **Le paiement des loyers** : au cours d'exécution du contrat, les loyers payés devront être décomposés en deux parties, une partie amortissement de la dette et une partie concernant les charges d'intérêts.

Numéro de compte		Le paiement des loyers	Débit	Crédit
167	512	Dettes sur le contrat de location financement		
445		Etat, taxes sur chiffre d'affaire		
661		Charges d'intérêt		
		Banques comptes courants		

✓ **La comptabilisation des amortissements**

L'amortissement = la valeur d'utilité (JV) / n

Et soit n : la durée de vie de l'actif si le preneur lève l'option d'achat, ou la durée du contrat si le preneur ne lève pas l'option.

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

Numéro de compte		Le paiement d'avance	Débit	Crédit
681	281	Dotation aux amortissements et pertes de valeur actifs non-courants Amortissement des immobilisations corporelles		

2-2.1.2. Le traitement comptable chez le bailleur

Le bailleur va donc comptabiliser le paiement à recevoir au titre de la location en remboursement du prêt en contrepartie des produits financiers et qui traduisent la rentabilité de son investissement.

- ✓ **Si le bailleur n'est pas un fournisseur :** dans ce cas il doit intégrer les coûts de la transaction dans le compte 274

Numéro de compte		Signature de contrat	Débit	Crédit
274	512	Prêts et créances sur contrat de location financement Banques comptes courants		

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

Numéro de compte		La date d'encaissement	Débit	Crédit
512		Banques comptes courants		
	274	Prêts et créances sur contrat de location financement		
	763	Revenus de créances		
	445	Etat, taxes sur chiffre d'affaire		

- ✓ **Si le bailleur est un fournisseur** : on n'intègre pas les frais de transaction et soit XX la valeur des frais de transaction

Numéro de compte		Signature de contrat	Débit	Crédit
274		Prêts et créances sur contrat de location financement	XXX	
6XX		Charges	XX	
	70			XXX
	512	Banques comptes courants		XX

2-2.2. Contrat de location simple

2-2.2.1. Le traitement comptable chez le preneur

L'ensemble des paiements réalisés au titre d'un contrat de location simple doivent être comptabilisés en charge de l'exercice durant toute le période du contrat.

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

Numéro de compte		Signature du contrat	Débit	Crédit
613		Locations		
445		Etat, taxes sur le chiffre d'affaire		
	512	Banques comptes courants		

2-2.2.2. Le traitement comptable chez le bailleur

✓ *Si la location est son principale activité*

Numéro De compte		Signature du contrat	Débit	Crédit
512		Banques comptes courants		
	706	Autres prestations de services		
	445	Etat, taxes sur chiffre d'affaire		

✓ *Si la location est une activité secondaire*

Numéro de compte		Signature du contrat	Débit	Crédit
512		Banques comptes courants		
	757	Produit exceptionnel sur opération de gestion		
	445	Etat, taxes sur chiffre d'affaire		

Dans le cadre d'un contrat de location simple le bailleur restera toujours le propriétaire du bien loué, d'où il devra constater dans chaque exercice l'amortissement correspondant à ce bien.

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

Numéro de compte		Le paiement d'avance	Débit	Crédit
681	281	Dotation aux amortissements et pertes de valeur actifs non-courants Amortissement des immobilisations corporelles		

2-3. L'aspect fiscal :

Le leasing est une technique contractuelle du crédit par laquelle une société de crédit-bail acquiert, sur la base d'une demande du locataire, la propriété de biens mobiliers ou immobiliers à usage professionnel, en vue de les donner en location à ce client pour une durée déterminée en contrepartie de redevances ou loyers.

Les sociétés de crédit-bail et leurs clients ont toujours bénéficié d'un statut fiscal privilégié ; toute partie du contrat de crédit-bail se trouve souvent avantagée en optant pour ce mode de financement. Ces avantages peuvent être présentés généralement de la manière suivante:

- Le paiement de la TVA est échelonné tout au long de la durée du contrat, et le préfinancement de la TVA est assuré par la société de leasing.
- Des déductions d'impôts sont possibles. On distingue 2 cas de figure :
 - ✓ le preneur est le propriétaire fiscal du bien. Dans ce cas, le bien figure à l'actif de son bilan et le loyer payé est constitué des 2 éléments suivants :
 - une fraction intérêt déductible de l'assiette imposable;
 - une fraction remboursable de la dette qui n'est pas déductible.
 - ✓ le preneur n'est pas le propriétaire fiscal du bien : les loyers sont entièrement déductibles de son assiette imposable.

La fiscalité du leasing varie d'un pays à un autre puisqu'elle est liée aux modalités comptables différentes selon la propriété juridique ou économique. La fiscalité Algérienne est similaire à celle de la France, pour cette raison nous allons traiter l'aspect fiscal selon l'approche juridique du crédit-bail.

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

2-3.1. Impôt sur les sociétés :

C'est un impôt direct appliqué sur le bénéfice réalisé par les sociétés.

- **Pour le preneur:**

Les loyers versés par le locataire sont déductibles de la base imposable.

- **Pour le bailleur :**

- ✓ le bailleur est le propriétaire du bien loué, il pratique l'amortissement, il reçoit des loyers périodiques qui sont considérés comme des produits d'exploitation, ils sont prises en comptes dans la détermination du résultat imposable;
- ✓ Le bailleur pratique une provision pour faire face à des pertes ou charges futurs probables mais si la perte n'est pas subie ; la provision sera réintégrée dans le bénéfice imposable des années prochaines

2-3.2. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) :

C'est un impôt indirect versé par les entreprises au profit de l'Etat. Elle est supportée par les consommateurs finaux.

Les opérations d'acquisition de biens effectuées dans le cadre du crédit-bail par les banques et les établissements financiers bénéficient d'une exonération en matière de TVA.

- **Pour le bailleur :**

-Lors de l'achat du bien objet du contrat, le bailleur règle la TVA, il la récupère au fur et à mesure du déroulement du contrat.

- Les indemnités de résiliation versées au bailleur sont soumises à la TVA, puisque elles correspondent à des prestations futures restant à payées.

- **Pour le preneur :**

- En cas de levée de l'option d'achat à terme par le preneur, le bailleur est affranchi de l'obligation de reverser la valeur du TVA déduite pour la cession de contrat de crédit-bail.

2-3.3. La taxe professionnelle (TAP) :

Elle prend en compte, dans le calcul de l'assiette imposable, les biens de production financé par crédit-bail. Cette imposition est fondée sur la détention du bien.

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

- **Pour Le bailleur :**

Puisque qu'il est le propriétaire juridique des biens loués ; mais ces biens sont exclus lors de calcul de la TAP. Ceci est justifié par le fait que le bailleur n'exploite pas lui-même ces actifs.

- **Pour Le preneur :**

Pour connaître l'assiette de la taxe sur l'activité professionnelle retenue sur les biens loués ; il convient de déterminer la valeur locative imposable. Cette dernière au sens du calcul de la taxe professionnelle en fonction de la valeur d'acquisition à l'origine.

2-3.4. L'imposition sur les plus-values de cession :

Le locataire peut céder le bien objet du contrat, mais avec l'accord de la société de crédit-bail, puisque cette dernière est propriétaire. Le produit de cession d'un contrat de crédit-bail n'est pas compris dans les bénéfices soumis à l'impôt.

2-3.5. Le régime fiscal de la levée de l'option :

Lors de levée de l'option d'achat, le locataire s'acquitte de toutes les conséquences fiscales. Le prix d'acquisition est devenu la base de calcul des amortissements qui seront fonction de la durée résiduelle du bien acquis.

Pour les biens d'occasions qui sont été déjà utilisé ne sont pas amortissables avec le mode dégressif. La vente de ces mêmes biens est soumise à la TVA. La taxe est exigible lors de la livraison du bien sur le montant total de prix de vente, le taux de la taxe est celui des biens neufs.

2-3.6. En matière d'amortissement :

Les banques, les établissements financiers et les sociétés pratiquant le crédit-bail sont autorisés à aligner l'amortissement fiscal des biens acquis dans le cadre du crédit-bail sur l'amortissement financier du crédit.

Section 03 : les caractéristiques du crédit-bail :

Comme toute mode de financement, le leasing a ses propres caractéristiques qui lui diffèrent par rapport les autres formes de financement et qu'on va essayer de les présenter en se dessous.

3-1. Les parties de contrat de crédit-bail :

Un contrat de leasing est établi entre trois acteurs et il comporte les trois intervenants suivants:

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

- le fournisseur du matériel ;
- Le crédit preneur « locataire » : c'est l'investisseur ou l'entrepreneur qui exprime son besoin dans un contrat de location. Il reçoit ce bien en location, d'où il est considéré comme un propriétaire économique.
- Le crédit bailleur : Il peut être une société de leasing ou bien un établissement financier qui se charge de financer le matériel .Il est le propriétaire juridique du bien et reçoit des redevances de location en contrepartie.

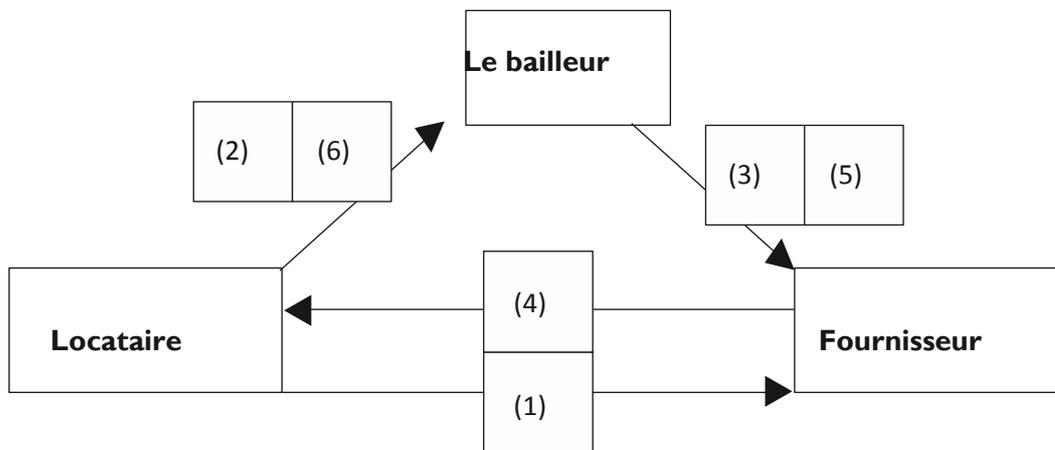
Ce type de contrat passe principalement par trois étapes essentielles:

- ✓ le choix du matériel: le preneur choisit librement le bien dont les caractéristiques doivent être en rapport avec son domaine d'activité;
- ✓ l'élaboration du bon de commande:
- ✓ la réception du matériel : lors de la réception du matériel, le preneur signe un « procès-verbal de livraison du matériel » qui a pour objectif de :
 - Constater la bonne exécution de la livraison
 - Autoriser le paiement du montant d'achat du matériel par le bailleur au fournisseur ;
 - Constituer le point départ du contrat de location.

La passation de ce contrat peut-être résumé dans le schéma suivant:

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

Figure n°2: le déroulement d'un contrat de leasing



- (1) Choix du matériel (4) livraison
(2) Contrat de leasing (5) règlement du prix
(3) Commande du matériel (6) paiement des loyers

Source : JEAN-FRANÇOIS GERVAIS « Les clés du leasing », Éditions d'Organisation, Paris, 2004, page 6

3-2. Les clauses d'un contrat de crédit-bail :

Un contrat de crédit-bail contient des clauses obligatoires et des clauses facultatives. Ces clauses sont propres à chaque crédit bailleur.

Un contrat de crédit-bail inclut généralement des clauses concernant les informations suivantes³⁷ :

3-2-1. La durée :

Un contrat de location comprend dans tous les cas, une première période irrévocable durant laquelle le preneur ne peut mettre fin à la location avant la date d'expiration prévue lors de la signature du contrat. Cette durée de location ne peut excéder la durée de vie économique du bien loué, mais peut être inférieure pour répondre aux besoins du crédit preneur et aussi éviter le risque d'obsolescence du matériel loué.

³⁷BOUTELET-BLOCAILLE. M, « Droit du crédit », Edition MASSON, 1995, P 30

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

3-2-2. Le montant :

Le crédit-bail est une solution qui permet à l'entreprise en difficulté de faire financer ces investissements jusqu'à 100% de sa valeur majorée par l'ensemble des frais liés à sa mise en place et à son fonctionnement.

3-2-3. Les loyers ou les redevances locatives :

- ✓ Les loyers représentent les versements que paie le preneur au bailleur en revanche de l'exploitation du l'actif loué .Leur montant est généralement constant durant toute la période d'exécution du contrat
- ✓ Le montant des loyers est estimé en fonction du la valeur d'acquisition, la valeur résiduelle du bien loué, et selon la durée du contrat.
- ✓ Le paiement des loyers peut être effectué à terme échu ou à terme à échoir après l'accord des intervenants.
- ✓ Les versements sont effectués mensuellement, trimestriellement ou semestriellement selon les capacités de crédit preneur.
- ✓ Le règlement peut être effectué par chèque, virement bancaire ou par des prélèvements sur le compte bancaire du preneur.

3-2-4. Les garanties :

Les sociétés de leasing se limitent généralement à la propriété du bien loué. Pour des raisons de sécurité, des garanties (sûretés réelles, dépôt de garanties...) peuvent être demandées.

3-2-5 : Remplacement du matériel :

C'est une possibilité offerte au preneur; ou il peut demander le remplacement du matériel durant la période de contrat. Cette clause permet de remédier et d'éviter au temps réelle risque d'obsolescence du matériel loué.

3-2-6. La livraison du bien :

Le matériel objet du contrat sera livré au lieu et en temps choisi généralement par le preneur.

3-2-7. Le paiement du matériel :

Concernant les conditions et les modalités du paiement du matériel sont déterminées par accord conjoint entre le locataire et son fournisseur.

3-2-8. L'installation du matériel :

Toutes les charges liées au transport, à l'installation et à la mise en place du bien loué sont prises en charge par le locataire.

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

3-2-9. La Publicité :

La finalité de la publicité dans ce type de contrat est l'identification des intervenants et des matériels qui font l'objet du contrat.

Les renseignements sont publiés à la requête du bailleur sur un registre tenu au greffe du tribunal de commerce à condition que la publication doive être renouvelée tous cinq ans.

3-2-10. La résiliation :

-Le contrat peut être résilié par le bailleur en cas d'inexécution de la part du preneur.

-Ce contrat comporte des clauses rigoureuses afin de pénaliser le non-paiement des loyers à leurs échéances.

3-2-11. L'option d'achat :

Au terme de la période irrévocable de la location, le preneur a la possibilité de faire garder et acquérir le bien, donc la levée de l'option d'achat, la restitution du bien au bailleur ou le renouvellement du contrat.

Et selon la réglementation Algérienne, les clauses d'un contrat de crédit-bail sont divisées en clauses obligatoires et autres facultatives

- Les clauses obligatoires du contrat de crédit-bail mobilier étaient fixées dans les : Art.11, Art.12, Art.13, Art.14, Art.15, Art.16. De l'ordonnance 96-09 de 10 janvier 1996 relative au crédit-bail
- Les clauses facultatives du contrat de crédit-bail mobilier sont citées dans les : Art.17, Art.18 de la même ordonnance

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

Le crédit-bail désigne le contrat par lequel l'entreprise loue un bien mobilier ou immobilier et dispos d'une option d'achat au terme de ce dernier. C'est une opération financière et commerciale qui présente des avantages et des inconvénients.

Ce type d'opérations peut présenter des avantages et des inconvénients que l'acteur se doit de bien maîtriser avant toute prise de décision. Nous allons citer quelques avantages, ensuite les inconvénients que peuvent subir tous les intervenants dans ce contrat.

3-3-1. Les avantages du crédit-bail :

D'une manière générale, les entreprises font appel au leasing ou crédit-bail lorsqu'elles ne peuvent pas ou ne souhaitent pas acheter un bien mobilier ou immobilier. Comparée au financement bancaire classique, Cette technique de financement s'est largement répandue et

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

la plupart des organismes de crédit dans le monde proposent ce type de produits financiers qui arrange le preneur, le bailleur et le fournisseur. Le leasing présente de nombreux avantages :

3-3-1-1. Pour le preneur:

➤ **Le financement intégral de l'investissement :**

Le crédit-bail permet un financement complet, c'est-à-dire un financement de 100 % de la valeur du bien à acquérir.

Il est généralement destiné aux nouvelles entreprises, qui souffrent de l'incapacité d'autofinancement ou ne disposent pas de fonds propres ou de garanties suffisantes pour avoir accès au financement bancaire traditionnel. Pour cette raison, le recours au crédit-bail se considère comme la meilleure solution.

Le crédit-bail permet d'éviter toute sortie de la trésorerie, puisque l'entreprise ne verse que des loyers dans le temps. Le bien demeure la propriété du crédit bailleur jusqu'au terme du contrat.

➤ **Avantages fiscaux :**

Un autre avantage du crédit-bail réside dans la possibilité de déduire fiscalement les loyers versés au bailleur. Ainsi, l'entreprise voit sa base imposable se réduire ce qui engendre une baisse de l'impôt sur les bénéfices dus à la société. Donc, le crédit-bail présente un avantage fiscal qui apparaît sur la déductibilité des loyers et la dilution du poids de la TVA ;

-Les loyers payés au bailleur sont considérés comme des charges d'exploitation et par conséquent ils sont intégralement déductibles du résultat imposable³⁸.

-La charge de la TVA est étalée sur toute la durée de la location. Elle est payée au fur et à mesure par le locataire lors des facturations des loyers par le bailleur.

➤ **La disponibilité :**

Le crédit-bail parfois est le seul moyen disponible pour le financement d'une opération l'achat de matériel sur le moyen et le long terme.

➤ **Souplesse :**

Les contrats de crédit-bail peuvent être adaptés aux besoins d'investissement du locataire

³⁸GARRIDO Eric, Op Cite, P40

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

➤ ***Un accès rapide au financement :***

Le crédit- bail permet d'avoir une réponse rapide à la demande de financement par rapport au crédit classique. Ceci est très utile pour les entreprises ayant un besoin urgent de procéder à des investissements.

➤ ***L'option d'achat :***

À la fin du contrat, le preneur a la possibilité d'acheter, restituer ou relouer le bien pour sa valeur résiduelle dont le montant est souvent faible.

➤ ***Garanties simplifiées et réduites :***

Le bailleur n'exige pas de garanties lourdes, la propriété du bien consiste généralement en la garantie unique jusqu'à l'expiration du contrat.

➤ ***Transfert de risque d'obsolescence :***

Le preneur ne subit pas le risque d'obsolescence, car il a une alternative de restituer le bien à la fin du contrat ce qui lui permettra de renouveler le matériel en un matériel plus rentable.

➤ ***Une source supplémentaire de crédit :***

Le crédit-bail préserve la trésorerie de l'entreprise. Il constitue une source supplémentaire de crédit et un moyen substituable pour le crédit bancaire.

3-3-1-2. Pour le bailleur

➤ ***Avantages fiscaux :***

Le bailleur a le droit de pratiquer l'amortissement des biens donnés en location, ce qui lui permet de réduire son bénéfice imposable.

➤ ***titre de propriété :***

La propriété juridique constitue une forte garantie pour le bailleur. Celle-là lui autorise à récupérer l'équipement en cas de défaillance du preneur.

➤ ***Risque d'obsolescence :***

Dans le cas où l'option d'achat est levée à la fin du contrat, la propriété juridique se transfère au preneur qui supportera le risque d'obsolescence.

➤ ***Le suivi de l'équipement :***

Le preneur a l'obligation de remettre le bien au bailleur dans un bon état, il prend en charge la maintenance et l'assurance, lorsque l'option d'achat n'est pas levée.

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

➤ *Une forte rentabilité :*

Le crédit-bail génère des rendements importants. Cette forte rentabilité est justifiée par le risque que prend le bailleur en finançant globalement l'investissement.

➤ *Réductions supplémentaires :*

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

3-3-1-3. Pour le fournisseur

Le crédit-bail est une opération très avantageuse pour le fournisseur .Elle lui permet :

- Une rapidité et un pourcentage important des ventes, ce que lui permet aussi de réduire par la suite les couts de stockage
- La diminution du risque des impayés par le paiement qu'effectue la société de crédit-bail.

3-3-2. Les inconvénients du crédit-bail :

Comme tout mode de financement, le crédit-bail inclut quelques inconvénients pour le preneur et pour le bailleur.

3-3-2-1. Pour le bailleur :

Malgré les avantages que représente le crédit-bail pour le bailleur ; il compte quelques inconvénients tel que :

- En cas de défaillance du preneur, le bailleur va recourir au marché pour revendre le bien. Il n'a pas toujours les compétences nécessaires pour tirer des avantages, il va rencontrer des problèmes et des couts de stockage en cas de non revente du bien.
- le bailleur supporte le risque d'obsolescence, si l'option d'achat n'est pas levée à l'échéance.
- Le bailleur étant le propriétaire juridique du bien, il a une responsabilité financière en cas des dégâts causés lors de l'exploitation du bien.

3-3-2-2. Pour le preneur:

Les inconvénients de crédit-bail sont multiples pour les entreprises :

- le bien objet du crédit-bail ne peut pas être utilisé par l'entreprise comme garantie dans la mesure où elle n'est pas propriétaire de ce dernier (par exemple, impossibilité de mettre en place une hypothèque sur un immeuble pour obtenir un crédit).
- L'actif loué ne fait pas partie du patrimoine du locataire pendant toute la durée du contrat.

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

- La société de crédit-bail possède des frais de gestion supplémentaires du fait que le crédit-bail suppose une relation triangulaire entre le fournisseur, le bailleur et le preneur rendant ainsi le crédit-bail plus onéreux ;
- Les entreprises exerçant le crédit-bail assument des charges financières importantes, et toute annulation est exclue.
- Il fait perdre chaque année à l'entreprise les économies d'impôt liées aux dotations aux amortissements car le bien pris en crédit-bail n'appartient pas à l'entreprise³⁹.

Le coût de ce type de financement est élevé car les loyers doivent couvrir l'amortissement du bien, son coût dépend de la qualité des services rendus tel que: rapidité du financement, financement à 100 %, de la nature du bien financé.

3-4. Les risques et garanties induits par le crédit-bail

L'analyse des risques est une étape primordiale dans le processus de l'octroi du crédit. Le risque et l'incertitude existent toujours et sont donc, des facteurs qui imposent l'existence des garanties.

3-4-1. Les risques induits par le crédit-bail :

« Le risque désigne l'incertitude qui pèse sur les résultats et les pertes susceptibles de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses »⁴⁰

Pour identifier et mesurer les risques résultants du crédit-bail, le bailleur se repose sur les critères suivants : Le risque matériel (objet du contrat); le risque du taux d'intérêt ; le risque client

3-4-1-1. Le risque matériel :

La propriété du bien est la principale garantie pour le bailleur, les principaux risques liés au matériel que peut assumer sont les suivantes⁴¹:

³⁹PATRICK Piget, « Gestion Financière de l'entreprise », Edition Economica, 2^{ème} édition, Paris, 2005, P341

⁴⁰ BESSIS J., « Gestion des risques actif-passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995, P2.

⁴¹GARRIDO Eric, op cite, P61

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

- **Risque de contrepartie :**

C'est le risque de défaillance du locataire au cours du contrat, c'est-à-dire le crédit-preneur sera incapable de faire face à ses engagements, dans ce cas le bailleur a le droit de récupérer le bien.

- **Risque de valeur résiduelle :**

Dans le cas où l'option d'achat n'est pas levée, le bien sera restitué au bailleur et qui va le vendre sur le marché d'occasion, avec une valeur marchande qui ne soit pas inférieure à la valeur résiduelle, pour que le bailleur ne dégage pas une perte plus ou moins importante en fin de location.

3-4-1-2. Le risque du taux d'intérêt :

La marge brute d'un crédit bailleur est constituée par deux composantes ; la première consiste sur la marge à la revente de bien et la deuxième sur la marge financière :

- **La marge à la revente :** Il s'agit d'une marge qui représente la différence constatée entre le prix de revente de matériel récupéré en cours ou à la fin du contrat de location et le montant du capital restant dû et non amorti par les loyers (les loyers non payés + la valeur résiduelle).

- **La marge financière :**

C'est l'écart entre le taux effectif global (TEG) interne au contrat du crédit-bail et le coût de revient des capitaux investis dans l'acquisition du bien, exprimé en pourcentage. C'est ce différentiel de taux qui doit générer au cours du contrat les revenus nécessaires pour couvrir les frais administratifs du crédit bailleur et dégager l'essentiel de son profit au fur et à mesure de l'encaissement des loyers.

3-4-1-3 ; Le risque client :

Il est nécessaire de tester et d'étudier la situation financière du client et le programme d'investissement afin d'évaluer sa capacité de payer les loyers et de rembourser ses dettes.

La solvabilité du preneur représente la principale garantie pour le bailleur.

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

3-4-2. Les garanties des opérations de crédit-bail :

✓ **la propriété du bien loué :**

La principale garantie réside dans la propriété de bien loué ; cette garantie est valable durant toute la durée de contrat ; le bailleur a donc le droit de récupérer son bien en cas de défaut de paiement ou de défaillance du débiteur.

✓ **des garanties supplémentaires :**

La propriété du bien loué n'est pas la seule garantie que dispose le bailleur, mais il existe d'autres types de garanties supplémentaires ; parmi eux nous avons :

- **Le cautionnement :** Le cautionnement est le contrat par lequel le bailleur accepte qu'une personne se porte caution; La caution s'engage à prendre en charge le remboursement, c'est-à-dire en garantie le remboursement des dettes en cas de défaillance du preneur.
- **L'hypothèque :** En cas de défaillance du preneur, le bailleur permet de saisir par voie judiciaire le bien immobilier désigné en garantie et le vendre afin de couvrir le solde restant. Cette garantie est utilisée souvent en matière de crédit immobilier
- **Le nantissement :** Dans ce type de garantie, le preneur propose un actif mobilier en garantie de la dette qu'il contracte. Cet actif peut être constitué de valeurs mobilières, d'un fonds de commerce, de l'outillage, d'équipement...etc.
- **La clause de restitution de matériel :** Dans le cas de défaillance du locataire, le juge prévoit une clause dans le contrat de crédit par laquelle il permet la restitution et la commercialisation du matériel.
- **Dépôt de garantie :** Il s'agit d'une somme d'argent bien déterminée de la valeur du bien loué; elle est relevée avec le premier loyer versé et a pour finalité d'assurer au bailleur la bonne exécution des obligations du locataire.

Chapitre02: Crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques

3-5. Les obligations dans un contrat de crédit-bail:

Tous les intervenants dans un contrat de leasing ont des droits et des obligations à respecter⁴² :

3-5-1. Obligations du bailleur :

Le bailleur a des obligations légales et financières durant l'exécution de contrat.

- Garantir au preneur de respecter les clauses de contrat
- Le bailleur a l'obligation de publier le contrat au greffé du tribunal de commerce de siège du preneur
- Le crédit bailleur paye le fournisseur selon le délai et le mode prévu dans le contrat
- Les conditions financières telles que les ristournes, les remises et les délais de paiements négociés par le locataire auprès du fournisseur doivent être tenues en compte dans le calcul des loyers.

3-5-2. Obligations du preneur :

Le crédit preneur a des obligations durant toute la période de location et parmi eux on a :

- L'obligation de ne pas faire des modifications ou de relouer ou hypothéquer le bien loué que sur la base d'un accord avec le bailleur
- Le locataire a l'obligation de prendre en charge tous les frais de maintenance et d'entretien lié au matériel loué.
- Le preneur doit exploiter le bien conformément aux conditions du contrat
- L'obligation financière du paiement des loyers aux échéances cités dans le contrat.

3-5-3. Obligations du fournisseur:

En cas de son intervention, il aura les obligations suivantes :

- Le fournisseur a une obligation de délivrance du bien vis-à-vis le preneur ; cette opération est concrétisée par la signature d'un procès-verbal entre ses deux parties.
- Le fournisseur a l'obligation de transférer la propriété du bien au bailleur, et ceci suit au choix du bien effectué par le crédit preneur.

⁴²GARRIDO Eric, Op. Cite, P88

Chapitre 02 : le crédit bail : Définition, typologies et caractéristiques

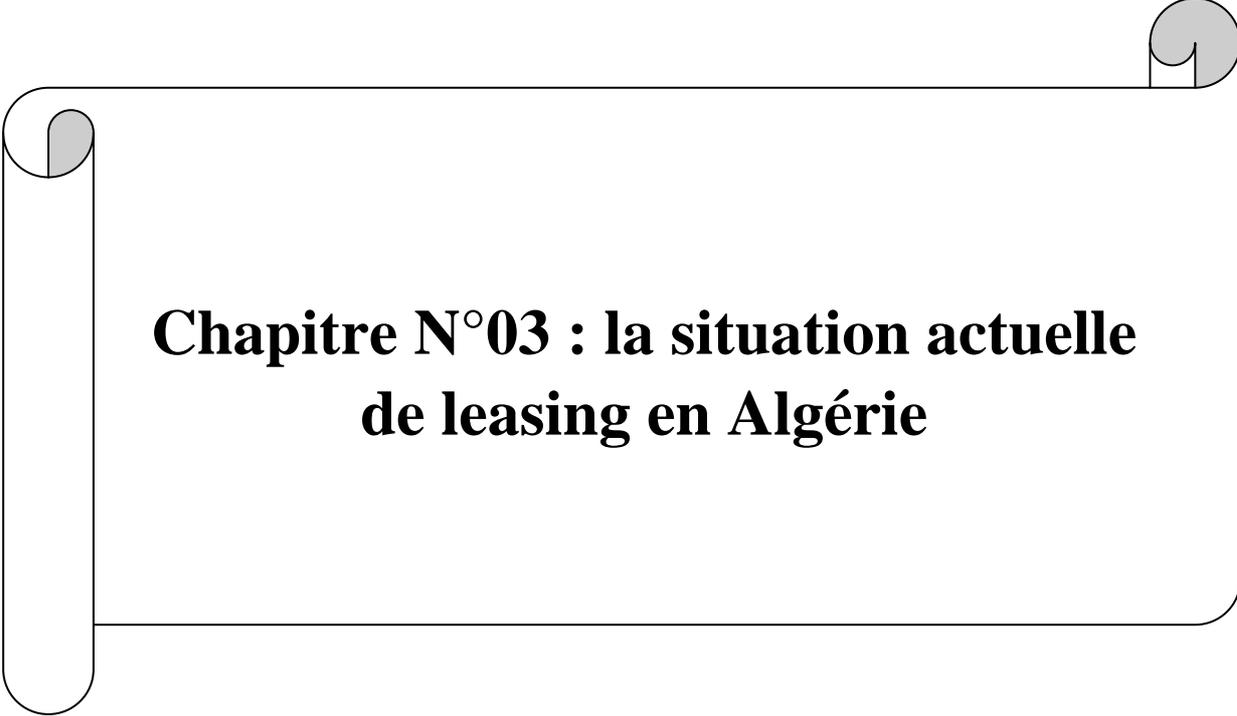
Conclusion :

Le crédit-bail est un mécanisme de financement qui procure des avantages au bailleur, preneur, fournisseur et à l'économie en générale .Il permet de mieux gérer les risques liés à son marché et faire saisir rapidement les opportunités d'investissement offertes au preneur.

Grace à la diversification de ses produits, il deviendra une source de financement plus adaptable aux situations et aux besoins de l'entreprise. Le leasing permettra aussi de garantir l'équilibre et l'indépendance financière des entreprises.

Les réajustements légaux et règlementaires ont tracées un contexte favorable pour assurer la voie du développement de cette activité bancaire.

Cette activité qu'est récemment introduite en Algérie est en développement aussi, la création de plusieurs sociétés du leasing et le recoure à ce mode de financement sont les deux indices qu'indiquent l'évolution et la croissance de ce marché ; la chose qu'on va essayer de les présenter et les analyser dans le chapitre suivant.



**Chapitre N°03 : la situation actuelle
de leasing en Algérie**

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

Introduction :

Les réformes économiques qu'a connues l'Algérie en 1990 ont touché presque tous les domaines et les secteurs économiques. Ces réformes sont venues avec le crédit-bail, qu'est apparu en tant qu'alternatif de financement.

Dans ce dernier chapitre, nous allons présenter notre organisme d'accueil SNL, puis nous essayerons de décrire son activité; le traitement des dossiers et ses différents processus et pour compléter et illustrer ce que nous avons traité au cours de deux premiers chapitres, et nous essayerons également de mettre en évidence et d'analyser la situation actuelle et la réalité de marché Algérien du leasing.

Ainsi, ce chapitre est organisé en trois sections suivantes :

- La première section sera consacrée à la présentation de la structure d'accueil à savoir la société nationale de leasing, son activité et son fonctionnement ;
- dans la deuxième section, nous essayerons d'analyser la situation de crédit-bail sur le marché Algérien ;
- et dans la troisième section on va aborder et étudier la rentabilité et les difficultés qui peuvent freiner l'évolution et le développement de ce marché dans notre pays, cette étude fera en référence à la SNL, dans la limite des données disponibles.

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

Section n°1: présentation de la société nationale de leasing :

1-1. Aperçu sur la société nationale de leasing : ⁴³

Après avoir l'agrément de la banque d'Algérie en 10 février 2010 ; la société nationale de leasing est le premier établissement financier public issu par un actionnariat entre deux banques publiques BDL et BNA, régie par l'ordonnance du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail, elle intervient dans le financement et l'accompagnement des PME, offre des nouveaux outils de financement et elle a une diversification dans ces produits.

- Forme juridique: SPA
- Date de création : 27 juillet 2010
- Capitale social : 3.5 milliard de DA
- Actionnaires : BDL 50%, BNA 50%
- Adresse de siège social: avenue de 1 novembre .Zéralda. Alger
- Fax: +213 23 32 52 17
- Site web: www.SNL.dz

SNL bénéficie de son implantation à travers ses différentes agences au niveau de territoire national, actuellement elle compte les douze agences suivantes :

- ❖ Agence BNA 633 Barkhane- Alger
- ❖ Agence BDL 111 Birmourad Rais- Alger
- ❖ Agence BDL 194 Blida
- ❖ Agence BNA 583 TiziOuzou
- ❖ Agence BDL 152 Bejaia
- ❖ Agence BDL 374 Sétif
- ❖ Agence BNA 844 Constantine
- ❖ Agence BDL 414 Oran
- ❖ Agence BNA 533 Tlemcen
- ❖ Agence 185 Ghardaïa
- ❖ Agence BNA 946 Ouargla
- ❖ Agence BDL 429 Adrar

⁴³ Source interne de SNL

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

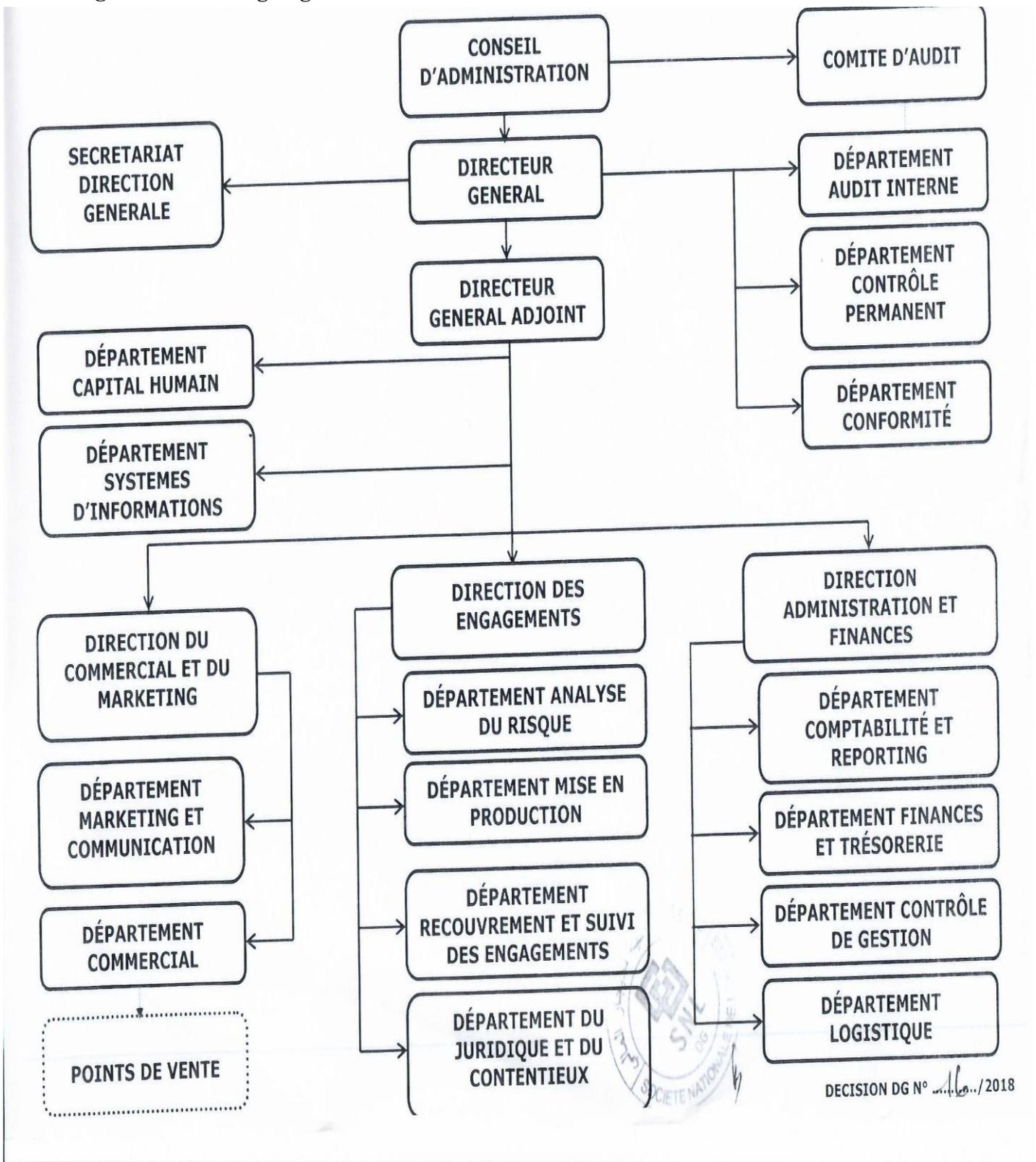
Ses différents produits de SNL :

- ❖ SNLeasing Transport
- ❖ SNLeasing Equipements Médicaux
- ❖ SNLeasing Equipement de Production de Transformation et Industriel
- ❖ SNLeasing Bâtiments et Travaux Publics
- ❖ SNLeasing Tourisme
- ❖ SNLeasing Service
- ❖ SNLeasing Immobilier

1-2. La structure organisationnelle de la SNL:

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

Figure N° 03 : l'organigramme du SNL



Source : GRH de la SNL

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

1-3. Le leasing et son procédure selon la SNL :

1-3-1. La définition de crédit-bail selon la SNL:

Le leasing a été défini selon la SNL comme suit⁴⁴ :

Le leasing ou le crédit-bail est une opération commerciale et financière: Conclue entre le crédit bailleur(SNL) et le crédit preneur(LE CLIENT), par la signature d'un contrat; Il s'agit de la mise à la disposition au profit du crédit preneur d'un bien mobilier/ou immobilier (propriété de la SNL), pour une durée déterminée et contre le paiement d'un loyer.

1-3-2. Les processus de traitement et d'analyse des dossiers par la SNL⁴⁵ :

L'octroi de crédit-bail passe par plusieurs étapes et qui sont d'ordre suivant:

1-3-2-1. étape commercial :

1-3-2-1-1. la prospection :

Les chargés de la clientèle installées au niveau des points de ventes de SNL auront à :

- Se déplacer chez les prospects et faire saisir les opportunités d'affaire
- Prendre des rendez-vous avec la clientèle
- Gérer les prises de contacts

1-3-2-1-2. accueil du client et simulation de loyer :

les clients sont réceptionnés par le chargé des clientèles de siège SNL ou au niveau des points de ventes SNL installées dans les agences BNA et BDL au niveau nationale ;

Le chargé de la clientèle informe le client sur les conditions de financement pratiquées et appliquées par la SNL, parmi ces conditions on a :

- Le client est chargé de payer les frais liés à l'étude de dossier
- Remettre au client un formulaire de demande de financement
- Exige au client des garanties

1-3-2-1-3. la réception de la demande de financement :

le client doit disposer d'une demande de financement accompagnée d'un dossier client composé des pièces et des documents reprise sur la check liste arrêtés par SNL.

⁴⁴www.SNL.dz, consulté le 28-042019 à 17 :15h

⁴⁵ Documents interne et la procédure de SNL

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

1-3-2-1-4. la visite de client :

le chargé de la clientèle procède à la visite des lieux à fin de assurer l'existence réel de l'entreprise (demandeur de crédit)

1-3-2-1-5.saisir de la nouvelle demande sur prolease et transmission de dossier:

après la vérification du dossier; le premier traitement consiste à saisir les données de l'entreprise sur le progiciel « prolease »dans un module « nouvelle demande »

1-3-2-2. l'étude de dossier :

1-3-2-2-1. Analyse financière :

Cette étude vise à l'appréciation de la faisabilité du financement que se fait conformément à la procédure technique, cette étape est primordiale car la décision de financement sera prise sur la base des résultats obtenus par cette étude

1-3-2-2-2. La décision du comité de financement :

La décision sera prise sur la base de rapport d'étude

Les membres du comité doivent se prononcer sur les dossiers 48 heures avant la tenue du comité de financement

1-3-2-2-3. Décision du conseil d'administration:

Après avoir faire l'examen et l'avis du comité de financement, le dossier sera transmis aux membres du conseil d'administration pour avoir son décision.

La demande de financement pourra avoir les trois cas suivants:

- ✓ acceptation : après avoir obtenir l'accord de financement la direction des engagements établit et transmet à l'entreprise la notification d'accord dans 24 heures après la réception du PV du comité de financement ou l'extrait du PV du conseil d'administration
- ✓ rejet : en cas où une décision défavorable est prise, la direction d'engagement retranscrit la décision sur la notification de rejet motivé, adressé au client dans les 24 heures après la réception de PV du comité de financement
- ✓ ajournement : la demande sera ajourné soit par le comité de financement où par le conseil d'administration ; l'ajournement aura lieu en cas de manque des pièces et des documents, la direction des engagements retranscrit cette décision dans une notification adressée au client afin de lui permettre d'apporter le complément des documents.

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

1-3-2-2-4. Autorisation de financement :

Une autorisation sera établit lorsque l'accord est prononcée; cette autorisation sera signé par le directeur des engagements.

1-3-2-2-5. signature du contrat de leasing:

Après la réception de l'autorisation de financement par le département d'engagement, une demande de confirmation est adressée au client par le biais du charge de clientèle afin de confirmer sa demande. Une fois la confirmation reçus de la part de client ; le charge d'étude établis un contrat de leasing qu'est composé de deux parties suivantes :

1-les conditions générales sur les quelles seront reprises toutes les modalités d'ordres générales relatives au leasing

2-les conditions particulières qui reprendront les modalités propres à l'opération elle-même, telles que l'objet du contrat, le montant, la durée, la valeur résiduelle...etc.

Le contrat est ensuite remis au client pour accord et signature, une fois que le contrat est signé, le client est de ce fait engagé dans cette opération de crédit.

1-3-2-2-6. Enregistrement et publication:

après que le contrat soit signé par les deux parties, la direction des engagements est tenue d'assurer l'enregistrement et la publication légale de contrat de leasing au niveau des impôts et de CNRC.

1-3-2-2-7. garanties :

- La souscription auprès de a CGCI : après la signature de contrat et lors que l'autorisation est prononcée la direction d'engagement prend alors attache avec le CGCI
- La souscription auprès du FGAR: fond de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises
- Cautions
- Les assurances

1-3-3. Les divers types du risque dans un contrat de leasing :

Le risque est au cœur de l'activité de crédit-bail. Pour une société de crédit-bail, accorder un financement c'est prendre le risque et parmi ces risques on a:

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

1-3-3-1. les risques liées aux biens acquis:

La SNL est appelé à être vigilante face au risque inhérent aux biens à financer, ce risque est lié aux conditions de récupération éventuelle du bien, à sa mobilité intra et intersectorielle, à la situation de fournisseur et à l'évolution de la technologie.

1-1/les conditions de récupération éventuelle du bien : ces conditions décrivent les facilités et les difficultés liées à la récupération du bien loué :

- De sa mobilité : un excès de mobilité est un facteur de risque, il en est de même pour une fixation dans des lieux difficiles d'accès et de nature de l'installation telle que le matériel d'entrée.
- Du degré de difficultés de démontage et de montage de l'équipement.
- De l'autonomie du bien (matériel susceptible de fonctionner par lui-même ou matériel lié par un autre équipement).

1-3-3-2. la mobilité intra et inter sectorielle du bien :

Ils existent des machines qui ne sont pas mobiles comme les machines qui faisaient partie d'un processus spécifique de fabrication.

Mais il y'a d'autres matériels qui sont totalement mobiles, telle que le matériel informatique et le matériel de transport, équipements circulent facilement d'une entreprise à une autre d'un même secteur.

Plus le bien est susceptible d'être utilisé par une entreprise ou une autre de même secteur ou de secteur différent plus le risque est limité.

1-3-3-3. le risque liée à l'évolution technologique:

L'évolution de la technologie est un facteur qu'intègre la SNL dans l'évaluation de risque sur le matériel, la valeur marchande du bien tend en effet à baisser du fait de l'émergence d'une nouvelle technologie.

- Dans le cas d'un bien mobilier la SNL doit interroger en particulier sur :

-la probabilité de dévalorisation de bien

-l'existence d'un marché d'occasion pour évaluer les possibilités d'écoulement du bien lors d'une revente éventuelle.

- Dans le cas d'un bien immobilier, la SNL s'assure notamment de :

-sa situation géographique (emplacement), juridique (hypothèque éventuelle)

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

- son affectation légale
- l'accomplissement des formalités nécessaire pour l'exercice d'une activité professionnelle.

1-3-3-4. les risques liées aux fournisseurs:

La SNL doit analyser et gérer le risque fournisseur, lorsqu'on tient à évaluer un fournisseur, il y'a lieu de tenir compte des points suivantes :

- La situation financière et les perspectives de développement de fournisseur
- La collecte des données concernant le fournisseur, la qualité du bien fournit et sa capacité de respecter le délai de livraison.

L'analyse de ces données permet de mesurer la performance du fournisseur. La SNL se protéger contre les conséquences qui peuvent être néfaste et afin d'assurer une continuité de la production et une bonne performance de la part de preneur.

La nature de l'équipement, les caractéristiques du fournisseur et la structure de marché d'occasion sont des paramètres relatifs à la variation des risques dans les opérations de leasing.

1-3-4. La liste des documents à fournir pour une demande de financement en leasing « check liste »

1-3-4-1. Documents juridiques :

- copie de statut de l'entreprise ;
- PV de nomination et délégation de pouvoir de gérant ;
- copie du contrat de location encours ou acte de propriété du local abritant l'acte ;
- copie de la PIN ou PC du gérant et des associés ou actionnaires ;
- acte de naissance N°12 PC du gérant et des associés ou actionnaires.

1-3-4-2. Documents financières :

- bilan et TCR fiscal de l'entreprise
- la situation comptable provisoire
- une étude techno-économique prévisionnelle sur 4 ans
- liste de référence clients
- rapport de commissaire au compte de dernier exercice
- attestation de mise à jour CNAS et CASNOS de moins de 3 mois
- relevé bancaire des 3 dernier mois

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

- état des engagements bancaires
- état des équipements

1-3-4-3. les documents commerciaux :

- facture performât ou devis au nom de la SNL pour le compte client
- frais de dossier 17850DA/TTC (acquisition local) 37775700DA/TTC (acquisition à l'importation) a versé sur le compte SNL/SPA au niveau de la BDL

1-3-4-4. la demande de financement :

Le client doit remplir la demande (voir l'annexe n°03)

1-3-5. Le recouvrement des loyers :

Tous les opérations de recouvrements sont générées par le module recouvrement du progiciel prolease le 20 de chaque mois, un work flow permet aux responsable de suivre de très près et en temps réel toutes les actions de recouvrement.

1-3-5-1. règlement à échéance :

Le recouvrement des loyers du crédit-bail est assuré par la direction des engagements ; département recouvrement et gestion du patrimoine.

La procédure de recouvrement des loyers est déclenchée dès la mise en loyer et les actions qui seront engagées pour le recouvrement des loyers s'opéreront pendant les jours ouvrables.

1-3-5-2. le non-paiement à échéance :

En cas de non-paiement, le moyen de paiement sera traité comme impayé après réception par la banque de moyen de paiement accompagné du certificat de non-paiement en parallèle un décompte des intérêts de retard.

Suite à un défaut de paiement en principale et /ou marge constaté et sur demande du preneur, le comité de financement peut examiner et accorder un délai de grâce.

1-3-5-3. les pénalités de retard :

À chaque instant le système calcule des pénalités de retard dus pour tout preneur les impayés réglés dans un délai de 20 jours ne sont pas frappés de pénalités de retard. Au-delà de ce délai les pénalités seront décomptées avec effet rétroactif.

1-3-6. Gestion et suivi de matériel loué :

Des visites régulières sont faites par le chargé de recouvrement sur le lieu où se trouve le matériel loué par la SNL. Ces visites consistent à contrôler l'utilisation du matériel par le client ainsi que son état et son entretien.

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

1-3-6-1. L'utilisation de matériel :

Le chargé du recouvrement lors de sa visite d'inspection, doit vérifier que :

- le matériel loué a été utilisé conformément à sa destination et à l'usage convenu dans le contrat de crédit-bail.
- le matériel a été conservé en état dès sa réception définitive
- le matériel loué n'a pas subi des dommages qui n'ont pas été déclarés par le preneur.

1-3-6-2. L'entretien de matériel loué:

Lors de sa visite le chargé de recouvrement doit assurer que le client a procédé à l'entretien et à réparation des dégradations subies par le matériel.

Après chaque visite le chargé de recouvrement établit un rapport détaillé sur l'état de matériel et les dommages subis ainsi que les réparations effectuées par le preneur ; ce rapport sera remis à la direction générale pour examen et décision à prendre.

Section n°2: le marché Algérien du leasing :

2-1. Les principaux intervenants sur le marché Algérien du leasing :

L'économie algérienne n'a pas connu le leasing qu'en 1990 à travers la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, une activité venue à contribuer au développement des PME et de l'économie nationale.

Deux types d'offres se rencontrent généralement sur le marché du crédit-bail : les filiales de banques et des sociétés financières « sociétés du leasing » qui proposent des formules de financement destinées à soutenir la vente des biens produits (automobile, matériel informatique...). Actuellement le marché du leasing compte 13 intervenants, entre banques qui exerçant le crédit-bail et sociétés de leasing.

❖ Banque d'agriculture et de développement rural « BADR »⁴⁶ :

Créer en 1982 par le décret n°82-106 du 13 -03-1982, un banque algérien qui compte actuellement plus de 320 agence installées dans les dévers willayas du pays.

Après la dissolution du SALEM en 2008 a opté pour le crédit-bail, cette offre est destinée principalement au agricole et a pour mission de développer l'activité agricole et les mieu rurales en général.

⁴⁶www.badr-bank.com Consulté le 22-02-2019 à 11h:45

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

❖ Arab leasing corporation « ALC »⁴⁷ :

C'est la première société privé spécialisé dans le financement en crédit-bail, agréée par la banque d'Algérie en 2002 ; une SPA avec un fonds propres de 4 milliards de DA

L'ALC est le leader dans le secteur de leasing Algérien, sa raison d'être est d'encourager et accompagner les PME dans leur extension et leur développement. Elle cible tous les secteurs d'activité publique, privés et fonction libérales en proposons des financements adéquats selon les exigences du client.

❖ Maghreb leasing Algérie « MLA »⁴⁸ :

Établissement financier de leasing créée à Alger en janvier 2006 par Tunisie leasing sous forme d'une SPA par un capital de 3,5 milliard de DA.

Une société finance les entreprises en développement et ayant au moins deux ans d'existence, son financement concerne l'acquisition le renouvellement du matériel, ses produits sont nombreuses et touchent plusieurs secteurs tel que le tourisme, la BTP, le transport ...etc. sa principale objectif est de devenir le partenaire et l'accompagnateur privilégié des PME en matière de financement des équipements et des outils nécessaires à leur activités.

❖ El DjazairIjar « EDI »⁴⁹:

Une société algérienne spécialisée dans le financement en crédit-bail, agréée en aout 2012 par la banque d'Algérie, a un capital de 3,5 milliard DA répartis entre les actionnaires cites ci-dessous :

- La banque d'agriculture et de développement rural «BDAR» 47%
- Le crédit populaire d'Algérie «CPA» 47%
- La société Algéro-Saoudienne d'investissement 6%

⁴⁷www.arableasing-dz.com consulté le 21-02-2019 à 17h

⁴⁸www.mlaleasing.com consulté le 21-02-2019 à 18h:30

⁴⁹www.eldjazairidjar.dz consulté le 21-02-2019 à 18 :30h

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

❖ Ijar leasing Algérie « ILA »⁵⁰ :

Établissement financier agréée en décembre 2009 par la banque d'Algérie, dote un capital de 3,5 milliards de DA détenu par deux actionnaires :

- La banque extérieure d'Algérie 65%
- La banque portugaise « banco espirito Santo » 35%

Son l'objectif est d'accompagner les entreprises et leur offrir des financements adaptés et appropriés à leur croissance.

❖ Société Algérienne de leasing mobilier « SALEM »⁵¹:

Le premier établissement financier spécialisé dans le leasing en Algérie, créée en décembre 1997 en partenariat par :

- La banque d'agriculture et de développement rurale «BADR »
- Crédit populaire Algérien CPA
- La caisse nationale d'épargne et de prévoyance « CNEP »
- Sofinance
- La caisse nationale de mutualité agricole

Elle finance les PME en lui accorde des prêts à hauteur de 100% de la valeur du matériel, comme elle contribue à leur développement et encourage leur extension; Cette société a eu son dissolution en octobre 2008.

❖ La société nationale de leasing «SNL»⁵²:

Un établissement financier crée e en juillet 2010 et agréée par la banque d'Algérie en 11-02-2011 ; son capital est de 3.5 milliards DA divisé en 350000 action de valeur nominale de 10000DA répartis à 50/50 entre la BNA et la BDL.

La SNL propose une gamme importante des produits, telles que :

- Les opérations de leasing mobilier portant sur des équipements et matériel industriel ;
- Les opérations de leasing immobilier portant sur les immeuble construits ou à construire ;
- Les opérations de leasing portant sur le fonds de commerce.

⁵⁰www.bea.dz/ila.html consulté le 21-02-2019 à 20h

⁵¹www.sofinance.dz consulté le 21-02-2019 à 22 :30h

⁵²www.snl.dz consulté le 22-02-2019 à 12 :45h

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

La SNL est installées dans les différentes wilayas à travers les espaces dédiés au niveau des agences de la BNA et de la BDL

❖ Sofinance⁵³ :

Une société financière sous forme d'une spa, établissement financier public agréé par la banque d'Algérie en 09-01-2001 ; une société financière d'investissement; de participation et de placement; pour capital social de 5.000.000.000 DA son capital est doublé en 2017.

La Sofinance intervient dans les activités financières telles que :

- ✓ Le financement par le crédit-bail
- ✓ La participation au capital
- ✓ Les crédits classiques et les engagements par signature
- ✓ Le conseil et assistance aux entreprises

❖ SGA⁵⁴ :

Créée le 29 mars 2000 d'un capital de 500 millions DA détenu à 100% par le groupe français société générale.

En 2002 a mis en place un département spécialisé dans le leasing, un département qui offre les produits suivants :

- Matériel roulant
- Les équipements industriels
- Le matériel médical

❖ AL BARAKA⁵⁵:

C'est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes, créée en 20 mai 1991 par un capital de 500 millions DA détenu proportionnellement par la BADR et Dallah –Al baraka du Bahreïn .elle exerce toutes les opérations bancaires de financement conformément aux principes de la charria Islamique ; elle a intégré le financement par le leasing en 1993.

❖ BNP Paribas Eldjazair⁵⁶ :

Est une Société Par Actions (SPA) dotée d'un capital de 10 milliards de Dinars Algériens une filiale détenue 100% par le groupe BNP Paribas, un leader européen des services financiers. Elle a vu le jour en 2002 avec l'ambition de construire un important réseau d'agence en Algérie.

⁵³www.sofinace.dz consulté le 28-03-2019 à 17 :30h

⁵⁴www.SGA.com consulté le 23-02-2019 à 12 :00h

⁵⁵www.albaraka-bank.com consulté le 23-02-2019 à 10h:45

⁵⁶www.bnpparibas.dz consulté le 28-03-2019 à 16 :00h

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

BNP Paribas El Djazair est devenue en moins de 13 ans l'une des banques du secteur privé les plus importantes sur le territoire algérien.

Pour mieux satisfaire les besoins de ses clients, BNP Paribas El Djazair met à leur disposition, un large réseau de 71 agences et 13 Centres d'Affaires, DIRECT Call, un centre de relation clients dédié, une offre innovante et personnalisée.

❖ SRH⁵⁷ :

La **Société de Refinancement Hypothécaire** est un établissement financier Créée le 27 novembre 1997, qui a le statut d'une Entreprise Publique Economique, une société par actions (SPA) dotée d'un capital social initial de 3.290.000.000 DA, augmenté à 4.165.000.000 DA en 2003; agréée par la Banque d'Algérie et autorisée par le Conseil de la Monnaie et le crédit pour effectuer les opérations de leasing immobilier.

Le leasing Immobilier s'adresse à ceux qui désirent investir directement dans un bien immobilier existant à usage industriel, professionnel et commercial, assorti d'une promesse de vente .

❖ Natixis Algérie⁵⁸:

C'est une filiale du Groupe BPCE installée en Algérie depuis 1999. Natixis Algérie offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers Algériens.

Banque universelle, Natixis Algérie établit un véritable partenariat financier avec tous ses clients grâce à une approche basée sur :

- Des expertises métiers reconnues;
- Des conseils à forte valeur ajoutée pour apporter des solutions sur mesure;
- Une personnalisation de la relation client et le développement de solutions adaptées à chaque client.

⁵⁷www.shr-dz consulté le 28-03-2019 à 19 :50h

⁵⁸www.natixis.dz consulté le 15/04/2019 à 10 :00h

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

2-2. l'offre de crédit-bail en Algérie :

Le leasing en Algérie est apparu en 1990 à travers la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit ; et depuis sa naissance effective en 1996, il s'installe timidement dans notre pays comparativement aux pays voisins.

Le leasing est un mode de financement suscite un intérêt considérable entre différents agents économiques; il a démontré sa flexibilité et sa souplesse par apport aux crédits bancaires classiques, c'est un alternatif pour les PME qui souffrent d'une faible capacité d'endettement.

Le crédit-bail participe au financement et au développement des PME, il présente bien d'avantages, tels que: le client ne s'occupe pas de l'achat du matériel, il n'y a pas d'apport personnel de la part du client, comme il ne présente pas de garantie du moment, le choix du matériel est fait librement par le client.

Le rôle des sociétés de leasing est de participer activement au financement de diverses activités économiques dont l'industrie, le bâtiment et les travaux publics, l'hydraulique, les services ainsi que les activités professionnelles libérales et commerciales. Et donc accompagner les entreprises dans la création des richesses et des emplois. Ces sociétés placent l'évaluation et la rémunération de leur risque de crédit en tant qu'élément fondamental dans leur décision de financement. Elles traitent les demandes d'acquisition d'un bien en vue de sa location sur la base d'un dossier de demande de financement du crédit preneur.

Les produits proposés par le leasing sont nombreux et touchent plusieurs domaines économiques, telle que le BTPH, le transport, le tourisme, il concerne aussi le financement de l'acquisition ou le renouvellement : d'équipement industriel de production et de transformation, et l'équipement médical. Les sociétés de crédit-bail réalisent un succès continu et remarquable grâce à:

- ✓ Une très bonne gestion interne;
- ✓ les normes d'analyse du crédit, ainsi que des procédures de suivi et d'assurance du matériel octroie dans un contrat de leasing;
- ✓ Un cadre réglementaire, législatif et fiscal favorable ;
- ✓ un contexte économique caractérisé par un taux d'évolution élevé.

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

Aujourd'hui le leasing occupe une place vitale dans le financement des PME et de l'économie nationale, et à fin de mesurer et de montrer son importance sur le marché financier national nous avons procédé à présenter et analyser l'offre de crédit-bail, cette analyse est faite sur la base des données obtenu auprès de la SNL.

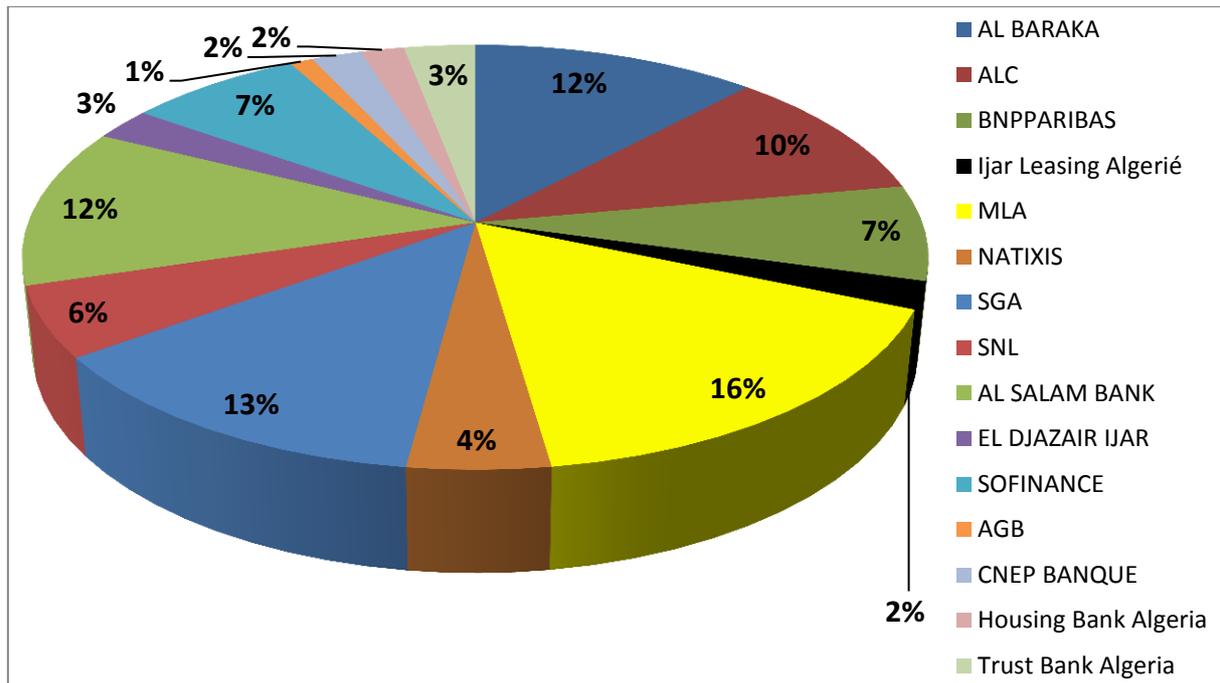
Tableau N° 10:l'offre de leasing sur le marché Algérien en 31/12/2018

Institution	part de marché
AL BARAKA	13407
ALC	11461
BNPPARIBAS	8150
Ijar Leasing Algérie	2335
MLA	18300
NATIXIS	4903
SGA	14437
SNL	6041
AL SALAM BANK	13600
EL DJAZAIR IJAR	2750
SOFINANCE	8200
AGB	1109
CNEP BANQUE	2344
Housing Bank Algeria	2042
Trust Bank Algeria	3354
total marché	112433

Source : données de SNL

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

Figure N°4 : la part du marché des bailleurs sur le marché Algérien en 2018



Source : établir par nous-mêmes sur la base des données ce dessus

Commentaire:

On remarque que MLA a une part du marché plus importante que les autres sociétés ; le fait d'exister pendant 13 ans était suffisant pour MLA d'être le leader sur le marché algérien de leasing, cette réussite est grâce à sa stratégie d'offre et d'implantation; il a une palette de produits diversifiés et qui touchent presque tous les secteurs et les professions; AML est présente dans les centres des grandes wilaya du pays par le biais de ses agences ce que lui permettra d'offrir et d'accompagner les investisseurs et les PME/PMI en particulier dans son processus de développement .

La part de la SNL notre société d'accueil est de 5,37%, une part assez importante pour une jeune société dans un marché caractérisé par une forte compétitivité, la SNL a opté pour une stratégie de développement dans le moyen et le long terme, une stratégie qui va permettre d'élargir sa part dans l'avenir.

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

2-3 : la demande et l'évolution de leasing en Algérie :

Les difficultés financières, le non accès aux crédits bancaires et la rareté des ressources financièresetc. sont des facteurs qui constituent des véritables freins au développement des PME en Algérie, le leasing est venu comme un autre moyen de financement et un alternatif offert aux PME.

Un mode de financement qui permet aux PME de mettre sur le pied les investissements et de faire préserver la trésorerie; c'est un alternatif intéressant et adaptable aux caractéristiques des différents investissements; une solution efficace dans un marché caractérisé par des couts élevées du matériel industriel où la majorité des PME ne peuvent pas déboursier le montant de ces matériels à une seul fois.

Le leasing représente une solution adaptable aux caractéristiques propres de chaque entreprise quelles que soit son secteur d'activité ; sa taille et sa forme juridique, peuvent recourir à ce produit tous: les artisans ; commerçants ou professions libérales ;les petites entreprises de tous les secteurs professionnels ; des entreprises industrielles; des sociétés de services et d'exploitants agricoles.

Crédit-bail en tant qu'une solution de financement innovante, particulièrement bien adaptée aux petites entreprises avec une flexibilité et une souplesse, et surtout il permette un équilibrage de paiement de loyers et de préserver la trésorerie. Pas mal d'entreprises connaissent le crédit-bail comme un mode de financement permettant de financer leurs investissements et d'être propriétaires à la fin de contrat du crédit- bail.

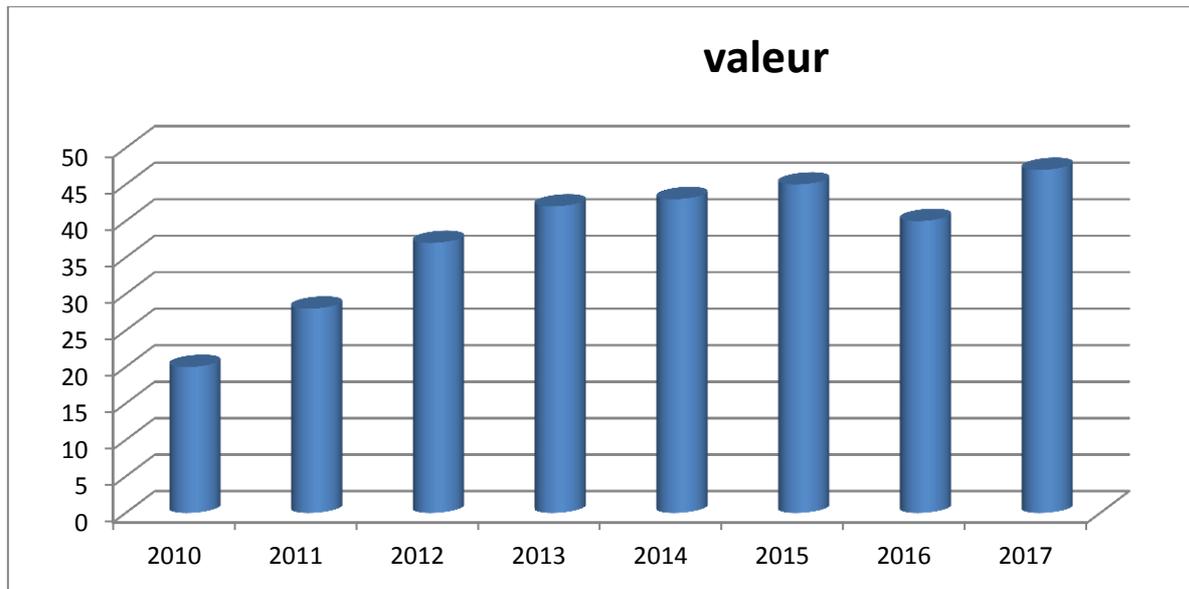
Malgré son introduction depuis plus de 20 ans ; le crédit-bail reste une nouvelle pratique en Algérie et malgré ses nombreuses avantages, le recours à ce produit reste faible à cause de son cout qu'est considéré très élevé par rapport autres moyens de financement.

Le crédit-bail s'impose progressivement comme un moyen de financement de plus en plus sollicité par les PME, cette catégorie d'entreprises qui souffre de la rareté des moyens de financement et dont l'accès au financement bancaire reste limitée, trouvera le leasing comme solution afin d'assurer leur développement.

Selon les statistiques et les données obtenues d'après le ministère de finance l'évolution de marché du leasing en milliards de DA durant la période 2011-2017 était comme suit :

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

Figure N°5 : l'évolution de crédit-bail durant la période 2010-2017



Source : élaboré par nous meme sur la base des données de ministère de finance

Commentaire:

Nous remarquons que le marché de leasing a eu une expansion appréciable et que le montant du crédit octroyé aux entreprises via ce mode de financement connaît une évolution rapide.

Le marché algérien du leasing a enregistré un taux de croissance estimé de 125% durant la période 2010-2015, mais il a connu une récession de (-12%) en 2016, cette récession selon Mr. Abrous le président de MLA⁵⁹ « est due au ralentissement de certains projets publics d'investissement et le manque de la disponibilité des équipements en raison de la baisse de la commande publique », mais ce recul n'a pas duré longtemps le marché à récupérer sa place rapidement dont le financement des investissements et des entreprises nationales, il a atteint le 47 milliards de DA en 2017 contre 40 mds DA en 2016, soit une progression annuelle de 17.5%.

⁵⁹ Algérie -éco .com. « un journal d'information édité sur internet » Le 28/12/2017

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

Section 03 : le leasing en Algérie entre la rentabilité et les difficultés rencontrées :

3-1. le lien entre le nombre des PME et l'offre de leasing :

Dans tous les pays développés, l'économie se base sur les PME. Ces dernières sont considérées comme un véritable moteur de l'industrie et de l'économie en générale. Dans nos pays, les PME sont venues en vue de construire une base économique solide, et qui se base fondée sur l'industrie et l'agriculture et toute activité en dehors du secteur pétrolier et de l'hydrocarbure.

Les PME Algériennes aujourd'hui sont implantées en toute le territoire national et activent dans toutes les secteurs économiques, elles ont une part de marché importante et ont participé réellement dans l'absorption du chômage et dans l'amélioration du PIB.

Les contraintes et les difficultés vécus par un nombre élevé de ses PMI ont constitué des freins et des limites pour leurs développements et continuations, car la majorité parmi eux souffrent d'une difficulté financière et qu'est dû à la non axe au crédit bancaire où ce dernier exige des garanties lourdes et qui ne peuvent être remplis par tous les PME.

L'Etat, et afin d'apporter une solution efficace et adaptable à la situation de ces PME, a opté pour le crédit-bail comme un moyen de financement substituable par apport au crédit bancaire classique, un crédit qui répond aux attentes et aux exigences des PME et qui les aide dans ses processus de développement et de croissance.

Dans cette partie nous avons essayé d'analyser le lien entre le leasing et l'évolution de nombre des PME qui présentent son principal client, durant la période 2010-2017.

On a l'équation de régression linéaire simple suivante :

$$Y = a x + b$$

Tel que :

y: c'est l'offre de leasing et qui varie en fonction de x

x : c'est le nombre des PME crée

$$Y_b = \text{Moyenne des } Y = 37.75$$

$$X_b = \text{Moyenne des } X = 804165$$

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

$$a = \frac{\sum(X - X_b)(Y - Y_b)}{\sum(X - X_b)^2}$$

$$b = Y_b - a X_b$$

Année	nombre des PME	offre de leasing en DA	(x-x _b)	(y-y _b)
2010	619 072	20 000 000 000	-185 093	-17 750 000 000
2011	659 309	28 000 000 000	-144 856	-9 750 000 000
2012	711 832	37 000 000 000	-92 333	-750 000 000
2013	777 818	42 000 000 000	-26 347	4 250 000 000
2014	852053	43 000 000 000	47 888	5 250 000 000
2015	934 569	45 000 000 000	130 404	7 250 000 000
2016	1 022 621	40 000 000 000	218 456	2 250 000 000
2017	1 074 503	47 000 000 000	270 338	9 250 000 000

$$a = 43232,99326$$

$$b = 2983533798$$

D'où l'équation de régression linéaire sera comme suit :

$$Y = 43232,99326x + 2983533798$$

L'écart type x = 161680,4073

L'écart type y = 9254342610

Coefficient de corrélation linéaire = $\text{cov}(x; y) / (\text{écart type } x \times \text{écart type } y) = 0,797471064 > 0,5$

Le Coefficient de corrélation linéaire est supérieur à 0,5 et qui indique la forte corrélation entre l'évolution de l'offre de crédit-bail et le nombre évolutif des PME, ils variaient au même sens, plus que le nombre des PME augmente l'offre de leasing augmente également ; car ses PME sollicitent les établissements financiers en vue d'obtenir un crédit-bail mieux que d'aller vers des banque pour des crédits bancaires classique qui exigent des garanties

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

lourdes qui ne peuvent pas être remplis par toutes ces PME où la majorité d'après eux souffrent de l'incapacité d'axe d'accéder au financement bancaire.

3-2. La rentabilité financière du crédit-bail :

Aujourd'hui les entreprises sollicitent de plus en plus les sociétés de leasing et ces dernières doivent répondre à leurs attentes, et contribueront efficacement à leurs développements, le leasing est considéré comme une activité qu'a connu une progression importante et une évolution remarquable grâce aux avantages qu'offre le leasing.

Tableau n°11 : les contrats mise en force par la SNL et ses variations :

année	2015	2016	2017	2018
Nbr	194	162	109	110
variation en %	-	-16,5%	-33%	1%
Le montant	3510644522	3000021519	3435123182	3227417396
la variation en %	-	-15%	15%	-6%

Source : établi par nous-mêmes sur la base des données obtenues de la SNL

Commentaire:

À partir de l'analyse de tableau ci-dessus, on peut déduire que l'activité du SNL est instable, elle a fluctué d'un exercice à un autre; des fluctuations en terme de nombre des contrats et de ses valeurs.

Son chiffre d'affaire a eu une forte baisse estimé à 15% durant l'exercice 2015 à 2016; et en 2017 la SNL a pu améliorer sa rentabilité elle a enregistré un CA de 3435123182DA avec une croissance de 15% mais cette croissance n'a pas duré longtemps, en 2018 le CA se recule à 3227417396DA et soit une récession de 6%.

La SNL a opté pour une stratégie commerciale et financière en vue d'améliorer sa situation et sa part sur le marché de leasing. Mais les causes de cette fluctuation de ce marché restent immesurables dans un contexte économique et financier instable.

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

3-3. Les secteurs d'activités les plus orientés vers le leasing :

Les sociétés de crédit-bail mènent leurs activités et leurs offres selon les spécificités de marché Algérien et en fonction de la situation économique. Elles interviennent dans le financement des preneurs avec une gamme de matériels et des produits dans les différents secteurs et domaines.

La SNL cible le financement des équipements en faveur de PME qui voulaient investir dans l'acquisition des matériels de production et souhaitent d'élargir leur activités.

Dans cette première partie de cette section nous essayerons de savoir les secteurs ciblés par l'activité de crédit-bail et les plus orientés vers ce mode de financement. L'analyse n'a donc porté que sur les données statistiques obtenues auprès de notre société d'accueil SNL.

L'analyse des données concernant les secteurs d'activité les plus recourant au leasing durant les deux derniers exercices clôturé par la SNL, a montré les résultats suivants :

Tableau N°12 : Répartition des dossiers par secteur d'activité au 31/12/2017

SECTEUR	Dossiers acceptés		%	
	Nbr	Montant	Nbr	Montant
BTPH	8	413508395,8	11%	10%
Industrie	29	2295960319	40%	53%
Commerce	13	252377642,3	18%	6%
Transport	12	761641765,9	17%	18%
Service	9	586997698,2	13%	14%
Santé	1	30654537,82	1%	1%
TOTAL	72	4341140359	100%	100%

Source : les données interne de la SNL

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

Tableau N°13 : Répartition des dossiers par secteur d'activité au 31/12/2018

SECTEUR	Dossiers acceptés		%	
	Nbr	Montant	Nbr	Montant
BTPH	15	1080901962	21%	18%
Industrie	27	2646641041	38%	44%
Commerce	10	453867129,7	14%	8%
Transport	9	609011347,3	13%	10%
Service	9	1208440254	13%	20%
Santé	2	42224352,86	3%	1%
TOTAL	72	6041086087	100%	100%

Source : les données interne de la SNL

L'analyse de tableau ci-dessus, indique que sur l'ensemble de 72 dossiers acceptés, 27 entre eux ont été accordées à des personnes exerçant dans le secteur de l'industrie et soit un pourcentage de 38%, avec un montant de 2646641041 DA soit un pourcentage de 44% de l'ensemble des montants accordées, en deuxième place nous trouvons le BTPH avec un pourcentage de demande estimé à 21% du l'ensemble des dossiers et par un pourcentage de 18% du total des montants financiers.

On remarque que l'industrie est le secteur d'activité le plus recourant au leasing durant les deux exercices analysés; ce secteur qu'est en croissance continue à cause de la diversification de l'économie nationale **pour faire face à des conjonctures économique surtout avec l'instabilité du marché pétrolier.**

Cette croissance est liée également à la création des nouvelles entreprises économiques industriels offrent une variété des produit en vue de satisfaire les besoins locaux et aller vers l'exportation dans l'avenir le plus proche.

La SNL et comme le reste des sociétés de leasing, elle vise à accompagner la production nationale et surtout les protéger et encourager cette production pour réduire les importations.

Chapitre 03 : la situation actuelle de leasing en Algérie

3-4. Les obstacles au développement de crédit-bail en Algérie :

La croissance de l'économie algérienne et le développement de l'investissement ont obligé les opérateurs économiques à chercher des modes de financements adéquats à leurs activités, et sachant que le système bancaire n'arrive pas à satisfaire tous les besoins de financements de ses clientèle, ce qui a poussé les opérateurs économiques à se diriger vers d'autres modes de financements comme le crédit-bail.

Malheureusement jusqu'à maintenant, le leasing demeure un mode de financement méconnu des opérateurs économiques, malgré la panoplie des avantages qui offre aux entreprises, où le leasing :

- n'exige pas de garanties matérielles.
- permet de préserver la trésorerie, et d'avoir un financement intégral.

Actuellement, le marché du leasing est en développement continu, mais avec un rythme ralenti comparativement aux pays voisins et au marché mondiale, ce retard est dû à plusieurs raison parmi eux elles on a :

- L'absence des sociétés dans ce domaine durant la période 1990 à 1996 ; est essentiellement causée par le vide réglementaire qui empêchait toute initiative à la création de la société de leasing;
- «Un mode de financement mal exploité par nos entreprises, pour cause de sa méconnaissance par ces dernières et également la culture de celles-ci, qui sont habituées au financement classique (les crédits bancaires)»⁶⁰
- Le manque de communication et la culture chez la majorité des opérateurs économiques algériens en ce qui concerne la location du matériel et le financement par le crédit-bail.

⁶⁰ABROUS Nafaa, journée d'information sur le thème «le leasing, mode de financement privilégié des PME/PMI et professions libérales, le journal de la liberté ; 22-03-2018

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

- La limite des ressources financières chez les bailleurs: les sociétés de leasing ne reçoivent pas de dépôts de sa clientèle, et donc leurs ressources se limitent à leurs fonds propres, aux dettes interbancaires et aux le marché obligataire.
- Le non assimilation par les opérateurs économiques de la spécificité du leasing, ils ont la tendance le comparer par apport crédit bancaire classique.
- La difficulté de revendre ou relouer les équipements une fois récupérés par le bailleur.⁶¹

⁶¹ SMAILI Nabila ; « pratique du crédit-bail, analyse de la situation Algérienne », mémoire de magister, université mouloud Mammeri, tizi –ouzou, 2012, P98

Chapitre03 : La situation actuelle de leasing en Algérie

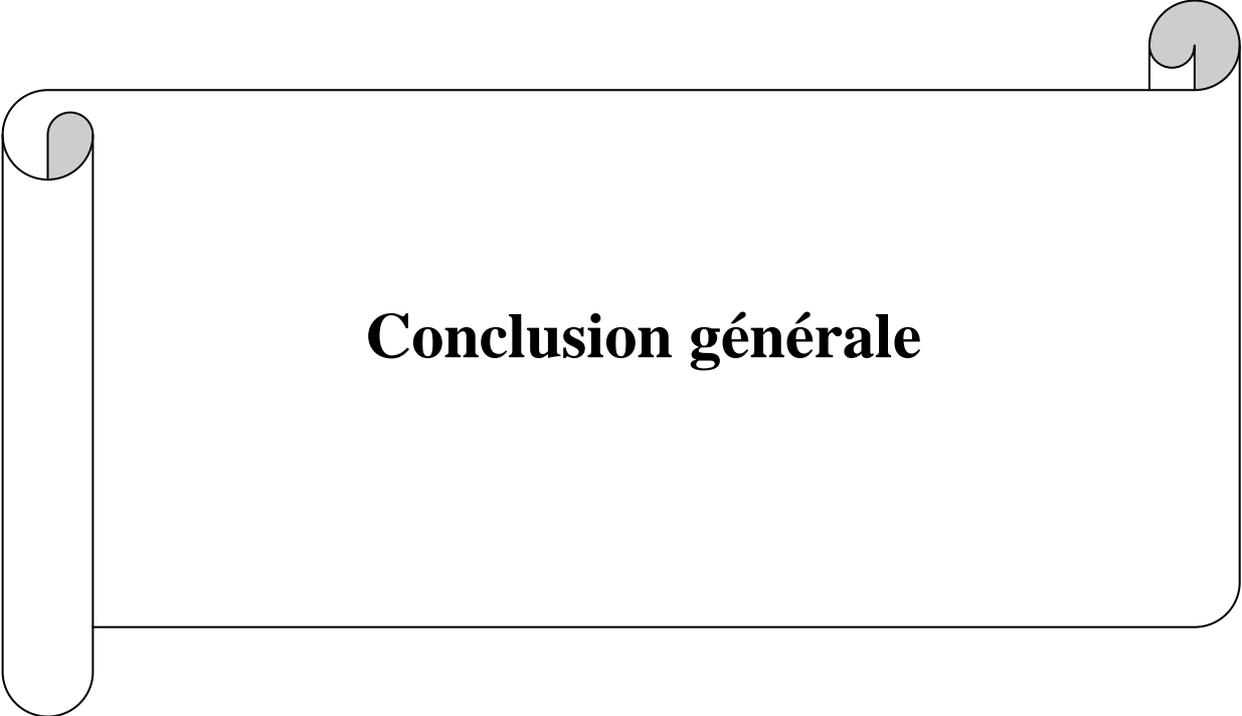
Conclusion :

D'après le stage pratique que nous avons effectué au sein de la société national de leasing durant un mois, nous avons cerné l'ensemble de connaissances concernant le crédit-bail et la procédure de traitement des dossiers et les différentes étapes d'analyse et d'étude avant d'arriver à octroie un crédit-bail.

Les avantages qu'offre le crédit-bail soit au preneur ou au bailleur ont conduit une évolution remarquable et qu'est argumenté par :

- l'entrée progressive et rapide des nouvelles sociétés de leasing est qu'ont enregistré des chiffres d'affaires évolutifs et une bonne rentabilité financière.
- l'augmentation du recours des entreprises et des professionnels à ce mode de financement, notamment pour la PME/ PMI qu'est trouvé dans le crédit-bail le moyen le plus efficace et le plus adapté à ses caractéristiques.

La création de la SNL comme une société publique de leasing; a traduit la volonté de l'Etat d'encourager et d'aider et d'offrir des alternatives aux PME pour assurer leur continuation et leur développement, mais cette alternative de financement n'est pas ainsi connu et comme elle pas opter par toutes les dirigeants des PME soit pour des raisons de manque de la culture et de connaissances sur le leasing ou pour autres raisons manageriels



Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer un peu le concept de PME et de crédit-bail ; et nous nous sommes parvenu à conclure que les PME sont les éléments de base dans l'économie. Plus paresseusement la PME est l'entité économique la plus efficace et la plus réalisable et la moins couteuse.

Le soutien de l'Etat est toujours en faveur de la création des entreprises et en accompagnement des investissements afin d'aller vers une diversification économique et créer une base économique solide. En Algérie et face à la concurrence progressive et agressive du marché local et potentiellement les entreprises étrangères, les PME doivent améliorer leurs productions en termes de quantité et de qualité pour atteindre la bonne gestion ainsi que la maîtrise des couts et des dépenses, surtout avec la rareté et la limitation des sources financières. Face à ce phénomène de rareté des ressources financières, le recours aux divers produits bancaires est devenu inévitable.

L'existence d'un mode de financement qui offre la possibilité d'un financement intégrale de la valeur globale de l'investissement, appelé le crédit-bail (le leasing) est venue élargir la gamme des produits bancaires et proposer une solution de financement pour plusieurs entreprises notamment les PME.

Le leasing est introduit en Algérie comme un nouveau mode de financement et d'aide au développement pour les PME. Il est l'outil de financement le plus sollicité par ces PME grâce aux avantages qu'il procure ; Des avantages en termes de garanties qui sont moins lourds par rapport à celles du crédit bancaire classique et en terme de financement car le crédit-bail n'exige aucun apport personnel. Autrement dit, le leasing est une technique fortement intéressante, qui doit être développé d'avantage afin de répondre aux besoins spécifiques des PME.

Tout au long de ce travail, nous avons pu cerner l'ensemble des connaissances concernant le crédit-bail comme une technique de financement des investissements; une technique qu'était pratiqué depuis longtemps, il est apparu sous sa forme moderne dans les années 50 aux Etat Unis, où il a connu un développement incontestable.

En ce qui concerne le cas de la société national de leasing auprès de laquelle nous avons effectué notre stage, la SNL propose un financement intégral avec des garanties moins réduites et vous assure une réponse sur votre demande dans un délai de deux jours.

Notre étude nous a permis de vérifier les hypothèses de notre recherche :

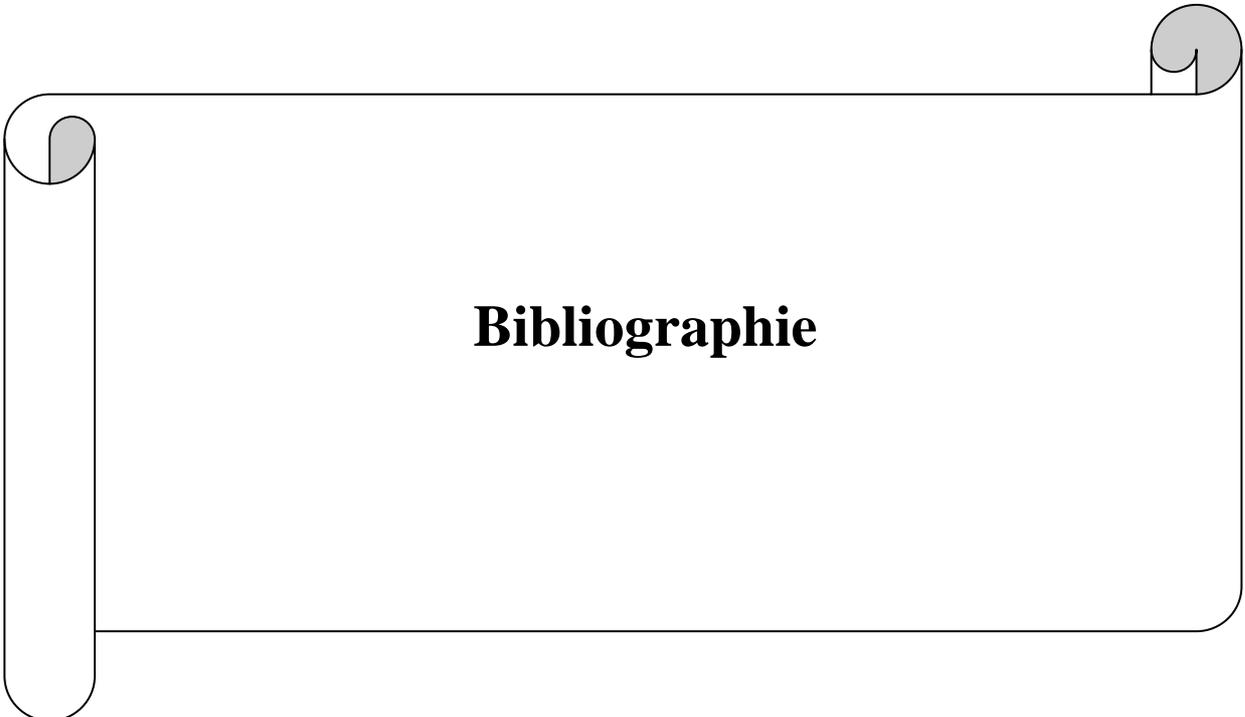
- la première hypothèse qui concerne le rôle des PME dans développement économique, et l'existence des contraintes qui empêchent leurs processus de croissance est confirmée
- la deuxième qui était « le leasing est un contrat de location financement par lequel le bailleur aura le droit d'usage économique du bien loué », et la troisième hypothèse qui était sur « le leasing est une activité bancaire et un outil important dans le financement des investissements et de l'économie Algérienne » sont infirmées.

L'introduction en Algérie du crédit-bail a permis l'émergence de 13 bailleurs proposant le leasing parmi ses services bancaires. Ainsi, la pratique dans le financement des investissements par le biais du crédit-bail est très faible et son apport dans le financement de l'économie Algérienne est très modeste, il ne finance que 1.2% de l'économie nationale. Ce faible taux dans le financement des investissements est lié à certaines difficultés et obstacles. Pour cela, nous allons proposer les recommandations suivantes qui peuvent contribuer à l'amélioration et au développement du crédit-bail.

- ✓ Elargir le financement vers d'autres secteurs d'activités afin d'attirer plus de clientèles.
- ✓ L'amélioration de la qualité des services proposés par le bailleur.
- ✓ la rapidité du traitement des dossiers et les demandes de financement.
- ✓ La sensibilisation aux avantages du crédit-bail à travers les séminaires et les journées d'information et les journaux.
- ✓ Essayer de réduire le taux de marge (taux d'intérêt) de la part des bailleurs à fin d'attirer plus de clients.

Malgré les difficultés qui entravent le développement du crédit-bail en Algérie, il procure des avantages aux entreprises à faible capacité d'endettement et il contribue au développement de leur croissance et à leur continuation. De ce fait, le champ d'application du leasing va s'élargir dans l'avenir à travers l'implantation de nouvelles sociétés de leasing et l'accroissement de la concurrence dans ce marché.

Pour conclure, nous pouvons dire que notre travail nous a donné la chance d'apporter un plus à notre savoir en ce qui concerne les PME et le crédit-bail. Ainsi, cela nous a donné une idée sur les différentes démarches et étapes dans le traitement d'un dossier de crédit-bail.



Bibliographie

Bibliographié

Les ouvrages

- ALBOUY Michel, « financement et cout de capital des entreprises », Edition Eyrolles, 1991.
- BEGUIN Jean-Marc et BENARD Arnaud ; « l'essentiel des techniques bancaires » ; Edition d'organisation, Paris, 2008.
- BESSIS J., « Gestion des risques actif-passif des banques », Edition Dalloz, Paris, 1995
- BOUYAKOUB Farouk:« l'entreprise et le financement bancaire». Édition Casbah. Alger, 2000
- CARL Christine, « le financement des PME », documentation française, paris, 2009
- FERRIER.O, PIATECKI.C, « Les très petites entreprises », Edition DE BOECK, Paris, 2002
- GARRIDO Eric, le crédit-bail, outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale, édition revue banque, paris, novembre2002.
- HONORE.L, « gestion financière », Nathan, Paris, 2000.
- JEAN-FRANÇOIS GERVAIS « Les clés du leasing », Éditions d'Organisation, paris, 2004
- JULLIEN. P.A, MARCHESNY. M, « la petite entreprise : principes économiques et gestion », Edition Vuibert, 1988
- LAURE Maurice, « L'apport du crédit-bail aux techniques financières», revue banque, juillet - août 1977, n° 364
- LEZZAR. M. S, BOUTELLAA. M, « Dynamique et importance des PME en Algérie et dans le monde », revue de l'économie financière et des affaires JFBE ISSUE 8, 2018
- M.BOUTELET-BLOCAILLE, « Droit du crédit », Edition MASSON, 1995
- PATRICK Piget, « Gestion Financière de l'entreprise », Ed. Economica, 2^{eme} édition, Paris, 2005.
- SI LEKHAL. K, KORICHI. Y, GABOUSSA. A, « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives » مجلة أداء المؤسسات الجزائرية-العدد4, 2013
- WTTTERWULGHE Robert, « La PME une entreprise humaine », De Boeck Université, Bruxelles, 1998.

Les sites web

- ✓ <http://www.sba.gov/content/what-sbas-definition-small-business-concern>
- ✓ https://www.vinnova.se/globalassets/dokument/sme-definitionguide_en.pdf
- ✓ www.albaraka-bank.com
- ✓ www.arableasing-dz.com
- ✓ www.badr-bank.com
- ✓ www.bea.dz/ila.html
- ✓ www.bnpparibas.dz
- ✓ www.eldjazairidjar.dz
- ✓ www.mf.gov.dz/article/300/Grands-Dossiers/256/L'activit%C3%A9-de-LEASING-EN-ALG%C3%A9RIE.hmt
- ✓ www.mlaleasing.com
- ✓ www.natixis.dz
- ✓ www.SGA.com
- ✓ www.shr-dz
- ✓ www.SNL.dz
- ✓ www.sofinace.dz
- ✓ www.sofonance.dz

Mémoires et thèses

- ✓ BETTACHE Salim « Le crédit-bail en Algérie », Mémoire magister ESB, magistère, Alger, 2003
- ✓ MECHMECHE Sabrina, ALOUACHE Radia, « Le financement des PME contraintes et perspectives », MEMOIRE en vue de l'obtention du diplôme de MESTER EN SIENCE ECONOMIQUE, Bejaia, 2016, P07
- ✓ OUSSAID .Aziz, « Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME algériennes », Mémoire de Magister, Tizi Ouzou, 2016,
- ✓ SMAILI Nabila « pratique du crédit-bail, analyse de la situation Algérienne »; mémoire de magister université mouloud Mammeri, Tizi -Ouzou, 2012
- ✓ قعيد إبراهيم, " فرع تسيير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الترويج في إنجاز السياسات التسويقية في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة مؤسسة روائح الورود-الوادي", مذكرة لنيل شهادة الماجستير, جامعة قاصدي مرباح, ورقلة, 2009

Les bulletins d'information :

- ✓ Bulletin d'information statistique de la PME N°25
- ✓ Bulletin d'information statistique de la PME N°27
- ✓ Bulletin d'information statistique de la PME N°29

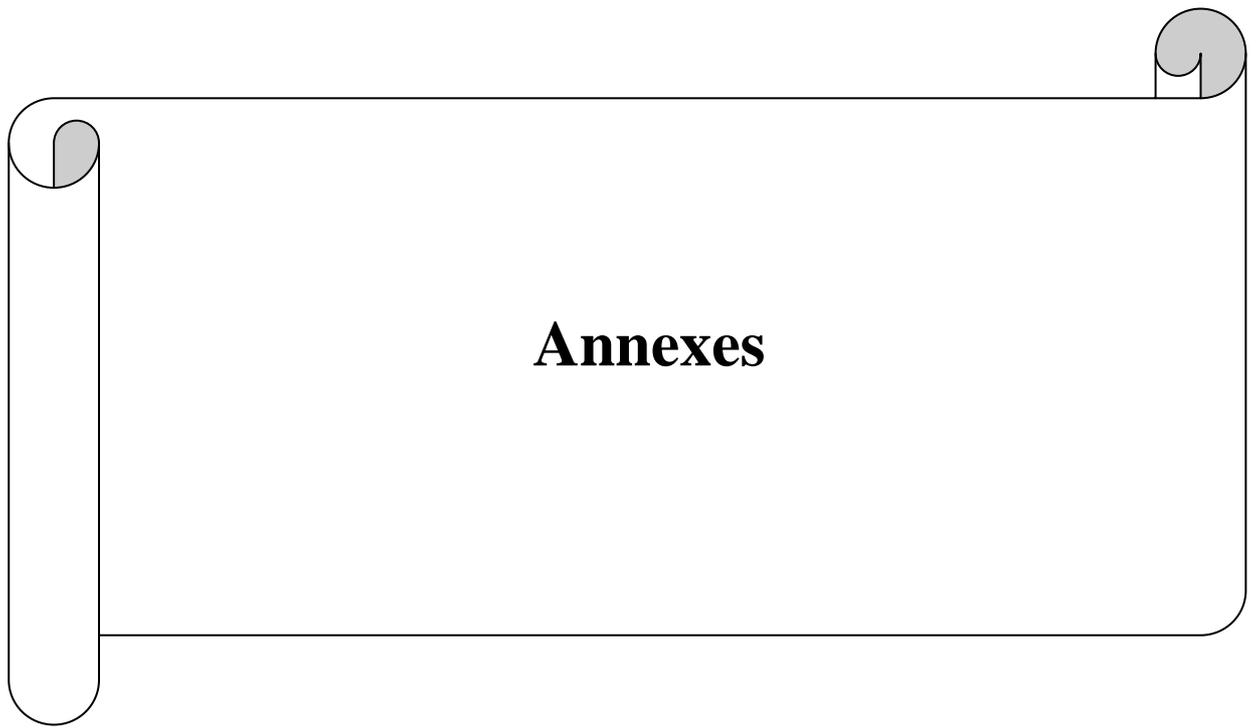
- ✓ Bulletin d'information statistique de la PME N°31
- ✓ Bulletin d'information statistique de la PME N°33

Autres

- ✓ La norme IAS 17
- ✓ le journal de la liberté

Textes et règlement

- ✓ Article n° 01 de L'ordonnance 96_09 de 10 janvier 1996 relative au crédit-bail
- ✓ Journal officiel de la république Algérienne N°77 du 15 décembre 2001
- ✓ La loi de finance française n°66-455 du 02/07 /1966 relative aux entreprises pratiquant le crédit-bail.
- ✓ la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant sur le système comptable financier.



Annexes

Titre 1 - Des dispositions générales relatives au crédit-bail

Chapitre 1 - De la définition des opérations de crédit-bail

Art.1.- Le crédit-bail ou leasing, objet de la présente ordonnance, 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 personnes 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 fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

Art.2.- Les opérations de crédit-bail sont des opérations de crédit en ce qu'elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens visés à l'article 1er ci-dessus.

Les opérations de crédit-bail sont dites « Leasing financier » si le contrat de crédit-bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé par le crédit-bail, si le contrat de crédit-bail ne peut être résilié et s'il garantit au bailleur le droit de recouvrer ses dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis.

Les opérations de crédit-bail sont dites « Leasing opérationnel » si la totalité ou la quasi totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur.

Art.3.- Le ou crédit-bail se définit comme étant mobilier s'il porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité de l'opérateur économique.

Art.4.- Le crédit-bail se définit comme étant immobilier s'il porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l'opérateur économique.

Art.5.- Le crédit-bail se définit:

- comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie.
- comme international lorsque le contrat lui servant de support est:
 - soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident.
 - soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie. Les qualités de résident en Algérie et de non-résident sont celles définies par la législation et la réglementation algérienne en vigueur.

Art.6.- Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité dont les modalités sont fixées par voie réglementaire.

Chapitre 2 - Du contrat de crédit-bail

Section 1 - Du contrat de crédit-bail mobilier

Art.7.- Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression « le crédit-bailleur » donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression « le crédit-preneur », des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer.

Section 2 - Du contrat de crédit-bail immobilier

Art.8.- Le contrat de crédit-bail immobilier est un contrat en vertu duquel une partie désignée par l'expression le « crédit-bailleur » donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression « Le crédit-preneur », des biens immobiliers à usage professionnel qu'elle a achetés ou qui ont été construits pour son compte, avec la possibilité pour le crédit-preneur, au plus tard à l'expiration du bail, d'accéder à la propriété de tout ou partie des biens loués dans l'une des formes ci-dessous :

- par cession, en exécution d'une promesse unilatérale de vente ;
- ou, par acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel ont été édifiés le ou les immeubles loués;
- ou, par transfert de plein droit de la propriété des biens édifiés sur le terrain appartenant au crédit-preneur.

Section 3 - Du contrat de crédit-bail portant sur les fonds de commerce et les établissements artisanaux

Art.9.- Le contrat de crédit-bail portant sur un fonds de commerce ou sur un établissement artisanal est l'acte par lequel une partie désignée par l'expression le « crédit-preneur » donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression le « crédit-preneur » un fonds de commerce ou un établis établissement artisanal lui appartenant, avec une promesse unilatérale de vente au crédit-preneur et à son initiative,

moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements qu'il aura effectués à titre de loyers, sans possibilité pour celui-ci de relouer à l'ancien propriétaire ledit fonds de commerce ou ledit établissement artisanal.

Chapitre 3 - De la qualification juridique, des spécificités et du contenu du contrat de crédit-bail

Section 1 - De la qualification juridique du contrat de crédit-bail

Art.10.- Le contrat de crédit-bail, ne peut être qualifié comme tel quels que soient les biens qu'il concerne et quel que soit l'intitulé du contrat, que 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 leasing 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.

Section 2 - Des clauses obligatoires du contrat de crédit-bail mobilier

Art.11.- Le contrat de crédit-bail mobilier correspondant au leasing financier doit, sous peine de perdre une telle qualification, mentionner la durée de location, les loyers, l'option d'achat offerte au crédit-preneur en fin de contrat ainsi que la valeur résiduelle du prix d'acquisition du bien loué.

Art.12.- La durée de location correspondant à la période irrévocable est fixée d'un commun accord entre les parties.

Cette durée peut correspondre à la durée présumée de vie économique du bien loué ou être fixée par référence à des règles d'amortissement comptables et/ou fiscales définies par voie législative pour les opérations spéciales de crédit-bail.

Art.13.- La rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable de location par l'une des parties, ouvre droit pour l'autre partie, à une réparation dont le montant peut-être fixé dans le contrat, dans le cadre d'une clause spécifique ou à défaut par la juridiction compétente, conformément aux dispositions légales applicables à la rupture abusive des contrats.

Sauf cas de force majeure ou cas de mise en règlement judiciaire ou de mise en faillite ou de dissolution anticipée du crédit-preneur impliquant sa mise en liquidation, lorsqu'il s'agit d'une personne morale et d'une manière générale, sauf cas d'insolvabilité avérée du crédit-preneur, qu'il soit une personne physique ou une personne morale, la rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable entraîne, si elle est le fait du crédit preneur, le paiement au crédit-bailleur de l'indemnité de réparation prévue à l'alinéa précédent dont le montant minimum ne peut être inférieur à celui des loyers restant dus, à moins que les parties n'en aient convenu autrement dans le contrat.

Dans les cas visés au précédent alinéa, le droit du crédit-bailleur sur les loyers s'exerce par la reprise du bien loué ainsi que par l'exercice de son privilège sur les actifs réalisables du crédit-preneur, et le cas échéant, sur le patrimoine propre de ce dernier pour la récupération des loyers échus impayés, et ceux à échoir.

Art.14.- Sauf convention contraire des parties et quelle que soit la durée de la période irrévocable définie à l'article 12 de la présente ordonnance, le montant des loyers à percevoir par le crédit-bailleur au crédit-preneur comprend :

- le prix d'achat du bien loué réparti en échéances d'égal montant auxquelles s'ajoute la valeur résiduelle payable à la levée de l'option d'achat.
- les charges d'exploitation du crédit-bailleur liées au bien objet du contrat;
- une marge correspondant aux profits ou intérêts rémunérant le risque du crédit ainsi que les ressources immobilisées pour les besoins de l'opération de crédit-bail.

Art.15.- Les loyers sont déterminés selon un mode dégressif ou linéaire, par référence à des méthodes arrêtées par voie législative.

Les loyers sont payables selon une périodicité convenue entre les parties au contrat de crédit-bail.

Art.16.- Le crédit-preneur peut, à l'expiration de la période irrévocable de location et à sa seule appréciation:

- soit, acheter le bien loué pour sa valeur résiduelle telle que fixée au contrat;
- soit, renouveler la location pour une période et moyennant un loyer à convenir entre les parties;
- soit, restituer le bien loué au crédit-bailleur.

Section 3 - Des clauses facultatives du contrat de crédit-bail mobilier

Art.17.- Aux choix des parties, le contrat de crédit bail mobilier peut contenir toutes clauses portant:

- engagement du crédit-preneur à fournir au crédit-bailleur des garanties ou sûretés réelles ou personnelles;

- exonération du crédit-bailleur de sa responsabilité civile vis-à-vis du crédit-preneur ou vis-à-vis des tiers, toutes les fois où cette responsabilité n'est pas définie par la loi comme étant d'ordre public et sanctionnée par la nullité de la clause contractuelle y afférente;
- exonération du crédit-bailleur des obligations généralement mises à la charge du propriétaire du bien loué.

D'une manière générale, est réputée valable toute clause mettant à la charge du crédit-preneur l'installation du bien loué à ses frais, risques et périls, l'obligation d'entretien et de réparation de ce bien, ainsi que l'obligation d'assurance.

Art.18.- Le contrat de crédit-bail peut également contenir toutes clauses portant:

- renonciation du crédit-preneur à la résiliation du bail ou à la diminution du prix du loyer, en cas de destruction du bien loué par cas fortuit ou du fait de tiers;
- renonciation du crédit-preneur à la garantie d'éviction et à la garantie des vices cachés;
- possibilité pour le crédit-preneur de demander au crédit-bailleur le remplacement du bien loué en cas d'obsolescence de celui-ci pendant la durée du contrat de crédit-bail mobilier.

Annexe n°2 :la liste des documents à fournir dans une demande le leasing



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 a facturer en 2018

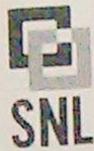
Documents commerciaux :

- ☒ 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

Annexe n°3 :la demande de financement



الشركة الوطنية للإيجار المالي
Société Nationale de Leasing

DEMANDE DE FINANCEMENT EN LEASING

RENSEIGNEMENT GÉNÉRAUX :

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

.....

.....

.....

Annexe n°4 :

ETAT CONSOLIDE DES DONNEES STATISTIQUES "LEASING" AU 31/12/2018

MDA

Institution	DECEMBRE 2018		
	Autorisations <i>Part de marché</i>	Mises en Loyer <i>Part de marché</i>	Encours <i>Part de marché</i>
AL BARAKA	13 407 <i>12%</i>	17 785 <i>22%</i>	60 729 <i>36%</i>
ALC <i>Debut activite 2007</i>	11 481 <i>10%</i>	5 871 <i>7.2%</i>	8 465 <i>5%</i>
BNPPARIBAS <i>Debut activite 2007</i>	8 150 <i>7%</i>	5 830 <i>7.1%</i>	13 412 <i>8%</i>
ijar Leasing Algerie <i>Debut activite 2010</i>	2 335 <i>2%</i>	1 228 <i>2%</i>	2 180 <i>1%</i>
MLA <i>Debut activite 2006</i>	18 300 <i>16%</i>	13 600 <i>16.6%</i>	17 900 <i>11%</i>
NATIXIS <i>Debut activite 2008</i>	4 903 <i>4%</i>	2 445 <i>3%</i>	4 179 <i>2%</i>
SGA <i>Debut activite 2000</i>	14 437 <i>13%</i>	10 296 <i>13%</i>	24 396 <i>15%</i>
SNL <i>Debut activite 2011</i>	6 041 <i>5%</i>	3 227 <i>4%</i>	6 707 <i>4%</i>
AL SALAM BANK	13 600	6 837	11 296

Debut activite 2012	12%	8%	7%
EL DJAZAIR IJAR	2 750	893	2 225
Debut activite 2013	2%	1%	1%
SOFINANCE	8 200	4 400	7 200
AGB	1 109	1 109	3 778
CNEP BANQUE	2 344	2 007	1 716
Housing Bank Algeria	2 042	4 829	1 016
Debut d'activite 2011	2%	6%	1%
Trust Bank Algeria	3 354	1 502	2 738
Total Marché	112 433	81 839	167 937
	100%	100%	100%

N.B: Pas de distinction entre immobilier/mobilier car les transmissions ne sont pas encore uniformisées

Annexe n°5 :



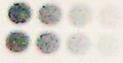
COMPARAISON ANNUELLE DES CONTRATS MIS EN FORCE

Années (Date Mise en Force) : 2015 ; 2016 ; 2017

1 / 1
Lundi
04/03/2019
12:00:16

Mois	2015			2016			2017		
	NBR.	%	Montant	NBR.	%	Montant	NBR.	%	Montant
Janvier	10	4,05	142 331 812,78	9	5,912	177 372 916,92	6	7,832	269 037 247,11
Février	16	4,86	170 653 594,98	15	9,436	283 081 651,48	10	12,975	445 698 144,08
Mars	13	2,77	97 124 170,29	12	6,121	183 620 210,43	11	8,968	308 058 615,39
Avril	18	8,38	294 270 039,89	10	9,860	295 791 059,45	8	14,770	507 377 012,92
Mai	18	10,42	365 778 558,58	14	8,923	267 685 930,57	12	11,374	390 717 893,17
Juin	15	6,10	214 311 074,41	10	3,019	90 566 580,79	9	5,950	204 380 311,98
Juillet	9	2,09	73 537 604,75	17	12,478	374 353 998,75	10	5,656	194 300 738,64
Août	18	10,97	385 196 190,21	9	3,030	90 889 458,46	8	3,266	112 179 252,80
Septembre	18	14,01	491 669 053,97	22	18,376	551 282 354,70	8	4,973	170 834 520,93
Octobre	16	10,36	364 380 705,64	17	9,013	270 384 367,17	12	10,405	357 438 205,73
Novembre	22	11,66	409 925 408,43	10	6,243	187 299 833,30	8	7,634	262 244 005,43
Décembre	21	14,28	501 466 308,17	17	7,590	227 693 157,05	7	6,196	212 857 233,67
Total	194	100,00	3 510 644 522,10	162	100,000	3 000 021 519,07	109	100,000	3 435 123 181,85

600000000



COMPARAISON ANNUELLE DES CONTRATS MIS EN FORCE

Années (Date Mise en Force) : 2016 ; 2017 ; 2018

1 / 1
Lundi
04/03/2019
11:59:38

Mois	2016			2017			2018		
	NBR.	%	Montant	NBR.	%	Montant	NBR.	%	Montant
Janvier	9	5,91	177 372 916,92	6	7,632	289 037 247,11	2	1,536	49 568 955,22
Février	15	9,44	283 081 651,48	10	12,975	445 698 144,08	6	7,037	227 128 697,30
Mars	12	6,12	183 620 210,43	11	8,968	308 058 815,39	15	7,809	262 028 683,43
Avril	10	6,86	295 701 059,45	8	14,770	507 377 012,92	7	5,387	173 848 407,19
Mai	14	8,92	267 685 930,57	12	11,374	390 717 893,17	10	7,520	242 705 039,26
Juin	10	3,02	90 566 580,79	9	5,980	304 390 311,98	2	0,255	6 234 771,86
Juillet	17	12,48	374 353 988,75	10	5,856	194 300 738,64	8	3,240	104 570 492,17
Août	9	3,03	90 889 458,46	8	3,266	112 179 252,80	12	10,630	343 083 315,75
Septembre	23	18,38	551 262 354,70	8	4,573	170 834 520,93	9	2,735	58 270 649,39
Octobre	17	9,01	270 304 367,17	12	10,405	357 439 205,73	10	12,137	391 725 589,68
Novembre	10	6,24	187 298 833,30	8	7,634	262 244 005,43	10	17,345	550 813 506,80
Décembre	17	7,59	227 893 157,05	7	6,196	212 857 233,67	19	24,367	786 438 787,51
Total	162	100,00	3 000 821 519,07	109	100,000	3 435 123 181,95	110	100,000	3 227 417 395,95

Table des matières :

REMERCIEMENTS	
Dédicace	
La liste des tableaux :	I
La liste des figures.....	I
Liste des abréviations :	II
Résumé	IV
Introduction générale :	A
Chapitre N°01 : les PME et leur financement	1
Introduction :	2
Section01 : Définition et caractéristiques des PME :	3
1-1. Définitions des PME :	3
1-1-1. Les critères quantitatifs des PME :	3
1-1-2. Les critères qualitatifs des PME :	3
1-1-3. L'approche globale :	5
1-1-4. Les définitions des PME proposé par les pays:	5
1-1-4-1. La définition de l'union européenne :	5
1- 1-4-2. La définition de l'Etats Unis :	6
1-1-4-3. La définition de l'Algérie :	6
1-2. Les caractéristiques des PME :	6
1- 3. Les avantages et les limites des PME :	8
1-3-1. Avantages de la PME:	8
1-3-2. Les limites des PME :	8
Section 02 : Les PME dans l'économie algérienne :	8
2-1. Aperçu sur les PME algérienne :	9
2-2. Le rôle des PME dans la relance économique :	10
2-2-1. L'évolution des PME en Algérie :	10
2-2-2. La distribution des PME :	12
2-2-2-1. La distribution selon la taille :	12
2-2-2-2. La distribution selon le secteur d'activité :	14
2-2-2-3. la répartition par région :	16
2-2-3. Le rôle des PME dans la relance économique :	16
2-2-3-1. Création de l'emploi :	16
2-2-3-2. La création de valeur ajoutée :	17
2-2-3-3. La distribution des revenus :	18

2-3. Les principales contraintes au développement de la PME en Algérie :	18
2-3-1. Les contraintes liées au marché informel :	18
2-3-2. Les contraintes financières :	18
2-3-3. Les contraintes relatives au marché de travail :	19
2-3-4. Les contraintes liées au marché du foncier industriel :	19
Section03 : Le financement des PME :	20
3-1. Notion de base sur le financement des PME :	20
3-1-1. Définition du financement :	20
3-1-2. Les besoins de financement :	20
3-1-2-1. Le besoin de financement a long terme :	20
3-1-2-2. Les besoin de financement à court terme :	20
3-2. les différents modes de financement :	21
3-2-1. Le financement interne :	21
3-2-1-1. Le capital social :	21
3-2-1-2. L'autofinancement :	21
3-2-2. Le financement externe :	21
3-2-2-1. Le financement par les organismes et les institutions de soutien aux PME....	21
3-2-2-2. Le financement bancaire :	22
3-2-2-2-1: le financement bancaire de crédits d'exploitation :	22
A: les crédits par caisse :	22
A-1 : les crédits globaux :	22
A-2 : Les crédits par caisse spécifiques :	23
B: les crédits par signature :	24
3-2-2-2-2. Le financement bancaire de crédits d'investissement :	25
A : Les crédits à moyen terme :	25
B : Les crédits à long terme	25
C : Le crédit-bail (leasing) :	25
3-3. Le crédit-bail comme solution pour le financement des PME	25
3-3-1. Le Cadre réglementaire du crédit-bail :	26
3-3-2. Le marché du crédit bail :	26
3-3-3. Les principales mesures fiscales en faveur du financement par crédit bail :	26
Conclusion :	28
Chapitre N°02 : Le crédit-bail : Définitions, typologies et caractéristiques	29
Introduction :	30
Section n°1 : Origine, définitions et typologie de crédit-bail.....	31

1-1. L'historique et l'évolution du crédit-bail :	31
1-2. Les définitions du crédit-bail :	32
1-3. Typologies de crédit-bail :	33
1-3-1. critères de l'objet de contrat :	33
1-3-1-1. Le crédit-bail mobilier :	33
1-3-1-2. Le crédit-bail immobilier :	34
1-3-1-3. le crédit-bail sur le fonds de commerce :	34
1-3-1 : Critère de transfert de risque :	35
1-3-1-1. Le crédit-bail financier « location financement » :	35
1-3-1-1. Le crédit-bail opérationnel « location d'exploitation » ou « un contrat de location simple »	36
1-3-3. le critère de nationalité :	36
1-3-3-1. Le crédit-bail national :	36
1-3-3-2. Le crédit-bail international :	36
Section 02 : les différents aspects du crédit-bail :	37
2-1. L'aspect juridique du crédit-bail :	37
2-2. L'aspect comptable :	38
2-2.1. Contrat de location financement :	38
2-2.1.1. Traitement comptable chez le preneur	39
2-2.1.2. Le traitement comptable chez le bailleur	41
2-2.2. Contrat de location simple	42
2-2.2.1. Le traitement comptable chez le preneur	42
2-2.2.2. Le traitement comptable chez le bailleur	43
2-3. L'aspect fiscal :	44
2-3.1. Impôt sur les sociétés :	45
2-3.2. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) :	45
2-3.3. La taxe professionnelle (TAP) :	45
2-3.4. L'imposition sur les plus-values de cession :	46
2-3.5. Le régime fiscal de la levée de l'option :	46
2-3.6. En matière d'amortissement :	46
Section 03 : les caractéristiques du crédit-bail :	46
3-1. Les parties de contrat de crédit-bail :	46
3-2. Les clauses d'un contrat du crédit-bail :	48
3-2-1. La durée :	48
3-2-2. Le montant :	49

3-2-3. Les loyers ou les redevances locatives :	49
3-2-4. Les garanties :	49
3-2-5 : Remplacement du matériel :	49
3-2-6. La livraison du bien :	49
3-2-7. Le paiement du matériel :	49
3-2-8. L'installation du matériel :	49
3-2-9. La Publicité :	50
3-2-10. La résiliation :	50
3-2-11. L'option d'achat :	50
3-3. Les avantages et les inconvénients du crédit-bail :	50
3-3-1. Les avantages du crédit-bail :	50
3-3-1-1. Pour le preneur:	51
3-3-1-2. Pour le bailleur	52
3-3-1-3. Pour le fournisseur	53
3-3-2. Les inconvénients du crédit-bail :	53
3-3-2-1. Pour le bailleur :	53
3-3-2-2. Pour le preneur:	53
3-4. Les risques et garanties induits par le crédit-bail	54
3-4-1. Les risques induits par le crédit-bail :	54
3-4-1-1. Le risque matériel :	54
3-4-1-2. Le risque du taux d'intérêt :	55
3-4-1-3 ; Le risque client :	55
3-4-2. Les garanties des opérations de crédit-bail :	56
3-5. Les obligations dans un contrat de crédit-bail:	57
3-5-1. Obligations du bailleur :	57
3-5-2. Obligations du preneur :	57
3-5-3. Obligations du fournisseur:	57
Conclusion :	58
Chapitre N°03 : la situation actuelle de leasing en Algérie.....	59
Introduction :	59
Section n°1: présentation de la société nationale de leasing :	60
1-1. Aperçu sur la société nationale de leasing :	60
1-2. La structure organisationnelle de la SNL:	61
1-3. Le leasing et son procédure selon la SNL :	63
1-3-1. La définition de crédit-bail selon la SNL:	63

1-3-2. Les processus de traitement et d'analyse des dossiers par la SNL :.....	63
1-3-2-1. étape commercial :	63
1-3-2-1-1. la prospection :	63
1-3-2-1-2. accueil du client et simulation de loyer :.....	63
1-3-2-1-3. la réception de la demande de financement :	63
1-3-2-1-4. la visite de client :.....	64
1-3-2-1-5. saisir de la nouvelle demande sur prolease et transmission de dossier:	64
1-3-2-2. l'étude de dossier :.....	64
1-3-2-2-1. Analyse financière :.....	64
1-3-2-2-2. La décision du comité de financement :.....	64
1-3-2-2-3. Décision du conseil d'administration:.....	64
1-3-2-2-4. Autorisation de financement :	65
1-3-2-2-5. signature du contrat de leasing:.....	65
1-3-2-2-6. Enregistrement et publication:	65
1-3-2-2-7. garanties :	65
1-3-3. Les divers types du risque dans un contrat de leasing :.....	65
1-3-3-1. les risques liées aux biens acquis:	66
1-3-3-2. la mobilité intra et inter sectorielle du bien :.....	66
1-3-3-3. le risque liée à l'évolution technologique:	66
1-3-3-4. les risques liées aux fournisseurs:	67
1-3-4. La liste des documents à fournir pour une demande de financement en leasing « check liste ».....	67
1-3-4-1. Documents juridiques :.....	67
1-3-4-2. Documents financières :	67
1-3-4-3. les documents commerciaux :	68
1-3-4-4. la demande de financement :	68
1-3-5. Le recouvrement des loyers :	68
1-3-5-1. règlement à échéance :	68
1-3-5-2. le non-paiement à échéance :	68
1-3-5-3. les pénalités de retard :	68
1-3-6. Gestion et suivi de matériel loué :.....	68
1-3-6-1. l'utilisation de matériel :.....	69
1-3-6-2. l'entretien de matériel loué:.....	69
Section n°2: le marché Algérien du leasing :	69
2-1. Les principaux intervenants sur le marché Algérien du leasing :	69

2-2. l'offre de crédit-bail en Algérie :.....	74
2-3 : la demande et l'évolution de leasing en Algérie :.....	77
Section 03 : le leasing en Algérie entre la rentabilité et les difficultés rencontrées :.....	79
3-1. le lien entre le nombre des PME et l'offre de leasing :.....	79
3-2. La rentabilité financière du crédit-bail :.....	81
3-3. Les secteurs d'activités les plus orientés vers le leasing :.....	82
3-4. Les obstacles au développement de crédit-bail en Algérie :.....	84
Conclusion :.....	83
Conclusion générale	84
Bibliographié.....	89
Annexes.....	92
Table des matières :.....	104