

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et Sciences de
Gestion
Département des Sciences Financières et Comptabilité



Mémoire de fin d'études en vue
de l'obtention du diplôme de Master en
Sciences Financières et Comptabilité
Option : Finance d'Entreprise

Thème

*Financement des PME en Algérie
par le crédit-bail : Cas de la BADR
de BOUZEGUENE*

Présenté par :

BELKASMI Melissa
AMMI ALI Magdoula

Encadré par :

KHAZNADJI Mohammed

Soutenu publiquement, devant 1 Jury Composé de :

SAM Hocine (MCA)	Président /Examineur
HADJOU Abdelaziz (MAA)	Examineur
KHAZNADJI Mohammed (MCB)	Rapporteur

Année universitaire : 2023/2024



Remerciements


Nous remercions Dieu pour nous avoir donné la force, le courage et la volonté afin d'accomplir ce mémoire. Nous tenons également à exprimer nos remerciements les plus vifs à notre encadrant Monsieur KHAZNADJI Mohammed, pour avoir accepté de diriger ce travail de recherche, pour l'aide et le temps qu'il a bien voulu nous consacrer et pour tous ses conseils.

Notre gratitude va également à notre encadrante de stage Madame AMAROUCHANE, qui nous a guidés par ses conseils tout au long de notre période de stage

Nos plus vifs remerciements vont également à tous les employés de la direction BADR de Bouzeguene pour leur accueil et les facilités accordées pendant notre stage pratique. Nos remerciements s'adressent également aux membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

À tous nos enseignants de la faculté des sciences économiques, de gestion et des sciences commerciales de l'UMMTO qui ont assuré notre formation durant le cursus universitaire.

Enfin, nous remercions toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.





DEDICACES

Je voudrais dédier ce modeste travail à tous ceux qui m'ont soutenue tout au long de ce parcours académique.

À mes très chers parents, piliers inébranlables de ma vie, pour leur amour inconditionnel, leurs sacrifices et leur soutien indéfectible. Votre confiance en moi a été ma plus grande force.

À mes sœurs bien-aimées, Cylia et Ania. Ainsi qu'à mon cher petit frère Kouceila.

À ma binôme Magdoula, partenaire exceptionnelle dans cette aventure académique. Notre collaboration a été le moteur de notre réussite. J'étends cette gratitude à sa famille pour leur accueil chaleureux et leur soutien.

À tous ceux que j'aime et qui m'aiment.

Melissa





DEDICACES

Je voudrais dédier ce modeste travail à tous ceux qui m'ont soutenue tout au long de ce parcours académique.


À mes très chers parents, piliers inébranlables de ma vie, pour leur amour inconditionnel, leurs sacrifices et leur soutien indéfectible. Votre confiance en moi a été ma plus grande force.

À mes sœurs bien-aimées, Thelleli et Thanina .Ainsi qu'à mon cher frère Mouloud.

À ma binôme Melissa, partenaire exceptionnelle dans cette aventure académique. Notre collaboration a été le moteur de notre réussite. J'étends cette gratitude à sa famille pour leur accueil chaleureux et leur soutien.

À tous ceux que j'aime et qui m'aiment.

Magdouda



Liste des abréviations :

Abréviation	Signification
PME	Petites et Moyennes Entreprises
TPE	Très Petites Entreprises
BTP	Bâtiment et Travaux Publics
TIC	Technologies de l'Information et de la Communication
PIB	Produit Intérieur Brut
SCF	Système Comptable Financier
CAF	Capacité d'Autofinancement
BFR	Besoin en Fonds de Roulement
LBO	Leveraged Buy Out
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économiques
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PIB	Produit Intérieur Brut
APSCA	Association Professionnelle des Sociétés de Crédit-bail en Algérie
FBF	Fédération Bancaire Française
BPI France	Banque Publique d'Investissement (France)
CIC	Crédit Industriel et Commercial (Banque)
PME	Petites et Moyennes Entreprises
BTP	Bâtiments et Travaux Publics
CGEA	Confédération Générale des Entreprises Algériennes
CNAT	Conseil National des Activités de Transport
APIMA	Assemblée Professionnelle des Industries Mécaniques et Aéronotiques
SNL	Société Nationale de Leasing
SALEM	Société Algérienne de Leasing Mobilier
ALC	Arab Leasing Corporation
MLA	Maghreb Leasing Algérie
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
SGA	Société Générale Algérie
BNP	Banque Nationale de Paris
BADR	Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
BNA	Banque Nationale d'Algérie
PME/PMI	Petites et Moyennes Entreprises / Petites et Moyennes Industries
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication
SYBU	Système de gestion Bancaire Universel
TCC	Toutes Charges Comprises
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
CNMA	Caisse Nationale de Mutualité Agricole
NIF	Numéro d'Identification Fiscale

Abréviation	Signification
PV	Procès-Verbal
ALE	Agence Locale d'Exploitation
GRE	Groupe Régional d'Exploitation
DFS	Direction des Financements Spécifiques
FGAR	Fonds de Garantie des Crédits aux Investissements
CGCI	Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements
PVL	Procès-Verbal de Livraison
ALE	Agence Locale d'Exploitation
GRE	Groupe Régional d'Exploitation
DFS	Direction des Financements Spécifiques
FGAR	Fonds de Garantie des Crédits aux Investissements
CGCI	Caisse de Garantie des Crédits d'Investissements
PVL	Procès-Verbal de Livraison
PMAT	Entreprise Publique Économique (fournisseur)
AGM	Algerian Group of Mechanics
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
TTC	Toutes Taxes Comprises
FNDA	Fonds National de Développement Agricole
TCR	Tableau des Comptes de Résultat
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés
DA	Dinar Algérien
TCC	Toutes Charges Comprises
CMT	Crédit Moyen Terme
IP	Indice de Profitabilité
VAN	Valeur Actuelle Nette
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
TTC	Toutes Taxes Comprises
PV	Procès-Verbal
N	Année en cours

Liste des figures :

Figure N°01 : Besoins de financement d'une PME.....	15
Figure N°02 : Sources de financements	27
Figure N°03 : Déroulement d'une opération de crédit-bail.....	44
Figure N°04 : Déroulement de l'opération de Leverged Lease	50
Figure N°05 : Représentation d'une opération de crédit-bail adossé	52
Figure N°06 : Déroulement de l'opération de cession bail.....	52
Figure N°07 : Figure illustrant le 1er cas du leasing international.....	54
Figure N°08 : Figure illustrant le 2ème cas du leasing international	54
Figure N°09 : Figure illustrant le 3ème cas du leasing international.....	55
Figure N°10 : Organigramme général de la BADR.....	74
Figure N°11 : L'organisation de la structure de la BADR	75
Figure N°12 : L'organigramme de l'organisation de l'agence BADR	76
Figure N°13 : Schéma sur la réception d'un dossier	81
Figure N°14 : La mise en place du crédit	83
Figure N°15 : Les principales obligations du crédit-preneur	86

Liste des tableaux :

Tableau N°01 : Critères de classifications des PME selon la nouvelle loi.....	7
Tableau N°02 : Évolution de la création des PME en Algérie entre 2015-2021.....	10
Tableau N°03 : Évolution des emplois déclarés par secteur de PME (2015-2021)	11
Tableau N° 04 : Tableau de constitution du dossier	80
Tableau N° 05 : Dossier relevant du pouvoir de l'Agence Locale d'Exploitation (ALE)	81
Tableau N° 06 : Dossier relevant du pouvoir du GRE	82
Tableau N° 07 : Les montants de crédit	83
Tableau N° 08 : La durée de location	84
Tableau N° 09 : L'apport personnel (l'autofinancement)	84
Tableau N°10 : Exemples de valeurs résiduelles selon la durée du contrat	87
Tableau N°11 : Facture du materiel.....	88
Tableau N°12 : Structure de financement (en DA)	89
Tableau N°13 : Bilans prévisionnels (en DA)	89
Tableau N°14 : TCR (en DA)	91
Tableau N°15 : calcul des ratios de structure.....	92
Tableau N°16 : calcul des ratios de rentabilité.....	92
Tableau N°17 : Le Cash-flow (en DA)	93
Tableau N°18 : Flux non actualisés (en DA)	94
Tableau n° 19 : Échéancier de remboursement établi par la banque (en DA).....	96

Liste du graphique :

Grphe N° 01: Evolution de la création des PME en Algérie entre 2015-2021.....	10
Grphe N°02 : Evolution des emplois déclarés par type de PME (2015 – 2021).....	11
Graphique N°03 : La part de marché des deux principaux segments du crédit-bail en Algérie (en pourcentage)	61

Sommaire

Introduction générale.....	2
CHAPITRE 01 : FINANCEMENT DES PME EN ALGERIE.....	5
SECTION 01 : NOTIONS DE BASE SUR LES PME EN ALGERIE.....	6
SECTION 02 : BESOINS ET SOURCES DE FINANCEMENT DES PME	13
SECTION 03 : OBSTACLES, IMPACTS ET DEFIS LIES AU FINANCEMENT DES PME	27
CHAPITRE 02 : CREDIT-BAIL ET SA PLACE EN ALGERIE	36
SECTION 01 : ORIGINE ET NOTIONS DE BASE DU CREDIT-BAIL.....	37
SECTION 02 : TYPOLOGIES DU CREDIT-BAIL	47
SECTION 03 : ROLE DU CREDIT BAIL DANS LE FINANCEMENT DES PME EN ALGERIE.....	59
CHAPITRE 03 : CREDIT-BAIL CAS DE LA BADR.....	68
SECTION 01 : PRESENTATION DE LA BANQUE DE L' AGRICULTURE ET DEVELOPPEMENT RURAL	69
SECTION 02 : PROCESSUS DE TRAITEMENT DU DOSSIER DE CREDIT-BAIL.....	78
SECTION 03 : ÉTUDE D'UN CAS PRATIQUE	87
Conclusion générale.....	99



Introduction générale

Introduction générale

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) sont le moteur de l'économie en Algérie, elles représentent une part significative du tissu économique. Les PME jouent un rôle vital dans le développement économique du pays, en stimulant l'innovation, en dynamisant les secteurs d'activités, en favorisant l'émergence de nouvelles opportunités d'affaires. Malgré leur importance, les PME en Algérie font face à des défis majeurs en matière de financement.

En effet, les banques sont réticentes à financer ces entreprises en raison de leur faible surface financière, de leur manque de garanties, et d'une perception de risque élevé. Pourtant, l'accès à une source de financement adaptée est crucial pour la survie et la croissance des PME.

Le financement permet de réaliser les investissements nécessaires en termes d'équipements, de locaux, de besoins en fonds de roulement, etc. Sans l'accès suffisant au financement, de nombreuses PME innovantes et prometteuses peuvent voir leur développement freiné.

Dans ce contexte, le crédit-bail apparaît comme une alternative de financement intéressante pour les PME en leur permettant d'acquérir des biens d'équipement nécessaires à leur activité sans mobiliser de ressources financières importantes.

Le crédit-bail, également connu sous le nom de leasing, est une modalité de financement qui permet à une entreprise de louer un bien d'équipement sur une période déterminée, moyennant le paiement de loyers. À la fin du contrat, l'entreprise a souvent la possibilité d'acquérir le bien à un prix convenu à l'avance. Cette forme de financement présente des avantages en termes de préservation de trésorerie, de flexibilité, et de maîtrise des risques pour les PME.

C'est une technique de financement ancienne, elle remonte aux 1950. Le crédit bail est apparu aux États-Unis vers les années 1950, puis est arrivé en Europe au courant des années 1960.

En Algérie, le crédit-bail fait une apparition discrète en 1991 à cause de l'absence d'un dispositif réglementaire, fiscale et comptable approprié. Le premier texte qui aborde le crédit bail est l'ordonnance 96 /109 du 10 janvier 1996.

Cependant, l'octroi d'un crédit-bail nécessite une analyse rigoureuse de la situation financière de l'entreprise candidate afin d'évaluer sa viabilité et sa capacité à honorer ses engagements sur la durée du contrat.

Pour les banque et sociétés de leasing, il est donc primordial de disposer d'une méthodologie d'analyse financière adaptée au profil des PME. Celles-ci doit permettre d'identifier les critères et indicateurs pertinents pour apprécier la solidité de la structure financière de ces

Introduction générale

entreprises souvent de petite taille et financièrement fragiles. Une compréhension fine de leurs spécificités est nécessaire afin de ne pas les exclure à tort du financement par crédit-bail.

Problématique de la recherche :

C'est dans ce contexte que nous avons formulé la problématique de notre travail de recherche comme suit :

Quelles sont les spécificités du crédit bail par rapport aux autres options de financement disponibles pour les PME, et quelles sont les méthodes d'évaluation adoptées par les banques pour approuver ou rejeter une demande de crédit-bail ?

Autours de cette question centrale, plusieurs question sous-jacentes prouvent formulées, à savoir :

- Quelles sont les caractéristiques des PME ?
- Qu'est ce que le crédit bail et ses types?
- Quels sont les critères utilisés par les banques algériennes pour l'octroi d'un crédit bail ?
- Quels sont les avantages du crédit bail ?

Les hypothèses :

Pour mieux cadrer notre recherche, nous avons jugé utile de poser les deux hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01 :** Le crédit-bail offre des avantages significatifs par rapport aux autres options de financement pour les PME, notamment en termes de préservation des liquidités, d'avantages fiscaux.
- **Hypothèse 02 :** La santé financière de l'entreprise, son historique de crédit et sa capacité à générer des flux de trésorerie suffisants sont les facteurs les plus importants pris en compte par les banques dans l'évaluation des demandes de crédit-bail des PME.

Objectifs de la recherche :

L'objectif recherché par ce travail est d'analyser comment le crédit-bail peut être une option optimale pour le financement des PME en Algérie, tout en examiner les stratégies d'évaluation utilisées par les banques pour octroyer un crédit-bail.

Introduction générale

C'est un sujet qui est pertinent, d'autant plus qu'il est en parfaite adéquation avec notre spécialité (finance d'entreprise). En effet, le crédit-bail est un moyen de financement très peu connue en Algérie, malgré ses nombreux avantages.

Méthodologie de recherche :

Pour apporter des éléments de réponses aux questionnements posés précédemment, nous avons opté pour une approche à la fois théorique et empirique.

Dans un premier temps, en se basant sur une recherche documentaire, nous avons réuni les informations relatives aux aspects théoriques de notre thème.

Dans un deuxième temps, nous avons effectué un stage pratique au sein de la banque agricole de développement rural (BADR) de Bouzeguene. Ceci est pour collecter les informations nécessaires à l'élaboration de la partie empirique.

La dernière étape consiste en l'analyse des données et informations recueillies et à l'interprétation des résultats.

La structure de travail :

Ce mémoire est structuré en trois chapitres distincts. Le premier chapitre dresse un panorama général du financement des PME en Algérie. Il aborde les notions de base sur les PME, leur rôle économique, leurs besoins et sources de financement, ainsi que les principaux obstacles et défis auxquels font face les PME en matière d'accès au financement.

Le deuxième chapitre se concentre sur le crédit-bail et sa place en Algérie. Il aborde les origines du crédit-bail, son fonctionnement, ses différents types et critères utilisés par la banque pour l'octroi de ce type de crédit

Enfin, le troisième chapitre s'attache à présenter un cas pratique de mise en œuvre d'un crédit-bail auprès de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR). Après une description de cet établissement, nous exposons le processus de traitement des dossiers de crédit-bail, puis finissons par un exemple concret pour illustrer les modalités de financement par leasing.



Chapitre 01 :
Financement des PME en Algérie

Chapitre 01 : Financement des PME en Algérie

Le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) est considéré comme l'un des piliers les plus importants de l'économie algérienne. Cependant, malgré leur importance stratégique, les PME en Algérie font face à de nombreux défis, notamment en matière d'accès au financement. Cette problématique entrave leur développement et limite leur capacité à atteindre leur plein potentiel, ce qui a des répercussions sur l'ensemble de l'économie nationale.

Les entreprises de cette catégorie ont généralement des besoins en capitaux importants pour financer leurs investissements, leur fonds de roulement et leurs projets d'expansion. Néanmoins, elles sont confrontées à des difficultés majeures pour obtenir les ressources financières nécessaires auprès des institutions bancaires et des autres sources de financement traditionnelles.

En explorant ces aspects fondamentaux, ce chapitre offre un aperçu complet de l'écosystème des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie. Il approfondit la compréhension des notions générales qui définissent ces entités économiques, mettant en lumière leur rôle stratégique et leur contribution significative au développement du pays. De plus, le chapitre se penche sur les différentes sources de financement accessibles aux PME algériennes, qu'elles soient traditionnelles ou alternatives. Au-delà de cette analyse exhaustive, ce chapitre met en exergue les obstacles majeurs auxquels sont confrontées ces entreprises dans leur quête de financement, ainsi que leurs impacts sur la compétitivité et la croissance des PME algériennes. En mettant ainsi en lumière ces enjeux cruciaux, ce chapitre souligne l'importance primordiale de faciliter l'accès des PME algériennes au financement, en proposant des pistes de solutions concrètes et adaptées au contexte national.

Section 01 : Notions de base sur les PME en Algérie

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont de véritable colonne vertébrale pour l'économie nationale, ces structures de taille intermédiaire jouent un rôle essentiel en termes de création de valeur ajoutée, de génération d'emplois et d'innovation. Pourtant, les PME algériennes font face à de nombreux défis, notamment en matière de financement, qui entravent leur plein épanouissement.

Afin de mieux comprendre les enjeux liés au financement de ce secteur clé, il est important de revenir dans un premier temps sur quelques notions de base concernant les PME en Algérie. Cette section abordera ainsi la définition et les principales caractéristiques de ces entreprises, retracera brièvement leur histoire et leur rôle dans le développement économique du pays, avant de présenter les principaux secteurs d'activité dans lesquels elles évoluent

1.1.1. Définition des PME :

La définition précise des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Algérie a longtemps fait défaut, rendant difficile leur recensement exact. Cette situation a évolué avec l'adoption par l'Algérie de la définition européenne des PME, issue de la Charte de Bologne ratifiée en juin 2007.

Cette définition, recommandée par l'Union européenne depuis 1996, repose sur trois critères essentiels : les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise. Elle a été transposée dans le droit algérien par la loi N° 01-18 du 12 décembre 2001 portant sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise

Cette loi stipule que : « La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services qui se caractérise par :

- Employant une (1) à (250) personnes,
- Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars,
- Et qui respecte les critères d'indépendance » (Loi n° 2001-18 du 12 décembre 2001 relative au développement de l'investissement, 2001).

En 2017 une nouvelle loi a été adopter la loi n° 17-04 du 3 juillet 2017, cette loi a apporté plusieurs ajustements et améliorations par rapport aux critères de définition des PME établis par la loi de 2001. Par exemple, les seuils de classification des entreprises en tant que petites ou moyennes ont pu être revus à la hausse pour mieux correspondre à l'évolution du paysage

économique algérien. Ainsi, le nombre d'employés, le chiffre d'affaires annuel et d'autres indicateurs ont été réévalués pour mieux refléter la réalité des entreprises algériennes et pour garantir une classification plus précise des PME.

Selon les articles : 8, 9 et 10 du chapitre II, le journal officiel a introduit des éléments de précision d'ordre pratique en le subdivisant en trois catégories ;

- La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens. (L'article 8).
- La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens (l'article 9).
- La très petite entreprise « TPE » est définie comme une entreprise employant d'un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens. (L'article 10).

Tableau °01 : critères de classifications des PME selon la nouvelle loi

<i>Entreprise</i>	<i>Effectifs</i>	<i>Chiffre d'affaires (D.A)</i>	<i>Total bilan (D.A)</i>
<i>Très petite</i>	1-9	< 40 Millions	< 20 Millions
<i>Petite</i>	10-49	<400 Millions	< 200 Millions
<i>Moyenne</i>	50-250	entre 400 Millions et 4 Milliards	entre 200 Millions et 1 Milliards

Source : Tableau fait par nos soins à partir des articles n° 8, 9,10 de la loi n°17-01 du 10 janvier 2017.

Les petites et moyenne entreprise sont caractérisé par leurs :

- **Taille:** Les PME varient en taille selon les régions et les secteurs, mais elles ont généralement moins de 250 employés. Cependant, la définition précise peut varier d'un pays à l'autre.

- **Indépendance** : Les PME sont souvent dirigées par des entrepreneurs ou des propriétaires uniques, ce qui leur permet d'avoir un contrôle direct sur les opérations et les décisions de l'entreprise.
- **Flexibilité** : En raison de leur taille et de leur structure organisationnelle simplifiée, les PME peuvent s'adapter plus rapidement aux changements du marché, prendre des décisions rapidement et ajuster leurs stratégies en conséquence.
- **Localisation** : De nombreuses PME opèrent à l'échelle locale ou régionale, bien qu'elles puissent également exporter leurs produits ou services à l'échelle nationale voire internationale dans certains cas.
- **Innovation** : Les PME sont souvent à l'avant-garde de l'innovation dans leur domaine. Elles peuvent être plus agiles et créatives dans l'introduction de nouvelles idées, de produits ou de processus sur le marché.
- **Risque** : Les PME peuvent être plus vulnérables aux risques économiques et financiers en raison de leur taille et de leurs ressources limitées. Elles peuvent avoir plus de difficultés à accéder au financement et à faire face à des fluctuations économiques imprévues.
- **Relation avec les employés** : Dans les PME, il existe souvent une relation plus étroite entre les employés et les propriétaires ou les gestionnaires, ce qui peut favoriser un environnement de travail familial et une culture d'entreprise forte.
- **Adaptabilité** : Les PME sont souvent plus adaptatives aux besoins changeants du marché et peuvent offrir des produits ou services plus spécialisés ou personnalisés en fonction des demandes des clients.

1.1.2. Histoire des PME en Algérie :

L'histoire des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie remonte à la période qui a suivi l'indépendance du pays en 1962. Après des années de colonisation française, où l'économie était largement dominée par de grandes entreprises étrangères, l'Algérie indépendante a dû bâtir un nouveau tissu entrepreneurial national. Dans ce contexte, les PME ont joué un rôle essentiel dans la reconstruction économique du pays.

Dans les années qui ont suivi l'indépendance, l'Algérie a adopté un modèle de développement fondé sur l'industrialisation et la nationalisation des secteurs clés de l'économie. Cette politique économique s'est traduite par la création de grandes entreprises publiques, qui ont longtemps

dominé le paysage économique algérien. Cependant, dès le milieu des années 1970, les limites de ce modèle sont apparues, notamment en termes de flexibilité et d'innovation (Benachenhou, 1980).

C'est dans ce contexte que les PME ont commencé à émerger et à jouer un rôle croissant dans l'économie algérienne. Elles ont notamment permis de combler certains manques et de répondre à des besoins spécifiques que les grandes entreprises publiques ne pouvaient pas satisfaire. Les PME se sont ainsi développées dans des secteurs tels que le bâtiment, les travaux publics, le commerce ou encore les services (Chenntouf, 1997).

Cependant, durant cette période, les PME ont dû faire face à de nombreux obstacles, notamment en raison de la domination du secteur public et de l'absence d'un cadre légal et réglementaire adapté. Elles ont également souffert d'un accès limité au financement et d'un manque de soutien de la part des pouvoirs publics (Boutaleb, 2006).

Ce n'est qu'à partir des années 1980, avec l'adoption de politiques de libéralisation économique, que les choses ont commencé à évoluer de manière significative pour les PME en Algérie. La mise en place de mesures visant à encourager l'entrepreneuriat et à faciliter l'accès au financement a permis à de nombreuses petites et moyennes entreprises de se développer et de jouer un rôle croissant dans l'économie nationale (Mehdi, 2013).

Depuis les années 2000, les pouvoirs publics algériens ont accordé une attention particulière au développement des PME, considérant celles-ci comme un moteur essentiel de la croissance économique et de la création d'emplois. Plusieurs lois et programmes de soutien ont ainsi été mis en place, notamment la loi de 2001 relative au développement de l'investissement, qui a introduit les premiers critères de définition des PME (Benmansour, 1989).

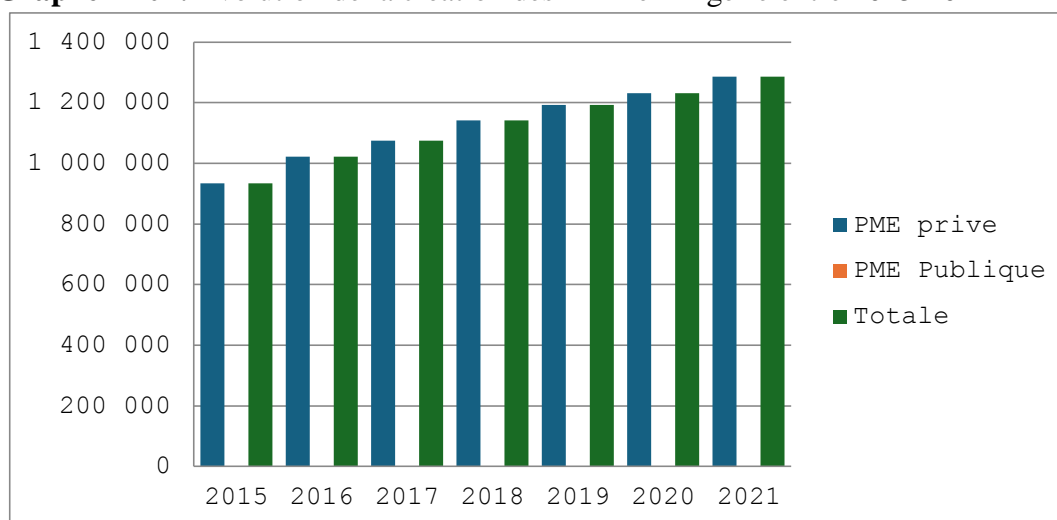
En 2017, la loi relative à la promotion de la petite et moyenne entreprise a permis de renforcer ce cadre légal et de mieux prendre en compte la diversité du tissu entrepreneurial algérien.

Aujourd'hui, les PME représentent une part importante de l'économie algérienne, contribuant à près de 60% du produit intérieur brut (PIB) et employant plus de 3 millions de personnes ("Loi n° 17-02" "relative à la promotion de la petite et moyenne entreprise", 2017). Elles sont présentes dans de nombreux secteurs, allant de l'industrie manufacturière à l'agriculture, en passant par les services et le commerce.

Tableau n° 02: Evolution de la création des PME en Algérie entre 2015-2021

Années	PME prive	PME Publique	Totale
2015	934 037	532	934 569
2016	1 022 231	390	1 022 621
2017	1 074 236	267	1 074 503
2018	1 141 602	261	1 141 863
2019	1 193 096	243	1 193 339
2020	1 230 844	229	1 231 073
2021	1 286 140	225	1 286 365

Source : Synthèse effectuée à partir de données de bulletins d'informations statistiques consulté le 04/05/2024

Graphe n° 01: Evolution de la création des PME en Algérie entre 2015-2021

Source : Synthèse effectuée à partir de données de bulletins d'informations statistiques consulté le 04/05/2024

1.1.3. Rôle des PME dans le développement de l'économie algérienne :

L'histoire des PME en Algérie témoigne ainsi de l'évolution d'un tissu entrepreneurial dynamique, qui a su s'adapter aux différents contextes économiques et politiques du pays. Malgré les défis persistants, les PME occupent aujourd'hui une place centrale dans l'économie algérienne et constituent un levier stratégique pour la croissance et la diversification de l'économie algérienne.

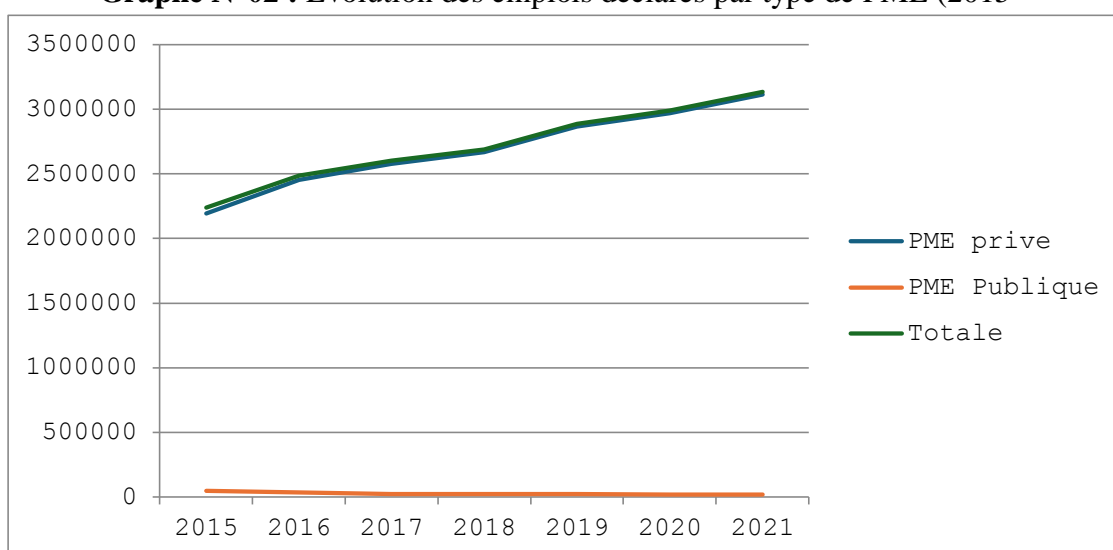
▪ Création d'emplois :

Leur structure plus légère et leur flexibilité organisationnelle leur permettent de s'adapter plus rapidement aux évolutions du marché et de générer de nouveaux postes, notamment dans les secteurs en pleine expansion. Cette capacité à créer de l'emploi est cruciale dans un pays confronté au défi du chômage, en particulier chez les jeunes. Le tableau ci-dessous ainsi que le graphe illustre de manière significative l'évolution constante du nombre d'emplois déclarés par les PME de 2015 à 2021, mettant en évidence leur contribution croissante à l'emploi en Algérie.

Le tableau N°03 : évolution des emplois déclarés par secteur de PME (2015-2021)

<i>Années</i>	<i>Emplois</i>		
	<i>PME privée</i>	<i>PME Publique</i>	<i>Totale</i>
2015	2 192 068	46 165	2 238 233
2016	2 452 216	35 698	2 487 914
2017	2 578 279	23 679	2 601 958
2018	2 668 173	22 073	2 690 246
2019	2 864 566	21 085	2 885 654
2020	2 968 618	20 898	2 989 516
2021	3 114 860	20 108	3 134 968

Source : Synthèse effectuée à partir de données de bulletins d'informations statistiques consulté le 04/05/2024

Graphe N°02 : Evolution des emplois déclarés par type de PME (2015 -

Source : Synthèse effectuée à partir de données de bulletins d'informations statistiques, consulté le 04/05/2024

▪ Diversification de l'économie:

Historiquement dominée par les grandes entreprises publiques des secteurs clés comme l'énergie et les mines. En développant une offre de produits et de services plus diversifiée, les PME contribuent à réduire la dépendance du pays vis-à-vis des hydrocarbures et à renforcer sa résilience économique.

▪ Vecteurs d'innovation :

Leur proximité avec le marché et leur capacité d'adaptation leur permettent d'identifier plus rapidement les besoins émergents et de développer des solutions innovantes pour y répondre. Ce rôle d'innovation est crucial pour améliorer la compétitivité de l'économie algérienne face à la concurrence internationale.

- **Le développement économique local :**

Ancrées dans leurs territoires, elles contribuent à la dynamisation des bassins d'emploi et à l'essor des écosystèmes entrepreneuriaux. Cette dimension locale est primordiale pour réduire les inégalités territoriales et favoriser un développement plus équilibré de l'Algérie.

En somme, les PME constituent un pilier essentiel de l'économie algérienne, de par leur poids économique, leur capacité à créer des emplois, leur rôle dans la diversification et l'innovation, ainsi que leur ancrage territorial. Leur développement est donc une priorité majeure pour les pouvoirs publics, qui mettent en place des mesures de soutien spécifiques à ce secteur stratégique.

1.1.4. Principaux secteurs d'activité des PME algérienne :

Les PME algériennes sont présentes dans une grande diversité de secteurs, reflétant leur capacité à saisir les opportunités offertes par l'économie nationale. Parmi les secteurs les plus dynamiques on peut citer

- **Bâtiment et travaux publics (BTP) :** Les PME jouent un rôle majeur dans ce secteur qui représente une part importante de l'économie algérienne. Elles interviennent dans la construction de logements, d'infrastructures routières, d'ouvrages d'art, etc (Mehdi, 2013). Soutenu par les importants programmes d'investissements publics dans les infrastructures et le logement. Les PME, grâce à leur flexibilité et leur connaissance fine des marchés locaux, ont su se positionner avec succès sur ces différents chantiers, contribuant ainsi à la réalisation des grands projets de développement.
- **Commerce et services :** De nombreuses PME algériennes sont actives dans le commerce de gros et de détail, ainsi que dans les activités de services aux entreprises et aux particuliers (restauration, réparation, conseil, etc.)
- **Industrie manufacturière :** Les PME opèrent dans des secteurs industriels variés comme l'agroalimentaire, les matériaux de construction, la métallurgie, les textiles, etc. Elles contribuent à la diversification de la base industrielle du pays
- **Agriculture et agroalimentaire :** Ce secteur stratégique compte de nombreuses PME, notamment dans la transformation des produits agricoles, la production alimentaire et les activités connexes (emballage, transport, etc.)

- **Technologies de l'information et de la communication (TIC) :** Profitant de la dynamique de digitalisation, les PME algériennes se développent dans les services informatiques, le développement de logiciels et d'applications, etc.
- **Tourisme et hôtellerie :** Les PME jouent un rôle important dans l'offre touristique algérienne, que ce soit dans l'hôtellerie, la restauration ou les activités de loisirs
- **Artisanat et métiers d'art :** De nombreuses PME valorisent le savoir-faire artisanal algérien dans des domaines comme la poterie, la dinanderie, la tapisserie, etc.

Section 02 : Besoins et sources de financement des PME :

Le financement des petites et moyennes entreprises (PME) est devenu un enjeu crucial pour stimuler leur croissance. Les entreprises en phase de démarrage font face à des dépenses importantes avant de générer des revenus, notamment pour les investissements, les fournitures et les salaires.

Cependant, les bénéfices ne sont obtenus qu'après la vente des produits, créant un décalage entre les flux financiers. Pour répondre à ces besoins de financement, les PME doivent identifier les sources de financement les plus adaptées à chaque étape de leur développement. Dans cette section nous allons présenter les besoins et les principales sources de financement des PME en les classant en deux grandes catégories : le financement interne et le financement externe.

1.2.1. Besoins de financement des PME :

Il est crucial de fournir un financement aux entreprises, peu importe leur taille, en raison des besoins de plus en plus importants qu'elles rencontrent (besoins d'investissement, besoins d'exploitation).

1.2.1.1. Besoins de financement liés à l'investissement :

Le cycle d'investissement est défini comme l'ensemble des « opérations relatives à l'acquisition ou à la création des moyens de production incorporels (brevets, fonds commercial...), corporels (terrain, construction, matériel de transport, etc.), ou financiers (titres de participation, etc.). Il englobe également la partie immobilisée de l'actif de roulement (stock, créances, etc.) » (Belkahia & Oudad, 2007, p. 4).

De par leur nature, les investissements nécessitent des ressources financières conséquentes et stables sur le long terme. Leur durée de vie s'étend de l'achat initial jusqu'à la cession ou la mise au rebut de l'actif.

La décision d'investir repose principalement sur deux éléments clés: le montant à engager et les bénéfices attendus. Cependant, ces deux facteurs sont entourés d'incertitudes. Les coûts peuvent fluctuer en raison d'éléments externes (inflation, taux de change) ou internes (dépassements budgétaires). De même, les gains futurs sont estimés sur la base d'hypothèses concernant le marché, la performance ou la durée de vie de l'actif, toutes sujettes à des aléas.

Ainsi, différents critères financiers sont couramment utilisés pour évaluer la rentabilité des projets d'investissement (valeur actuelle nette, indice de profitabilité, délai de récupération, taux de rendement interne).

Peu importe sa taille, chaque entreprise a la possibilité de mettre en place des actions d'investissement afin de favoriser sa croissance :

- ✓ Renouvellement régulier des équipements pour garantir la pérennité des activités.
- ✓ Amélioration des procédés de production pour réduire les dépenses et augmenter l'efficacité.
- ✓ Investissement dans l'innovation et la modernisation pour encourager la croissance et renforcer la compétitivité sur le marché.

Ainsi, dans sa vision globale, l'investissement est perçu comme la conversion des ressources financières en biens matériels et immatériels, c'est-à-dire qu'il s'agit de sacrifier ces ressources aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir des recettes futures supérieures aux dépenses liées à cette opération.

1.2.1.2. Besoins de financement liés à l'exploitation :

Le cycle d'exploitation correspond à « l'ensemble des opérations successives qui vont de l'acquisition des éléments de départ (matières premières, marchandises...) jusqu'à l'encaissement du prix de vente des produits (ou services) vendus » (Barreau & Delahaye , 2005).

Chaque entreprise, peu importe sa structure financière et ses résultats, peut faire face à des problèmes de trésorerie temporaires. Dans cette situation, il est envisageable de contracter des prêts à court terme connus sous le nom de "crédits de fonctionnement" ou "crédits d'exploitation", afin de rééquilibrer ses finances dans un court laps de temps. Dans cette optique, l'entreprise cherche constamment à financer ses actifs circulants (stocks, crédits accordés aux clients, créances diverses).

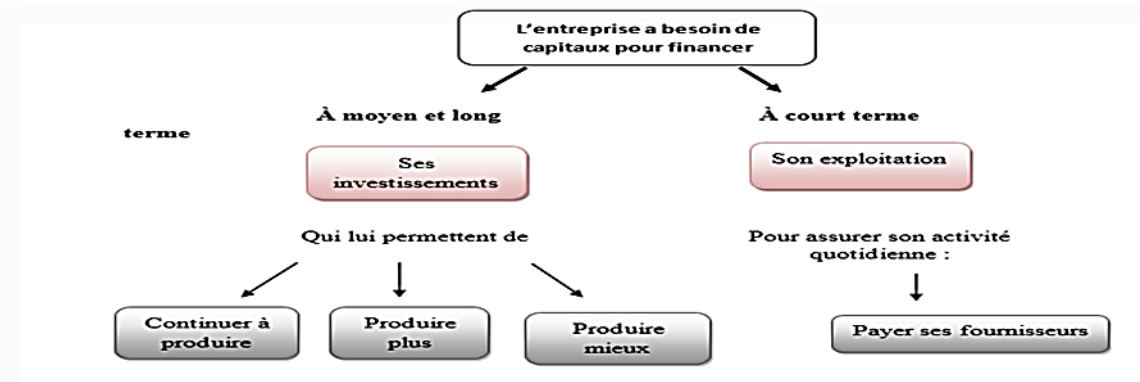
Le financement nécessaire varie en fonction de la durée du cycle d'exploitation (qui est fortement liée à la durée d'écoulement des stocks, à la durée des crédits accordés aux clients, à la durée du processus de production), de la durée des crédits obtenus des fournisseurs et de l'évolution de certains éléments d'exploitation (comme les salaires, les cotisations).

La différence entre ses actifs circulants (stocks et créances) et ses passifs circulants (dettes) est connue sous le nom de Besoin en Fonds de Roulement (BFR) d'une entreprise, ce qui permet de mesurer ses besoins financiers à court terme pour financer son activité.

$$\text{BFR} = \text{Actifs circulants} - \text{Dettes courantes}$$

- Si le solde est positif, cela signifie que les emplois dépassent les ressources.
- Si le solde est négatif, cela signifie que l'exploitation a généré une ressource. Dans cette situation, nous parlerons donc de « BFR négatif ».

Figure N°01: Besoins de financement d'une PME



Source : GAVROY.T, HATERT.J et JUNGELS. J-C, « Comment financer la croissance de son entreprise », Ed. Edipro, Belgique, 2010

1.2.2. Sources de financements :

On peut classer les sources de financement en deux catégories :

1.2.2.1. Financement interne :

La première forme de financement est le financement interne, qui permet à l'entreprise de financer ses investissements et sa croissance avec ses propres ressources, sans avoir recours à d'autres capitaux étrangers. Les dirigeants privilégient le financement interne afin de maintenir le contrôle de l'entreprise et de leur autonomie financière.

1.2.2.1.1. Autofinancement :

L'autofinancement constitue la première source de financement dont dispose l'entreprise et qu'elle dégage grâce à ses activités. C'est le moyen de financement le moins risqué mais le moins avantageux, en terme de croissance, pour une entreprise.

a- Notion d'autofinancement :

L'autofinancement est l'ensemble des ressources nouvelles engendrées par l'activité de l'entreprise et conservées durablement par celle-ci pour financer ses opérations à venir. Il est parfois appelé résultat brut ou profit brut.

L'autofinancement est «la richesse nouvelle générée par l'entreprise en une année, une fois que l'on a déduit la rémunération des actionnaires (dividendes) (Bolusset, 2007) ».

En d'autres termes, l'autofinancement est la part qui reste de la CAF (capacité d'autofinancement) après la distribution des dividendes.

Sa définition découlant du tableau de financement du système comptable financier (SCF) est la suivante :

$$\text{Autofinancement} = \text{CAF} - \text{dividendes}$$

La capacité d'autofinancement (CAF) d'une entreprise, appelée aussi cash-flow ou marge brut d'autofinancement, représente l'ensemble des ressources dégagées par une entreprise au cours d'un exercice du fait de ses opérations de gestion.

Dans le cas des entreprises qui ne distribuent pas leurs dividendes, comme c'est le cas de la plupart des PME, l'autofinancement est égal à la CAF.

L'autofinancement est une forme de financement qui procure plusieurs avantages pour l'entreprise, mais elle aussi des inconvénients

b- Avantage:

Grâce à l'autofinancement, l'entreprise peut disposer d'une quantité de capital supérieure à ses besoins habituels, ce qui encourage des investissements dont le rendement est adéquat et augmente la rentabilité de l'entreprise.

- Il est perçu comme une source de financement accessible à tous les employés.

- L'indépendance financière et la gestion de l'entreprise sont préservées, ce qui favorise la croissance à long terme.
- Cela augmente la rentabilité des actionnaires

c- Inconvénients :

- Il est insuffisant pour couvrir tous les besoins de financement de l'entreprise
- Risque de vider la trésorerie de l'entreprise
- Aura un problème de distribution des dividendes, ce qui implique un risque de mécontenter les associés et les actionnaires.

1.2.2.1.2. Augmentation des fonds propres :

a- Augmentation du capital:

L'augmentation de capital est une opération par laquelle une société par actions émet de nouvelles actions afin d'augmenter son capital social et lever des fonds supplémentaires. Cela a pour conséquence d'accroître les capitaux propres de l'entreprise, renforçant ainsi sa structure financière.

Les fonds levés sont généralement destinés à financer des investissements, rembourser des dettes ou soutenir la croissance de la société. Cependant, l'augmentation de capital dilue la participation des anciens actionnaires s'ils ne souscrivent pas à leur tour aux nouvelles actions émises, diluant ainsi leur part dans le capital.

C'est donc une opération financière importante qui modifie la structure de l'actionnariat et les capitaux propres de l'entreprise. Elle peut réaliser par plusieurs modalités (sources de financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) et contraintes de survie, 2017).

- **Par un apport en numéraire :** Cette augmentation de capital consiste à émettre de nouvelles actions en échange d'un apport d'argent à l'entreprise. Les anciens actionnaires bénéficient d'un droit de souscription préférentielle, ce qui leur permet de souscrire en priorité aux nouvelles actions émises.
- **Par des apports en nature :** Les apports en nature se font soit sous forme d'actifs immobilisés (comme des biens immobiliers), soit sous forme d'actifs circulants (comme des stocks ou des créances). Ces apports permettent d'augmenter le capital sans avoir recours à un apport en numéraire.

- **Par incorporation des réserves :** Dans ce cas, l'entreprise prélève dans ses réserves pour accroître son capital social. Les actionnaires reçoivent alors des actions gratuites, ce qui consolide le capital social sans apport extérieur.
- **Par transformation des dettes en capital :** Ce procédé permet de convertir une dette de l'entreprise en capital. Cela a pour effet de faire passer le créancier d'un statut de prêteur à celui d'actionnaire. Cela renforce la structure financière de l'entreprise et améliore sa capacité d'endettement.

b- Apports en compte courant :

Les apports en compte courant sont des prêts accordés par les actionnaires ou associés à leur propre entreprise. Ces apports, placés dans un compte courant d'associé, constituent une source de financement flexible et pratique, particulièrement prisée par les petites et moyennes entreprises (PME) pour ses multiples avantages juridiques, financiers et fiscaux. Contrairement à une augmentation de capital, cette opération ne nécessite pas le paiement de droits d'enregistrement ni de formalités complexes, et les fonds peuvent être retirés à tout moment par les apporteurs.

1.2.2.1.3. Les prélèvements sur le fond de roulement (sources de financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) et contraintes de survie, 2017):

Lorsque le fond de roulement d'une affaire est supérieur à ses besoins d'exploitation (trésorerie excédentaire), l'entreprise peut en prélever certaine somme pour réaliser des investissements supplémentaires donc les retraite de fonds doivent être opérés sans préjudice de l'équilibre financière et n'entraînent pas notamment, un déficit de trésorerie au-delà de ce qui est raisonnable et généralement admis.

1.2.2.1.4. Cession des éléments d'actifs :

Le financement par cession d'actifs est une stratégie de financement par laquelle une entreprise vend certains de ses actifs immobiliers, corporels, incorporels ou financiers détenus en propre ou via des filiales.

Les liquidités obtenues grâce à ces ventes d'actifs permettent alors de financer les activités courantes, de nouveaux investissements ou encore une réorientation stratégique de l'entreprise. Cette méthode de financement peut être motivée par un renouvellement régulier des actifs, un besoin ponctuel de liquidités ou une volonté de recentrage sur le cœur de métier en se séparant

d'activités non-stratégiques. Bien que procurant des fonds, la cession d'actifs réduit cependant la taille du bilan et les actifs détenus par l'entreprise.

1.2.2.2. Financement externe :

Les PME ayant des besoins croissants de financement et des ressources internes insuffisantes, sont contraintes de recourir aux fonds externes.

1.2.2.2.1. Financement bancaire:

Les crédits bancaires constituent la principale source de financement à court terme des entreprises. C'est même la seule disponible pour la plupart des PME (Article 32 de la loi bancaire "Loi n°86-912 ,relative aux libertés des prix et de la concurrence", 1986).

a- Définition du crédit bancaire :

Le crédit bancaire est un prêt d'argent consenti par une banque ou un établissement financier à un emprunteur (particulier, entreprise, État, etc.) moyennant le paiement d'intérêts et le remboursement du capital selon un échéancier défini.

Le crédit engage l'emprunteur à rembourser la somme prêtée augmentée des intérêts selon un calendrier de remboursement fixé à l'avance. La banque effectue au préalable une analyse de risque pour s'assurer de la solvabilité de l'emprunteur.

Le crédit bancaire est l'activité cœur de métier des banques, qui leur permet de dégager des revenus d'intérêts tout en finançant l'économie. Sa gestion rigoureuse est cruciale pour assurer la solidité du système bancaire.

b- Type de crédit bancaire :

Les différents types de crédit bancaire sont :

- ✓ Les crédits d'exploitation
- ✓ Les crédits d'investissement
- ✓ Le crédit-bail

1) Crédits d'exploitation (Crédits à court terme) :

Les crédits d'exploitation (ou crédits à court terme) financent l'actif circulant du bilan, plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou le réalisable. Ces crédits permettent d'anticiper une recette à laquelle ils sont adossés, et de couvrir les décalages de trésorerie tout au long du cycle d'exploitation de l'entreprise.

La banque propose aux entreprises des crédits d'exploitation dont la durée est inférieure ou égale à une année. Ils se subdivisent en deux catégories : Les crédits par caisse et les crédits par signature.

- **Crédits par caisse :**

Les crédits par caisse comportent des décaissements de la part du banquier et une mise à la disposition du client des capitaux. On distingue :

- **Crédits par caisse globaux :**

Les crédits de trésorerie globaux sont des crédits débités par la banque à une entreprise où les besoins de fond de roulement s'excellent à l'opportunité de roulement.

Facilité de caisse :

La facilité de caisse est un crédit de trésorerie à court terme accordé par une banque à une entreprise. Elle permet de faire face à des besoins ponctuels et temporaires de liquidités, comme le règlement des fournisseurs, le paiement des charges fiscales ou salariales à certaines périodes de l'année.

C'est une ligne de crédit renouvelable qui doit être remboursée rapidement, généralement dans un délai de quelques jours ou semaines maximum. Elle est reconduite périodiquement avec l'accord de la banque si l'entreprise en a encore besoin.

La facilité de caisse permet donc de gérer les aléas de trésorerie de court terme, mais son renouvellement régulier peut signaler des tensions de trésorerie plus structurelles à traiter.

Découvert bancaire :

Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement, dépassant les possibilités de ces fonds de roulement.

Le recours au découvert s'explique généralement par une insuffisance momentanée du fonds de roulement due à un gonflement d'actif circulant, et donc une croissance des besoins en fonds de roulement. Il est le plus souvent autorisé pour une durée qui peut aller de 15 jours à plusieurs mois, sans être toutefois à terme d'un an.

Crédit relais :

Le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds (certaine ou quasi-certaine) qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis. Cette

rentrée de fonds peut parvenir, par exemple, d'une augmentation de capital ou une cession d'actif.

Crédit de compagnie :

C'est un crédit destiné à financer les activités saisonnières (fabrication des jouets, agriculture, etc.), dans ce cas, soit les dépenses s'étalent sur toute l'année, alors que les recettes sont concentrées sur une courte période, ou bien l'inverse, les dépenses se concentrent sur une période et les ventes sur toute l'année. Deux modalités sont admises : par billet financiers escomptés ou par débit du compte dument autorisé. En ce qui concerne les risques liés à cette opération, il y a le risque de non remboursement à échéance causé par les méventes (une marchandise périssable) et le risque d'immobilisation causé les méventes (marchandise non périssable).

➤ **Crédits par caisse spécifique :**

Il s'agit des crédits finançant des actifs spécifiques (stocks et créances). Les crédits de cette nature, les plus souvent utilisés sont :

Escompte commercial :

L'escompte commercial peut défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance » (Pierre-Louis & Josette, : 1993). On peut aussi dire que l'escompte est un moyen de financement qui n'est trop risque pour les deux parties (banque et entreprise), il est de plus en plus demandé par les PME car les banques l'accordent rapidement et avec de formalité.

Affacturage (factoring) :

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète fermement les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients, appelés acheteurs ou bénéficiaires de services, moyennant une rémunération. Autrement dit, il s'agit d'un financement des créances que l'entreprise détient sur des tiers.

Avances sur marche public :

Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et un administrateur public, pour l'acquisition de fournitures et réalisation de travaux. C'est la raison pour laquelle les banques

sont sollicitées par les entreprises en vue de les accompagner dans la réalisation des marchés publics.

Avances sur marchandise :

Ce crédit, qui prend la même forme que le crédit de campagne, permet de financer un stock de marchandises, qu'il s'agisse de matières premières, de produits finis ou de produits gagés. En échange du financement, le client doit mettre en gage ses marchandises en faveur de la banque, le déposant ainsi de ces marchandises remises en gage auprès du banquier.

- **Crédits par signature :**

Il s'agit d'un engagement hors bilan, apportée par une banque pour aider une entreprise.

Egalement appelé engagement par signature en se portant caution de sa solvabilité. Il consiste plusieurs principaux crédits par signature qui sont :

Aval :

L'aval est un engagement fourni par la banque pour garantir le paiement d'un effet de commerce, si le principal obligé est défaillant à l'échéance.

Acceptation :

Lors d'une transaction commerciale où la vente est effectuée à crédit, le vendeur émet une lettre de change sur l'acheteur pour formaliser sa créance. L'acceptation bancaire intervient lorsque la banque s'engage à honorer la lettre de change à son échéance. Cette garantie offerte par la banque permet au client de renforcer sa crédibilité auprès de ses fournisseurs et facilite l'obtention d'un crédit auprès d'une autre banque, notamment dans le cas où sa banque est soumise à des contraintes de crédit

Cautions :

Ces cautions sont principalement délivrées en faveur de l'administration. Elles visent principalement à permettre au client de la banque de bénéficier de délais de règlement accordés par les administrations fiscales ou de lui permettre d'obtenir des avances, des acomptes ou des dispenses de retenues de garantie dans le cadre des marchés publics. En somme, c'est un moyen de soutenir la trésorerie de l'entreprise.

Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est le monde de financement des échanges internationaux le plus utilisé. C'est un engagement écrit pris par banque une banque conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre), d'effectuer ou de faire effectuer par une autre banque (nificatrice), le règlement de la vente en faveur du vendeur (le bénéficiaire) contre remise des documents.

2) Les crédits d'investissement (les crédits long et moyen terme) :

Les crédits d'investissement sont destinés à financer la partie haute du bilan de l'entreprise, le remboursement de ce crédit ne peut être assuré que par les bénéfices réalisés. Pour accorder ces crédits, la banque exige à l'entreprise de disposer d'un minimum de fonds propres. En moyenne, l'apport initial est de 30% du montant du besoin de financement exprimé.

➤ Les crédits à moyen terme :

Les crédits à moyen terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environs entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipements légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursements de ces crédits (Bouyacoub, 2000):

➤ Les crédits à long terme :

Les crédits à long terme sont, par définition, des crédits dont la durée excède sept ans. Ils sont destinés généralement à financier des investissements lourds, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Les crédits à long terme sont le plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés (Bouyacoub, 2000)

3) Financement par crédit-bail (le leasing) :

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou bien une société acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise et à la fin de contrat l'entreprise à la possibilité d'acheter le bien loué par sa valeur résiduelle.

1.2.2.2.2. Marchés des capitaux :

Les entreprises, notamment les PME, peuvent se financer à partir de deux types de marchés de capitaux : le marché financier et le marché monétaire

a- Marché financier

Le marché financier est une source de financement à long terme pour les investissements des entreprises. Son objectif premier est de fournir aux entreprises des capitaux sur une période dépassant un an afin qu'elles puissent réaliser leurs principaux projets d'investissements.

Le marché financier permet de lever des fonds à long terme pour financer les investissements, son rôle principal est de permettre aux entreprises de se procurer des capitaux sur le long terme, généralement pour une durée supérieure à un an, dans le but de financer leurs projets d'investissement importants comme l'acquisition d'équipements, la construction de bâtiments, le lancement de nouveaux produits, etc. Le marché financier comprend deux composantes sont :

- Le marché primaire : est le segment financier où les titres financiers neufs, tels que les actions et les obligations, sont émis pour la première fois par les entreprises ou les gouvernements. Sur ce marché, les actions, qui représentent une part du capital de l'entreprise, sont créées et vendues initialement, offrant à leurs détenteurs un droit de propriété et, potentiellement, un droit de vote et de dividendes. Les obligations, quant à elles, sont des titres de créance par lesquels une entreprise ou un gouvernement emprunte des fonds. En émettant des obligations sur le marché primaire, l'emprunteur s'engage à rembourser le montant emprunté ainsi que des intérêts aux investisseurs créanciers.
- Le marché secondaire : également, appelé aussi « bourse de valeurs mobilières », où s'échangent des titres déjà émis précédemment sur le marché primaire. Après leur émission initiale sur le marché primaire, les titres financiers comme les actions et les obligations peuvent être échangés entre investisseurs sur le marché secondaire, également connu sous le nom de bourse de valeurs mobilières ou de marché boursier. C'est un marché où s'échangent uniquement des titres déjà en circulation et non des émissions nouvelles.

b- Marché monétaire :

Le marché monétaire est dédié aux financements à court terme, généralement pour une durée inférieure à un an. C'est sur ce marché que sont mobilisées les ressources financières disponibles temporairement auprès des particuliers et des entreprises. Ces fonds sont ensuite réinvestis sous forme de crédits à court terme, permettant ainsi aux entreprises de financer leurs besoins quotidiens liés à leur cycle d'exploitation comme le paiement des salaires, des factures fournisseurs, etc.

2.2.2.3. Ouverture de capitale :

L'entreprise peut faire appel à d'autres moyens de financement en ouvrant son capital, ce qui implique l'entrée de nouveaux actionnaires. Principalement, le financement par cette technique peut se faire soit par l'émission d'actions, soit avec la conversion des dettes, comme elle peut se faire en faisant appel au capital investissement

a- Capital-investissement (privateequity) :

Le capital investissement implique de participer au capital des entreprises, notamment des petites et moyennes entreprises non cotées. Grâce à cette participation, il est possible de financer le lancement, le développement, la transmission et le redressement des entreprises.

À la différence des autres types de financement, tels que le financement bancaire, qui requièrent des garanties afin de se prémunir contre les risques, le capital-investissement

« Implique un partage de risque entre entreprises et partenaires financiers (Bessis, 1988) ».

Les typologies de capital-investissement peuvent être résumées comme suit :

- Le capital-risque : les investissements en capital- risque se base sur les entreprises spécialisées dans les nouvelles technologies de l'information et de télécommunication et de biotechnologie. Ce type d'investissement destiné généralement aux jeunes entreprises innovantes en phase de création ou de démarrage.
- Le capital- développement : s'adresse principalement à des petites et moyennes entreprises en quête de financement dans le but d'ouvrir le capital et de permettre à l'entreprise d'étendre sa capacité de production ou son réseau commercial.
- Le capital-transmission : La technique LeveragedBuy Out (LBO) permet de racheter la totalité ou la majorité des actions d'une entreprise financée par endettement et de la transmettre.
- Le capital-retournement : consiste à financer une entreprise en difficulté et la redresser. Ce type d'investissement restructurent l'entreprise en difficulté et mettent en œuvre des mesures nécessaires pour son redressement (Algérie- les avantages du capital d'investissement, selon le DG d'El-DjazairIstithmar)

b- Augmentation du capital (nouveaux actionnaires)

Il est évident que l'entreprise a la possibilité d'accroître son capital en intégrant ses réserves, en utilisant les comptes courants des associés ou en apportant des fonds en espèces et en nature

des actionnaires déjà présents. Cette hausse n'a pas d'impact sur le statut de l'entreprise car il s'agit d'un financement interne. Néanmoins, la société a la possibilité d'accroître son capital en sollicitant l'aide d'autres actionnaires.

Il existe deux façons de réaliser cette augmentation : soit par **l'émission d'actions**, soit par la **conversion des dettes**.

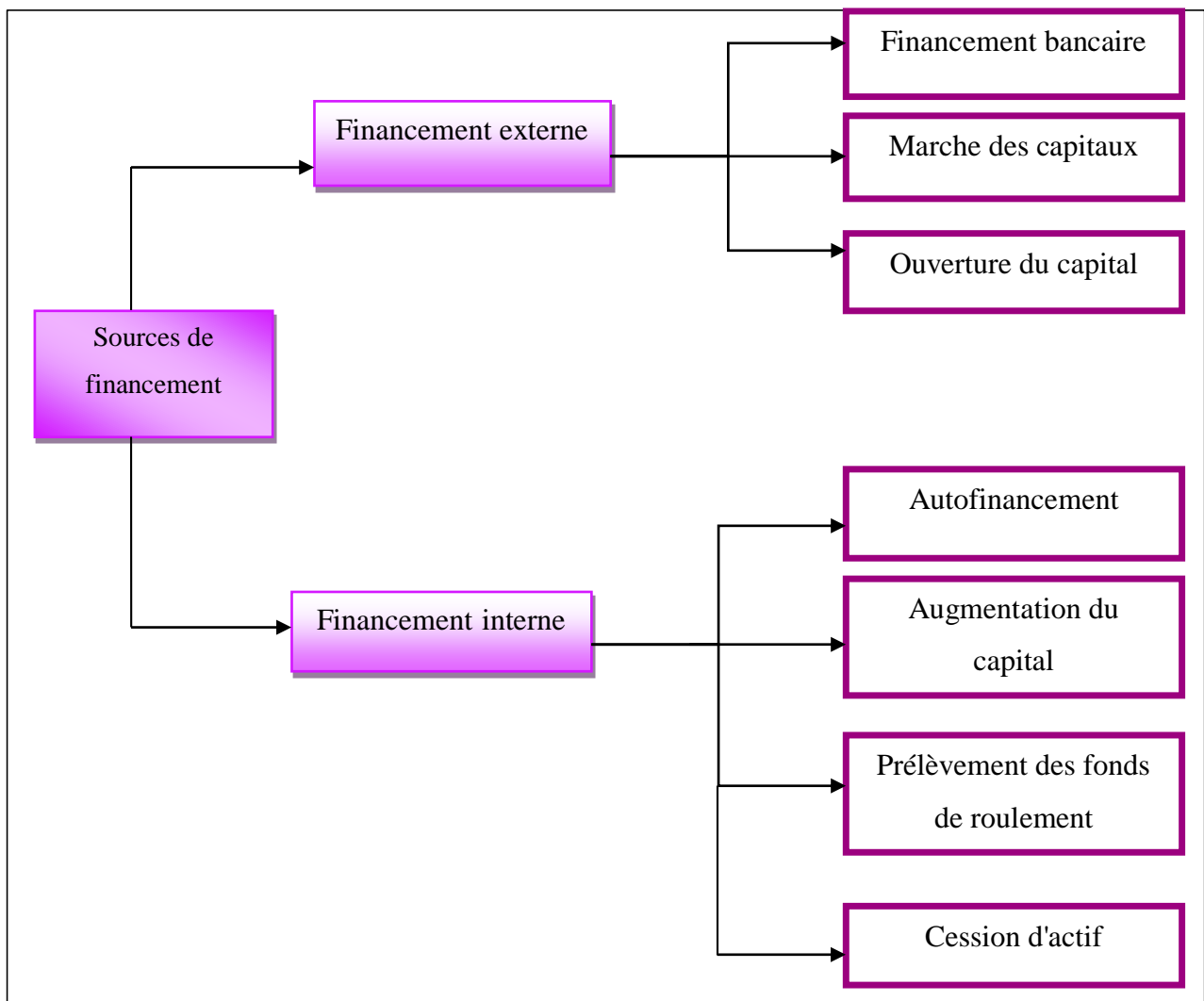
Le financement par **émission d'actions** est une forme de financement externe qui permet à l'entreprise d'accueillir de nouveaux actionnaires, contrairement aux modes de financement interne comme l'augmentation de capital par comptes courants d'associés ou l'incorporation de réserves. Ce type de financement présente l'avantage de permettre le financement d'investissements à long terme grâce à des capitaux permanents, et d'être gratuit en ne coûtant que les frais d'émission, à la différence de la dette qui implique des coûts d'intérêts.

Cependant, l'inconvénient majeur est le risque de dispersion du capital entre un plus grand nombre d'actionnaires, pouvant diluer le pouvoir de décision des anciens actionnaires, ce qui pousse souvent les entreprises à encourager ces derniers à acquérir également de nouvelles actions ou à émettre des actions sans droit de vote.

Quant à **la conversion de dettes** en actions est un mécanisme de financement utilisé par les entreprises en difficulté financière pour restructurer leur dette. Il consiste à effacer une partie de la dette en échange de l'émission d'actions au profit des créanciers, généralement des obligataires. Cette opération permet à l'entreprise d'assainir son bilan, d'augmenter ses fonds propres et d'améliorer sa structure financière, ce qui accroît sa capacité d'endettement.

Cependant, les créanciers n'acceptent cette conversion que s'ils y trouvent un intérêt financier, stratégique ou commercial, car une entreprise en difficulté est souvent peu rentable et peu performante. La conversion de dettes en actions représente donc un compromis entre l'entreprise et ses créanciers pour résoudre une situation financière délicate.

On peut classer les sources de financement de l'entreprise en deux catégories principales : internes (propriétés de l'entreprise) ou externes à l'entreprise. La figure ci-dessous représente les différentes sources de financement.

Figure N°02: Récapitulatif des sources de financements

Source : Réalisé par nos soins après de nombreuses lectures

Section 03 : Obstacles, impacts et défis liés au financement des PME

Le financement est un levier fondamental qui permet aux PME d'investir dans des projets d'innovation, de développer de nouveaux produits ou services, ou encore de s'ouvrir à de nouveaux marchés. Or, en Algérie, l'accès au crédit bancaire, principale source de financement externe pour ces entreprises, est considéré comme l'un de leurs principaux défis. Les PME peinent à convaincre les établissements de crédit de leur accorder les prêts dont elles ont besoin,

confrontées à des réticences et à des conditions jugées trop restrictives. Au-delà du financement bancaire, les PME algériennes font également face à des difficultés pour mobiliser d'autres sources de financement,

Dans ce contexte, la présente section vise à analyser les principaux défis liés au financement des PME en Algérie. Elle s'attachera à mettre en lumière les obstacles auxquels ces entreprises sont confrontées. Enfin, elle proposera des pistes d'amélioration et de recommandations pour favoriser un meilleur accès des PME au financement, condition essentielle de leur contribution à la diversification et à la compétitivité de l'économie nationale.

1.3.1. Obstacles liés au financement des PME en Algérie

Les défis liés au financement des PME sont multiples. Nous pouvons citer : l'asymétrie d'information, Manque de garanties et de sûretés, cout élevé du crédit, manque de diversification des produits de financement bancaire, complexité des procédures administratives, faible développement du capital-investissement.

1.3.1.1. Asymétrie d'information :

L'asymétrie d'information représente l'un des défis les plus importants pour le financement de ces dernières. En effet, les PME souffrent souvent d'un manque de transparence financière, leurs comptes n'étant pas toujours fiables ou complets. Cette opacité trouve son origine dans plusieurs facteurs comme le manque de moyens et de compétences en comptabilité, une gestion encore trop informelle, des entreprises qui sont souvent familiales, ou une réticence des entrepreneurs à divulguer certaines données jugées sensibles ou stratégiques.

Face à ce déficit d'informations, les banques et les investisseurs peinent à évaluer précisément les risques liés au financement d'un projet de PME. Ils doivent se baser sur des éléments parcellaires pour apprécier la solidité financière de l'entreprise, la qualité de sa gestion, ses perspectives d'activité et de rentabilité.

1.3.1.2. Manque de garanties et de sûretés :

Outre les difficultés liées à l'information, le manque de garanties et de sûretés constitue un autre frein majeur à l'obtention de financements bancaires pour les PME. Les niveaux de garanties demandés (hypothèques immobilières, nantissements, cautions personnelles, etc.) peuvent représenter jusqu'à 150% du montant du prêt, rendant l'accès au crédit très difficile pour de nombreuses PME, comme le souligne l'étude de l'OCD (OCD, 2020).

En effet, ces entreprises se caractérisent souvent par une faiblesse structurelle de leurs fonds propres qui limite fortement leurs capacités d'apport personnel, pourtant exigé par les établissements prêteurs.

Cette situation de sous-capitalisation des PME trouve son origine dès leur création, la plupart démarrant avec des capitaux initiaux très limités, apportés par les fondateurs. Durant les premières années d'activité rarement bénéficiaires, les réinvestissements permettant de renforcer les fonds propres restent insuffisants. Résultat, les PME arrivent difficilement à constituer les garanties nécessaires qui sécurisent les prêteurs et augmentent leurs chances d'accès au financement bancaire.

Un autre aspect problématique concerne la difficulté de nantir les actifs immatériels comme les brevets, licences ou autres droits de propriété intellectuelle qui constituent souvent l'essentiel de la valeur des entreprises innovantes. Face à ce type de collatéral incorporel, complexe à valoriser et dont la liquidation pose problème en cas de défaut, les banques restent très réticentes pour l'accepter en garantie.

1.3.1.3. Coût élevé du crédit :

Lorsque les PME arrivent à surmonter les obstacles d'accès au financement bancaire, elles se heurtent souvent au défi d'un coût du crédit nettement plus élevé que celui supporté par les grandes entreprises. Ce surcoût a un impact direct sur la rentabilité et la faisabilité de nombreux projets d'investissement ou d'expansion des PME.

Ce phénomène trouve son origine principale dans les taux d'intérêt supérieurs pratiqués par les banques envers cette catégorie d'emprunteurs. Selon les établissements et les types de crédits, les TPE/PME se voient appliquer des taux majorés de 2 à 5 points par rapport aux grandes sociétés, ce qui alourdit considérablement leur facture financière.

Cette tarification plus élevée s'explique d'abord par la perception d'un risque de défaut accru pour les PME, du fait de leur moindre surface financière et de leurs difficultés à présenter des garanties solides comme évoqué précédemment. Mais elle trouve aussi sa source dans les coûts de traitement des dossiers et de suivi de ces crédits souvent jugés moins rentables car d'un faible montant unitaire.

A ces taux d'intérêt déjà conséquents pour les PME s'ajoutent généralement des commissions et frais annexes (dossier, garanties, assurance...) particulièrement lourds qui obèrent encore un peu plus leur capacité à emprunter à des conditions abordables. Certaines vont jusqu'à renoncer

à de bons projets d'investissement devenus peu rentables à cause de ce coût trop élevé du financement.

1.3.1.4. Manque de diversification des produits de financement bancaire :

En effet, les banques algériennes ont tendance à se concentrer principalement sur des produits de financement traditionnels, tels que les crédits à court et moyen terme, les découverts ou les lignes de crédit. Elles proposent relativement peu de solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des PME, comme le crédit-bail, l'affacturage ou le financement de l'innovation.

Cette offre de financement bancaire peu diversifiée ne permet pas toujours de répondre aux problématiques de trésorerie, d'investissement ou de développement commercial rencontrées par les PME. Elle les contraint à se concentrer sur des solutions de financement parfois inadaptées à leur situation.

De plus, les banques algériennes manquent souvent de compétences et de connaissances approfondies sur les spécificités des PME, limitant ainsi leur capacité à leur proposer des produits de financement sur-mesure.

1.3.1.5. Complexité des procédures administratives :

Bien que de multiples dispositifs, aides et subventions publiques existent en théorie pour faciliter le financement des PME, leur accès effectif se heurte souvent à un autre défi majeur : la complexité administrative excessive de ces mécanismes.

Pour obtenir les prêts bonifiés, primes à l'investissement, avances remboursables, garanties publiques ou autres aides, les chefs d'entreprise doivent se plier à un véritable parcours du combattant administratif d'une redoutable complexité. Ils doivent constituer d'épais dossiers aux pièces multiples, remplir une multitude de formulaires aux champs parfois redondants, suivre des circuits administratifs labyrinthiques impliquant de nombreux organismes aux compétences qui se chevauchent.

Le manque criant de coordination et d'harmonisation entre ces différents acteurs publics engendre des lourdeurs bureaucratiques considérables. Chaque organisme applique ses propres critères d'éligibilité, ses propres interprétations et ses procédures spécifiques à suivre jusqu'au moindre détail. Il n'est pas rare qu'un dossier soit rejeté pour un simple vice de forme ou un élément manquant au lieu d'être instruit sur le fond.

Ces tracasseries administratives se doublent souvent de délais de traitement anormalement longs, parfois plusieurs mois, incompatibles avec les besoins de réactivité et de flexibilité des entreprises, notamment les plus petites et jeunes. Certaines opportunités d'investissement ou de développement leur échappent par manque de célérité des dispositifs censés les soutenir financièrement.

Outre le temps perdu, ces démarches complexes représentent un véritable coût humain et financier pour les TPE/PME aux ressources déjà limitées. En l'absence de compétences internes dédiées, de nombreux entrepreneurs doivent s'adjoindre les services d'experts ou de consultants extérieurs pour les aider à monter leurs dossiers, avec une facture qui peut rapidement devenir dissuasive.

1.3.1.6. Faible développement du capital-investissement :

L'Algérie souffre d'un manque criant d'acteurs et de fonds d'investissement. Malgré quelques initiatives récentes, le nombre de sociétés de capital-risque et de fonds d'investissement reste très limité dans le pays.

Ce sous-développement s'explique en grande partie par un cadre réglementaire et fiscal peu incitatif pour les investisseurs. Les lois et réglementations encadrant l'activité des fonds d'investissement en Algérie sont encore peu développées et manquent de clarté. De plus, le régime fiscal applicable à ces opérations n'est pas suffisamment attractif pour attirer de nouveaux investisseurs.

Par ailleurs, le manque de soutien public et d'incitations financières dédiées au capital-investissement freine également son développement. Contrairement à d'autres pays, l'État algérien n'a pas mis en place de mesures spécifiques (subventions, allègements fiscaux, etc.) pour favoriser l'émergence et la croissance de fonds d'investissement. (Benhamouche, M, 2019)

1.3.2. Impacts des obstacles liés au financement sur la compétitivité et la croissance des PME algériennes :

Face à ces multiples défis de financement, les PME algériennes subissent de lourdes conséquences en termes de compétitivité et de développement.

1.3.2.1. Frein à l'investissement et à l'innovation :

L'accès restreint au financement, que ce soit bancaire ou en capital-investissement, contraint fortement la capacité d'investissement des PME algériennes (Bouaissa , 2015)Celles-ci ont

souvent du mal à mobiliser les ressources nécessaires pour financer des projets d'innovation, de modernisation ou de développement commercial.

Cette sous-capitalisation chronique les empêche de s'adapter aux évolutions du marché, de monter en gamme et de renforcer leur compétitivité à long terme. Elle entrave également leur aptitude à saisir de nouvelles opportunités offertes par la transition numérique ou écologique.

1.3.2.2. Risque accru de défaillance :

Les difficultés d'accès au financement exposent également les PME algériennes à un risque plus élevé de défaillance (Deloitte, 2017). Lorsque la charge de l'endettement devient trop lourde ou que les perspectives de développement sont trop limitées, ces entreprises peuvent se retrouver dans une situation financière précaire, voire de cessation d'activité.

Ce phénomène touche particulièrement les PME les plus fragiles, qui ont moins de moyens pour absorber les chocs économiques. Il contribue à fragiliser davantage le tissu entrepreneurial algérien.

1.3.2.3. Faiblesse de la croissance et de la compétitivité des PME existantes :

Au-delà de l'impact sur la dynamique entrepreneuriale, les contraintes de financement pénalisent également les PME déjà établies, entravant leurs perspectives de croissance et de développement.

En effet, l'accès limité aux ressources financières restreint considérablement la capacité d'investissement des PME algériennes. Celles-ci peinent à financer les dépenses nécessaires pour moderniser leurs équipements, développer de nouveaux produits, conquérir de nouveaux marchés ou renforcer leurs ressources humaines.

Cette situation les cantonne souvent dans une logique de statu quo, voire de repli, fragilisant leur compétitivité face à une concurrence étrangère mieux armée financièrement. Les PME algériennes ont ainsi du mal à suivre le rythme de l'innovation technologique et à s'insérer efficacement dans les chaînes de valeur mondiales.

1.3.2.4. Frein à la diversification économique du pays :

En entravant l'essor d'un tissu entrepreneurial dynamique et compétitif, les défis liés au financement des PME en Algérie ont également un impact négatif sur les efforts de diversification économique du pays.

Historiquement très dépendante de la rente pétrolière et gazière, l'Algérie a pris conscience de l'urgence de développer d'autres secteurs économiques, moins vulnérables aux aléas des cours des hydrocarbures. Les PME sont naturellement appelées à jouer un rôle central dans cette dynamique de diversification.

Cependant, leur capacité à se développer dans des secteurs porteurs comme l'agro-industrie, les services, les nouvelles technologies ou le tourisme reste entravée par les difficultés d'accès aux financements indispensables aux investissements.

Faute de pouvoir mobiliser les ressources nécessaires, de nombreux projets prometteurs dans ces secteurs émergents ne voient tout simplement pas le jour ou restent confinés à une réalité de niche, loin de leur potentiel réel.

In fine, cette incapacité à faciliter l'émergence de PME dynamiques et compétitives dans des secteurs économiques diversifiés condamne l'Algérie à rester dépendante des hydrocarbures, dont les réserves sont appelées à s'épuiser à terme. Une véritable menace pour la pérennité et la résilience du modèle économique du pays.

1.3.2.5. Climat des affaires défavorable :

Les difficultés rencontrées par les PME pour accéder au financement ont également un impact sur le climat général des affaires en Algérie. Cette situation alimente en effet un cercle vicieux de défiance qui nuit à l'attractivité économique du pays.

D'une part, la vision d'entrepreneurs algériens confrontés à d'importants défis de financement, obligés de recourir fréquemment à l'autofinancement ou à des circuits informels, dissuade certains investisseurs étrangers potentiels de s'implanter sur le marché local.

D'autre part, le manque de dynamisme du tissu entrepreneurial national, entravé par ces problématiques de financement, réduit l'attractivité de l'Algérie comme terre d'opportunités économiques. Les investisseurs, en quête d'un environnement propice aux affaires, peuvent être tentés de se détourner d'un pays où l'entrepreneuriat peine à décoller.

Cette défiance des investisseurs, conjuguée au manque de financement local, crée un cercle vicieux qui bride le développement des PME et, par ricochet, celui de l'économie algérienne dans son ensemble. Un climat des affaires dégradé qui finit par décourager les initiatives entrepreneuriales les plus audacieuses.

1.3.3. Défis liés au financement des PME en Algérie :

Face aux multiples obstacles que rencontrent les PME algériennes en matière de financement, une approche globale et coordonnée s'avère nécessaire. Afin de prendre en charge le problème du financement des PME algérienne, il est plus que nécessaire de mettre en place une dynamique de réforme ciblant les éléments ci-après :

- Une réforme en profondeur du système bancaire algérien est indispensable pour faciliter l'accès au crédit des PME. Un des leviers essentiels consiste à assouplir les exigences de garanties imposées par les banques. Cela pourrait se faire via la mise en place de mécanismes de co-garantie, où l'État ou des organismes spécialisés prendraient en charge une partie du risque (Boumediene, 2019). Cette approche permettrait de réduire significativement le montant des sûretés réelles à fournir par les entreprises, facilitant ainsi l'accès au crédit, en particulier pour les PME les plus jeunes ou les plus fragiles.
- Travailler à la réduction de l'asymétrie d'information entre les PME et les banques. Cela passe notamment par le renforcement des obligations de transparence et d'information financière pour les entreprises (Ziane, 2013). Des mesures pourraient être prises pour encourager les PME à se doter de systèmes de gestion et de contrôle plus formalisés, facilitant ainsi la communication de données fiables. Les banques, de leur côté, devraient développer leurs compétences internes et investir davantage dans l'évaluation de la qualité des PME.
- Pour pallier au problème du coût élevé du crédit, les pouvoirs publics et les autorités monétaires devraient mettre en place des mesures visant à réduire les taux d'intérêt appliqués aux PME (Benmansour, Le rôle des banques dans le financement des PME en Algérie, 2017). Cela pourrait passer par l'octroi de bonifications ou de subventions d'intérêt, couplées à des incitations pour que les banques répercutent ces baisses sur leurs barèmes de taux.
- Familiariser davantage les dirigeants de PME avec le capital-investissement et lever leurs réticences à l'ouverture du capital (Deloitte, 2017). Des programmes de sensibilisation et d'information pourraient être déployés, en partenariat avec les organisations professionnelles. Un accompagnement rapproché des PME souhaitant faire appel à des investisseurs serait également bénéfique.
- Il est également primordial d'améliorer l'efficacité et la visibilité des dispositifs d'aides publiques destinés aux PME. Un premier levier consiste à mieux répartir ces programmes sur l'ensemble du territoire national, afin de réduire les inégalités d'accès entre les grandes

viles et les régions plus reculées (Mahmoudi, Evaluation des programmes d'aides aux PME en Algerie, 2018) .

- Simplifier les démarches administratives à suivre pour bénéficier de ces aides. Des efforts pourraient être entrepris pour harmoniser et dématérialiser les procédures, tout en assurant un accompagnement personnalisé des entreprises (Benkhaled, Dispositifs publics de soutien aux PME en Algérie : perceptions et attentes des chefs d'entreprise, 2016) . Enfin, une meilleure communication et une plus grande visibilité sur l'existence de ces dispositifs permettraient d'en accroître l'impact auprès des PME.
- Développer des solutions de financement adaptées Les banques algériennes doivent s'efforcer de diversifier leur gamme de produits et de services de financement, afin de mieux répondre aux besoins spécifiques des PME (Benkhaled, Dispositifs publics de soutien aux PME en Algérie : perceptions et attentes des chefs d'entreprise, 2016) . Cela passe notamment par le développement de solutions telles que le crédit-bail, l'affacturage, le crédit fournisseur ou encore

Conclusion au chapitre 01

La question du financement des PME en Algérie revêt une importance particulière dans un contexte économique marqué par la nécessité de diversifier les sources de revenus et de réduire la dépendance aux hydrocarbures. Les PME représentent une opportunité unique pour stimuler l'entrepreneuriat, encourager l'émergence de nouvelles activités économiques et favoriser une croissance durable et inclusive

Après avoir exploré les notions de base entourant les PME algériennes, leur poids économique et leurs caractéristiques, il s'avère qu'il existe plusieurs sources de financement disponible et les principaux défis liés au financement sont essentiellement : la difficultés d'accès au crédit bancaire, le manque d'information et d'accompagnement, ainsi que les problèmes de gouvernance au sein des PME

Afin de surmonter ces obstacles et de favoriser le développement des PME en Algérie, il est essentiel de mettre en place un cadre favorable de financement. Cela passe par des réformes visant à simplifier les procédures d'accès aux prêts bancaires, à encourager l'émergence de nouvelles sources de financement adaptées aux besoins spécifiques des PME, et à renforcer les mécanismes de soutien et d'accompagnement des entreprises.

Enfin, ce premier chapitre a ouvert la voie à l'exploration de pistes de solutions concrètes et adaptées au contexte national. Les chapitres suivants de ce mémoire approfondiront ces propositions, dans le but de contribuer à l'élaboration d'un cadre favorable au financement des PME en Algérie, et ainsi soutenir leur essor et leur contribution au développement économique du pays.



Chapitre 02 :
Crédit-bail et sa place en Algérie

Chapitre 02 : Crédit-bail et sa place en Algérie

Le financement représente un enjeu majeur pour la pérennité et le développement des entreprises. Avoir accès aux ressources nécessaires pour acquérir des équipements, des véhicules ou des locaux professionnels est souvent un défi de taille, notamment pour les petites et moyennes structures. C'est dans ce contexte que le crédit-bail, ou leasing, s'est imposé comme une solution attrayante et flexible.

Plutôt que d'immobiliser d'importants capitaux dans l'achat d'actifs, le crédit-bail permet aux entreprises de n'en avoir que l'usage temporaire, moyennant le paiement de loyers périodiques. Cette formule leur évite de grever leur trésorerie et leur capacité d'endettement, tout en leur donnant accès aux biens indispensables à leur activité.

Au fil de ce chapitre, nous décrypterons en profondeur les rouages de ce mode de financement désormais incontournable. Nous retracerons d'abord son historique, depuis ses prémices remontant à l'Antiquité jusqu'à son essor fulgurant au 20ème siècle. Le fonctionnement détaillé du crédit-bail sera ensuite présenté, en mettant en lumière les rôles respectifs des différents intervenants et les étapes clés d'un contrat type.

Notre analyse se poursuivra en dressant une typologie exhaustive des différentes variantes existantes du crédit bail, qu'il s'agisse du crédit-bail mobilier ou immobilier, financier ou opérationnel, national ou international. Les critères rigoureux appliqués par les bailleurs pour l'octroi de ces financements seront également abordés.

Enfin, une attention particulière sera portée au rôle déterminant joué par le crédit-bail pour les petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie. Nous détaillerons les multiples avantages de cette solution, tant en termes d'accès aux équipements productifs que de préservation des ressources ou d'optimisation fiscale et comptable. Son impact positif sur le développement et la compétitivité des PME locales sera souligné.

Section 01 : Origine et notions de base du crédit-bail

Le crédit-bail, couramment désigné sous le terme de leasing, représente une solution de financement particulièrement attractive pour les entreprises souhaitant bénéficier de l'usage d'un bien sans en assumer la pleine propriété. Il leur permet d'accéder à des équipements onéreux tout en préservant leur trésorerie et leur capacité d'endettement. Cette formule se distingue fondamentalement de l'achat classique ou du crédit bancaire traditionnel par son fonctionnement spécifique impliquant trois acteurs clés : le crédit bailleur, le crédit-preneur et le fournisseur du bien financé.

Dans cette section, nous aborderons tout d'abord la définition précise du crédit-bail ainsi que ses origines et son historique. Nous explorerons ensuite le rôle et les responsabilités de chacune des parties prenantes dans un contrat de crédit-bail. Nous détaillerons alors le fonctionnement concret de ce mode de financement, en décrivant le processus et les étapes clés d'un contrat, la durée typique, ainsi que les loyers et les différentes options possibles en fin de contrat pour le crédit-preneur.

2.1.1. Définition du crédit-bail :

Le crédit-bail, également connu sous le nom de leasing, est une opération de financement par laquelle une société spécialisée (le bailleur) achète un bien d'équipement (mobilier ou immobilier) puis le loue à une entreprise (le locataire ou crédit-preneur) pour une durée déterminée, moyennant le paiement de loyers périodiques. À l'expiration du contrat, le locataire a généralement la possibilité d'acquérir le bien à un prix convenu à l'avance, souvent une valeur résiduelle modique (Dictionnaire)

L'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail en Algérie définit cette opération comme "le louage de choses, moyennant une rémunération périodique, assorti d'une promesse unilatérale de vente au profit du locataire" (Algérie, 1996)

Le crédit-bail se distingue donc clairement de la location classique par cette option d'achat accordée au locataire en fin de contrat. Il s'apparente davantage à un financement à long terme, bien que le bailleur reste le propriétaire juridique du bien pendant toute la durée du contrat (crédit-bail).

2.1.2. Origines et historique du crédit-bail :

L'idée originale du crédit-bail est effectivement attribuée à la première dynastie Thinite en Égypte, environ 3000 ans avant J.-C. Les pharaons de cette dynastie auraient loué des outils et

des équipements agricoles aux paysans contre une partie de leur récolte annuelle. Cependant, cette pratique restait marginale et informelle à l'époque.

Le véritable développement du crédit-bail a eu lieu bien plus tard, avec l'essor de l'industrialisation et la nécessité de financer des équipements coûteux. Les origines modernes du crédit-bail remontent aux États-Unis, au début du 20^e siècle.

En 1877, la société Bell Téléphone System) a conclu l'un des premiers contrats de crédit-bail pour l'achat d'équipements téléphoniques ("The Origins of Equipment Lease Financing", 2010) . Ce type de contrat permettait à l'entreprise d'acquérir le matériel nécessaire à son activité sans engager de lourds investissements initiaux.

Cependant, le crédit-bail ne s'est véritablement imposé comme une solution de financement à part entière qu'après la Seconde Guerre mondiale. En 1952, la société United States Leasing Corporation a été créée, devenant la première société spécialisée dans le crédit-bail. Cette entreprise a joué un rôle clé dans la popularisation de ce mode de financement aux États-Unis.

L'expansion du crédit-bail s'est ensuite poursuivie à travers le monde, notamment en Europe dans les années 1960. En Grande-Bretagne, la société Hire Purchase Finance Company a été fondée en 1960 et a contribué au développement du crédit-bail dans le pays (finance & leasing).

En France, le cadre juridique du crédit-bail a été établi par deux lois promulguées le 2 juillet 1966 : la loi n° 66-455 définissant le crédit-bail immobilier et la loi n° 66-457 réglementant le crédit-bail mobilier (Direction générale du Trésor, 2021) . Ces lois ont permis de clarifier les conditions d'exercice de cette activité et de favoriser son essor.

Parmi les premières sociétés de crédit-bail en France, on peut citer la Locafrance, créée en 1962 par des banques françaises et étrangères, ainsi que la Segafin, fondée en 1964 par des entreprises industrielles (Association française des Sociétés Financières).

En Allemagne, le crédit-bail s'est également développé dans les années 1960, avec la création de sociétés spécialisées telles que la Deutsche Anlagen-Leasing GmbH en 1962 (Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen) .

Aujourd'hui, le crédit-bail est utilisé dans de nombreux secteurs d'activité, tels que l'industrie, les transports, l'informatique ou encore l'immobilier d'entreprise. Il représente une part importante du financement des investissements des entreprises dans de nombreux pays

Les débuts du crédit-bail en Algérie

En Algérie, le crédit-bail a fait son apparition dans les années 1970, dans le sillage du développement de cette pratique dans les pays occidentaux (Revue Algérienne des Sciences Juridiques, 2002). Cependant, son essor a été relativement lent et limité dans les premières décennies, en raison du contexte économique et réglementaire spécifique du pays (Revue Algérienne des Sciences Juridiques, 2002).

"le crédit-bail a été introduit en Algérie en 1971 par la loi n° 71-79 du 3 décembre 1971 portant Code de l'investissement, qui a institué le crédit-bail mobilier et immobilier." (Revue Algérienne des Sciences Juridiques, 2002)

Néanmoins, cette loi n'a pas suscité un engouement immédiat pour le crédit-bail, car le secteur privé était alors très restreint en Algérie, dominé par les entreprises publiques. De plus, le cadre réglementaire entourant le crédit-bail est resté flou pendant plusieurs années, freinant son développement. (Revue Algérienne des Sciences Juridiques, 2002)

Ce n'est qu'à partir des années 1990, dans le contexte des réformes économiques et de l'ouverture du pays au secteur privé, que le crédit-bail a commencé à prendre son essor en Algérie (Revue Algérienne des Sciences Juridiques, 2002). L'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail a permis de clarifier le cadre juridique de cette activité (L'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail , 1996).

Selon un rapport de la Banque d'Algérie, "le crédit-bail a connu un véritable essor à partir de 1997, avec l'entrée en activité de plusieurs sociétés de crédit-bail, dont SALAM Leasing, SOFINANCE Leasing." (Banque d'Algérie, 2018)

Cependant, malgré cette dynamique, le marché du crédit-bail en Algérie est resté modeste comparé à d'autres pays, représentant moins de 1% du PIB dans les années 2000 (Watan, 2022). Les principaux freins identifiés étaient le manque de culture du crédit-bail, les procédures administratives complexes et le coût élevé de ce mode de financement (Afrique, 2013).

Afin de relancer le crédit-bail, de nouvelles réformes ont été entreprises au milieu des années 2000, notamment avec la promulgation de la loi n° 09-01 du 22 juillet 2009 relative au crédit-bail (Algérie, Loi n°09-01 du 22 juillet 2009 relative au crédit-bail, 2009). Cette loi a introduit de nouvelles dispositions visant à simplifier les procédures et à rendre le crédit-bail plus attractif pour les entreprises (Moudjahid, 2014).

Grâce à ces efforts, le marché du crédit-bail en Algérie a connu une croissance soutenue au cours des dernières années, atteignant environ 2% du PIB en 2020, selon les chiffres de l'Association Professionnelle des Sociétés de Crédit-bail en Algérie (APSCA) (Algérie A. P.-b., 2020). Les secteurs les plus dynamiques sont l'équipement industriel, le transport et l'immobilier d'entreprise (Afrique, Le leasing en Algérie, un marché prometteur, 2022).

Néanmoins, le crédit-bail reste encore relativement peu développé en Algérie par rapport à d'autres pays émergents, et son potentiel de croissance est important, notamment pour accompagner le développement du secteur privé et la modernisation des infrastructures économiques du pays (Watan, Crédit-bail en Algérie : un potentiel de croissance important, 2021).

2.1.3. Partie impliquées dans un contrat de crédit-bail :

Un contrat de crédit-bail, également appelé « contrat de leasing », implique généralement trois parties principales : le crédit-bailleur, le crédit-preneur et le fournisseur.

2.1.3.1. Crédit-bailleur (société de leasing) :

Le crédit-bailleur, également connu sous le nom de société de leasing ou bailleur, est l'entité qui achète le bien (équipement, véhicule, immeuble, etc.) et le loue au crédit-preneur moyennant des loyers périodiques. C'est généralement une institution financière spécialisée dans le financement par crédit-bail (Nguyen, 2019).

Les principales caractéristiques du crédit-bailleur sont les suivantes :

- Il est propriétaire juridique du bien pendant toute la durée du contrat de crédit-bail.
- Il finance l'acquisition du bien auprès du fournisseur.
- Il perçoit les loyers auprès du crédit-preneur.
- Il peut bénéficier d'avantages fiscaux liés à la dépréciation du bien.
- Il assume les risques liés à la propriété du bien.

2.1.3. 2. Crédit-preneur (locataire) :

Le crédit-preneur, également appelé locataire ou preneur, est l'utilisateur effectif du bien loué dans le cadre du contrat de crédit-bail. C'est généralement une entreprise ou un professionnel qui a besoin d'un bien spécifique pour ses activités, sans avoir à en supporter le coût d'acquisition total (Arrouas, & Brard, , 2016).

Les principales caractéristiques du crédit-preneur sont les suivantes :

- Il choisit le bien à acquérir auprès du fournisseur.
- Il paie des loyers périodiques au crédit-bailleur pour l'utilisation du bien.
- Il assume les frais d'entretien, d'assurance et de réparation du bien.
- Il bénéficie de l'utilisation du bien sans en être propriétaire.
- Il peut exercer une option d'achat du bien à la fin du contrat, généralement à un prix résiduel convenu.

2.1.3. 3. Fournisseur (vendeur du bien) :

Le fournisseur, également appelé vendeur, est l'entité qui vend le bien (équipement, véhicule, immeuble, etc.) au crédit-bailleur. Il peut s'agir d'un fabricant, d'un distributeur ou d'un revendeur (Lasserre, 2018).

Les principales caractéristiques du fournisseur sont les suivantes :

- Il fournit le bien selon les spécifications du crédit-preneur.
- Il est payé par le crédit-bailleur pour le bien vendu.
- Il n'est généralement pas partie prenante au contrat de crédit-bail lui-même.
- Il peut offrir une garantie sur le bien vendu.

2.1.4. Fonctionnement du crédit-bail :

2.1.4.1. Processus et étapes d'un contrat de crédit-bail :

Le contrat de crédit-bail passe par trois étapes comme suit :

- *Première étape : Négociation et demande de financement :*

1. Identification précise des besoins et choix du bien : Le preneur (entreprise locataire) réalise une étude approfondie pour définir les caractéristiques techniques, fonctionnelles et budgétaires du ou des biens dont il a besoin pour son activité (équipements professionnels, véhicules, immobilier d'entreprise, etc.) (BPIFrance, 2021).

2. Négociation avec les fournisseurs potentiels : Le preneur prospecte et négocie avec différents fournisseurs pour obtenir les meilleures conditions d'achat (prix, délais de livraison, garanties, services associés, etc.) (Galian, 2022).

3. Définition du schéma de financement optimal : En fonction de ses capacités, le preneur détermine la part d'apport initial envisagée, la durée de crédit-bail souhaitée (généralement en lien avec la durée de vie résiduelle du bien) et l'option choisie en fin de contrat (CIC, 2023)

4. Recherche de sociétés de crédit-bail et demande de financement : Le preneur constitue un dossier complet de demande de financement qu'il transmet à une ou plusieurs sociétés de crédit-bail (bailleurs). Ce dossier comprend la présentation détaillée du projet, la description précise du bien, le plan de financement, les éléments financiers sur l'entreprise, les garanties proposées, etc. (Société Générale, 2022)

5. Constitution des garanties requises : Selon les exigences des bailleurs, le preneur peut être amené à apporter des garanties complémentaires sous forme de cautions, nantissements, cessions de créances professionnelles, etc. (Crédit Agricole, 2023)

- *Deuxième étape : Étude du dossier et mise en place*

1. Analyse complète du dossier par le bailleur : Les équipes spécialisées du bailleur procèdent à une étude approfondie du dossier en examinant notamment la solidité financière actuelle et prévisionnelle du preneur, son positionnement commercial, la cohérence économique du projet, la valeur de revente future estimée du bien, etc (LeasingSolutions, 2023).

2. Décision d'octroi ou de refus du financement : Au vu de cette analyse de risques, le bailleur décide d'accorder ou non le financement au preneur. Il peut aussi ajuster les conditions proposées (montant, durée, loyers, apport initial) pour sécuriser l'opération (Conseil-Leasing.net, 2023)

3. Acquisition du bien par le bailleur : Si le financement est accordé, le bailleur procède à l'acquisition juridique du bien auprès du fournisseur initialement sélectionné par le preneur, généralement aux conditions négociées lors de l'étape 1 (EconomieSociete.fr, 2022)

4. Établissement et signature du contrat de crédit-bail : Le bailleur et le preneur formalisent alors les termes détaillés de l'opération dans un contrat qui fixe la description du bien, le montant financé, la durée, l'échéancier et le montant des loyers, les responsabilités respectives, les garanties, les options en fin de contrat, etc (Jurifiable).

5. Mise à disposition du bien : Une fois le contrat signé, le bailleur met le bien à la disposition effective du preneur qui peut dès lors en prendre possession et l'utiliser dans le cadre de son activité (Espace_réservé3) ((FBF), 2021)

- *Troisième étape : Exécution du contrat et fin de crédit-bail*

1. Jouissance du bien et obligations du preneur : Durant toute la période locative prévue au contrat, le preneur bénéficie de la jouissance pleine et entière du bien. Il assume par ailleurs les obligations d'entretien, de réparation, d'assurance, de mise aux normes, etc. à ses frais exclusifs (BNP Paribas Leasing)

2. Paiement périodique des loyers au bailleur : Le preneur doit s'acquitter des loyers selon la périodicité et l'échéancier définis au contrat. Chaque loyer se décompose en une partie capitale qui rembourse le coût d'acquisition et une partie intérêts qui rémunère le bailleur pour le service rendu (CIC, Comprendre l'échéancier de loyers)

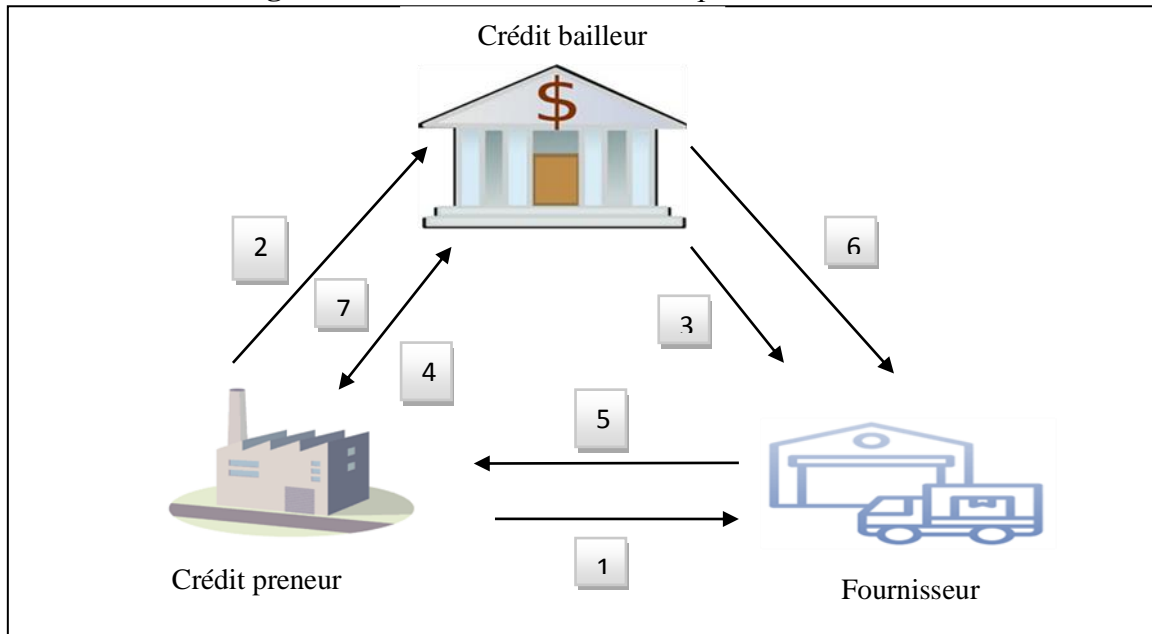
3. Suivi du dossier et contrôle des obligations par le bailleur : Le bailleur assure une surveillance régulière du respect par le preneur de l'ensemble de ses obligations contractuelles (paiement des loyers, bonne assurance et entretien du bien, respect des réglementations, etc.). Des pénalités peuvent être appliquées en cas de manquements (Natixis Lease).

4. Choix de l'option en fin de contrat : À l'échéance du crédit-bail, le preneur dispose de trois options :

- L'achat du bien au prix résiduel fixé à l'avance (souvent faible)
- La restitution pure et simple du bien au bailleur
- Un renouvellement par un nouveau crédit-bail si cela est prévu (Le Monde du Crédit-Bail)

5. Cession, revente ou nouvelle location du bien par le bailleur : En cas de restitution par le preneur, le bailleur récupère la propriété pleine du bien et doit alors procéder à sa cession, sa revente à un tiers ou à sa remise en location (Lease-France.fr).

Figure n°03 : Déroulement d'une opération de crédit-bail



Source : Réalisé par nos soins après de nombreuses lectures.

1. Le choix du matériel et du fournisseur par le crédit preneur.
2. La présentation de la demande de location par le crédit preneur.
3. La commande du bien objet du contrat de crédit bailleur.
4. La conclusion du contrat de crédit-bail entre le bailleur et le preneur.
5. La livraison du bien au locataire
6. Paiement du bien par le crédit bailleur au fournisseur.
7. Le versement du premier loyer par l'utilisateur.

2.1.4.2. Durée du contrat de crédit-bail :

La durée d'un contrat de crédit-bail est généralement fixée en fonction de la durée de vie économique du bien loué. Elle peut varier de quelques mois à plusieurs années, en fonction du type de bien et des besoins du crédit-preneur (Berger-Vachon, 2017). Voici quelques exemples de durées courantes pour différents types de biens :

- Équipements informatiques et bureautiques : 3 à 5 ans
- Véhicules (voitures, camions, etc.) : 3 à 5 ans
- Équipements industriels et machinerie lourde : 5 à 10 ans
- Immobilier commercial ou industriel : 10 à 20 ans

La durée du contrat est déterminée en fonction de plusieurs facteurs, tels que la durée de vie économique du bien, les besoins spécifiques du crédit-preneur, les conditions du marché et les préférences du crédit-bailleur. Une durée plus longue peut permettre des loyers plus faibles, mais implique également un engagement à plus long terme pour le crédit-preneur.

2.1.4.3. Loyers et options de fin de contrat :

Les loyers sont les paiements périodiques (mensuels, trimestriels, annuels, etc.) effectués par le crédit-preneur au crédit-bailleur en contrepartie de l'utilisation du bien loué. Le montant des loyers est déterminé en fonction de plusieurs facteurs, tels que le coût d'acquisition du bien, la durée du contrat, les taux d'intérêt, les frais de financement et les coûts de maintenance (Delhaye & Verbeken, 2019). Il existe généralement trois types de loyers dans un contrat de crédit-bail:

1. Loyers pendant la période locative : Ce sont les loyers réguliers payés pendant la durée du contrat. Ils peuvent être fixes ou variables (indexés sur un indice, par exemple).

2. Loyer résiduel ou valeur résiduelle: C'est le montant que le crédit-preneur doit payer s'il souhaite exercer l'option d'achat du bien à la fin du contrat. Cette valeur résiduelle est généralement fixée au début du contrat et représente la valeur estimée du bien à la fin de la période locative.

3. Loyer de renouvellement: Si le crédit-preneur souhaite continuer à utiliser le bien après la fin du contrat initial, il peut payer un loyer de renouvellement, généralement inférieur aux loyers initiaux.

En fin de contrat, le crédit-preneur dispose généralement de trois options principales (Lecourt, 2021):

1. Option d'achat : Le crédit-preneur peut acquérir le bien en payant la valeur résiduelle convenue au début du contrat. Cette option permet au crédit-preneur de devenir propriétaire du bien à la fin de la période locative.

2. Option de renouvellement : Le crédit-preneur peut prolonger le contrat de location pour une période supplémentaire en payant un loyer de renouvellement. Cette option peut être intéressante si le crédit-preneur souhaite continuer à utiliser le bien sans en devenir propriétaire.

3. Option de restitution : Le crédit-preneur peut rendre le bien au crédit-bailleur à la fin du contrat, sans obligation d'achat ou de renouvellement. Cette option permet au crédit-preneur de se séparer du bien après l'avoir utilisé pendant la durée du contrat.

Le choix de l'option de fin de contrat dépend des besoins et des préférences du crédit-preneur, ainsi que de l'état du bien à la fin du contrat. Il est important de bien évaluer ces options dès le départ pour s'assurer que le contrat de crédit-bail correspond aux objectifs à long terme du crédit-preneur.

2.1.5. Inconvénients et risques du crédit-bail :

Pour le crédit-preneur :

- Coût global généralement plus élevé qu'un achat direct sur le long terme
- Manque de flexibilité en cas de changement de situation
- Difficulté à résilier ou modifier le contrat de crédit-bail
- Pas de propriété du bien à la fin du contrat
- Sauf en cas d'exercice de l'option d'achat
- Risques liés à l'utilisation et à l'entretien du bien
- Responsabilité du crédit-preneur en cas de dommages ou de perte

Pour le crédit-bailleur :

- Risque de défaut de paiement du crédit-preneur
- Difficultés à recouvrer les loyers impayés
- Risque de dépréciation rapide de la valeur du bien
- Impact sur la valeur résiduelle à la fin du contrat
- Coûts liés à la gestion et à la maintenance des biens loués
- Nécessité de suivre l'état des équipements
- Risques juridiques et réglementaires
- Évolutions des lois et réglementations encadrant le crédit-bail

Section 02 : Typologies du crédit-bail

Après avoir exploré les origines et les fondamentaux du crédit-bail, il convient désormais d'examiner plus en détail les différentes typologies de cette formule de financement. En effet, le crédit-bail recouvre diverses variantes aux caractéristiques distinctes, qu'il est essentiel de bien comprendre pour identifier la solution la plus adaptée aux besoins spécifiques d'une entreprise.

Cette section présentera d'abord les principaux types de crédit-bail existants, leurs particularités et leurs situations d'utilisation adaptées. Ensuite, elle exposera les critères clés pris en compte par les bailleurs comme la solidité financière du crédit-preneur, la nature du bien ou la durée du contrat. Comprendre ces aspects est essentiel pour identifier la solution adéquate et maximiser les chances d'obtenir un crédit-bail avantageux

2.2.1. Types de crédit bail :

En Algérie, cette forme de financement est réglementée par différents textes législatifs et réglementaires, notamment l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail. Elle offre plusieurs options aux entreprises en fonction de leurs besoins et de leur situation financière, et a classées le crédit-bail en trois grandes familles selon trois critères qui sont :

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

2.2.1.1. Degré de transfert des risques :

Selon le degré de transfert des risques on retrouve 2 types :

2.2.1.1.1. Crédit-bail financier

Le crédit-bail financier, également appelé leasing financier, est considéré comme la forme de crédit-bail présentant le plus haut niveau de risque pour la société de leasing. Dans ce type de contrat, la quasi-totalité des risques et des avantages liés à la propriété du bien sont transférés au locataire (l'entreprise) (Ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail, Article 2, 1996).

Dans un crédit-bail financier, la durée du contrat couvre généralement la majeure partie de la durée de vie économique du bien loué. À l'expiration du contrat, le locataire a l'option d'acquérir le bien à un prix généralement très faible par rapport à sa valeur de marché (valeur résiduelle) (Les différences entre crédit-bail financier et opérationnel en Algérie, 2020).

Les loyers payés par le locataire sont calculés de manière à permettre à la société de leasing de recouvrir la quasi-totalité du coût d'acquisition du bien, ainsi que les frais de financement et une marge bénéficiaire.

➤ Niveau de risque élevé

Le crédit-bail financier présente un niveau de risque élevé pour la société de leasing, car elle transfère la quasi-totalité des risques liés au bien au locataire. En cas de défaillance du locataire, la société de leasing peut avoir des difficultés à recouvrer les loyers impayés et à revendre le bien dans des conditions favorables (Les risques du crédit-bail financier pour les sociétés de leasing, 2021)

De plus, le locataire supporte généralement les risques de perte, de dommages, d'obsolescence et de dépréciation du bien. La société de leasing n'a que peu de contrôle sur l'utilisation et l'entretien du bien par le locataire.

Compte tenu de ces risques importants, le crédit-bail financier est généralement réservé aux entreprises présentant un excellent profil de risque et une situation financière solide.

2.2.1.1.2. Crédit-bail opérationnel

Le crédit-bail opérationnel, également appelé leasing opérationnel, est considéré comme la forme de crédit-bail présentant le niveau de risque le plus faible pour la société de leasing. Dans ce type de contrat, la majorité des risques et des avantages liés à la propriété du bien restent aux mains de la société de leasing (Le crédit-bail opérationnel, une solution flexible pour les entreprises, 2019). En cas de défaillance du locataire, la société de leasing peut généralement recouvrer les loyers impayés et revendre ou relouer le bien dans des conditions favorables (Les avantages du crédit-bail opérationnel pour les sociétés de leasing, 2020).

Dans un crédit-bail opérationnel, la durée du contrat est généralement beaucoup plus courte que la durée de vie économique du bien loué. À l'expiration du contrat, le locataire n'a généralement pas l'option d'acquérir le bien et doit le restituer à la société de leasing (Guide pratique du crédit-bail en Algérie, 2018).

Compte tenu de ces risques relativement faibles, le crédit-bail opérationnel peut être proposé à une gamme plus large d'entreprises, y compris celles présentant un profil de risque modéré ou une situation financière moins solide que pour un crédit-bail financier.

2.2.1.1.2.1. Vrai-bail (True lease)

Le vrai-bail, également appelé "true lease" ou "net lease", est la forme la plus simple et la plus courante de leasing opérationnel. Dans ce type de contrat, la société de leasing se contente de mettre le bien à la disposition du locataire (l'entreprise) moyennant le paiement de loyers périodiques ("Le vrai-bail, une forme simple de leasing opérationnel", 2021).

Les principales caractéristiques du vrai-bail sont les suivantes :

- La société de leasing reste propriétaire du bien durant toute la durée du contrat.
- Le locataire n'a pas l'option d'acheter le bien à l'issue du contrat.
- Le locataire est responsable de l'entretien, de la maintenance et des réparations du bien loué.
- La durée du contrat est généralement inférieure à la durée de vie économique du bien.
- Les loyers sont calculés pour permettre à la société de leasing de recouvrir le coût d'acquisition du bien, les frais de financement et une marge bénéficiaire.

Le vrai-bail offre une grande flexibilité aux entreprises, qui peuvent accéder à des équipements ou à des biens immobiliers sans immobiliser des capitaux importants. Cependant, elles doivent assumer elles-mêmes les coûts liés à l'entretien et à la maintenance du bien loué.

2.2.1.1.2.2. Leasing avec service (Service and Maintenance lease)

Le leasing avec service, également appelé "service and maintenance lease" ou "full-service leasing", est une variante du leasing opérationnel dans laquelle la société de leasing propose des services supplémentaires en plus de la simple location du bien ("Le leasing avec service, une solution complète pour les entreprises", 2021).

Les principaux services inclus dans ce type de contrat peuvent être :

- L'entretien et la maintenance préventive du bien loué
- Les réparations en cas de panne ou de dommages
- Le remplacement du bien en cas de défaillance majeure

- La gestion et le suivi technique du bien
- La formation du personnel du locataire à l'utilisation du bien

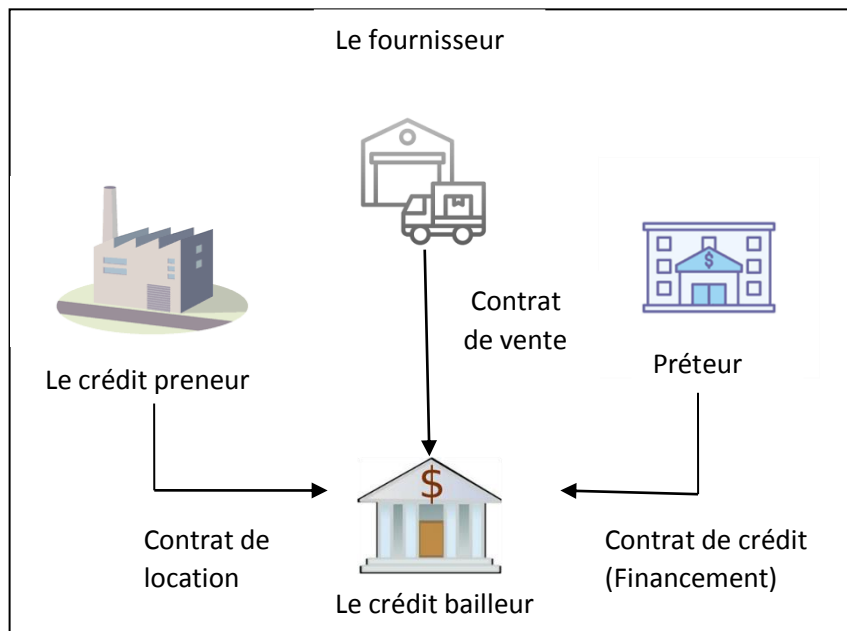
Le leasing avec service est particulièrement adapté aux biens nécessitant une expertise technique pointue, comme les équipements industriels complexes, les systèmes informatiques ou les flottes de véhicules.

2.2.1.1.2.3. Leveraged lease

Dans un leveraged lease, une société de crédit-bail (la société de leasing) finance l'acquisition d'un bien immobilier (généralement des biens d'une valeur élevée comme des immeubles de bureaux, des hôtels, des installations industrielles, etc.) en combinant ses fonds propres avec un emprunt à long terme auprès d'un ou plusieurs prêteurs.

Le bien immobilier est ensuite loué à une entreprise locataire pour une durée équivalente ou supérieure à celle de l'emprunt contracté. Les loyers versés par le locataire servent à rembourser l'emprunt et à rémunérer les investisseurs.

Figure n°04 : Déroulement de l'opération de Leverged Lease



Source : Réalisé par nos soins base de nombreuses lectures.

2.2.1.2. Nature du bien loué

Au-delà du degré de transfert des risques, une autre caractéristique clé permettant de distinguer les différents types de crédit-bail réside dans la nature même du bien faisant l'objet du contrat de location. Celui-ci peut être mobilier ou immobilier, engendrant des spécificités et des enjeux propres.

2.2.1.2.1. Crédit-bail mobilier

Le crédit-bail mobilier est la forme la plus répandue en Algérie. Il concerne le financement de biens meubles, tels que les équipements industriels, le matériel informatique, les véhicules de transport de marchandises, etc. Dans ce type de contrat, une société de crédit-bail (ou société de leasing) achète le bien souhaité par le locataire (l'entreprise) auprès d'un fournisseur. Elle en devient propriétaire et le met ensuite à la disposition de l'entreprise moyennant le paiement de loyers périodiques pendant une durée déterminée (Le leveraged lease, une forme complexe de crédit-bail immobilier, 2023).

Ce mode de financement présente plusieurs avantages pour les entreprises, notamment la préservation de leur trésorerie, la déductibilité fiscale des loyers et la possibilité de renouveler régulièrement leur parc d'équipements.

2.2.1.2.2. Crédit-bail immobilier

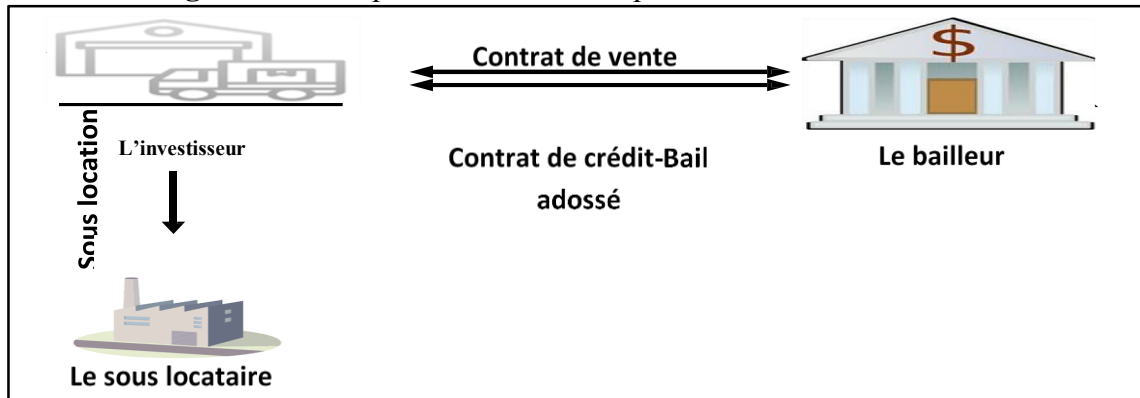
Le crédit-bail immobilier, ou leasing immobilier, concerne le financement de biens immobiliers, tels que des locaux commerciaux, des entrepôts, des usines ou des bureaux. La société de crédit-bail achète le bien immobilier souhaité par le locataire, puis le lui loue pour une période généralement comprise entre 10 et 25 ans (Guide pratique du crédit-bail en Algérie, 2018). Ce type de crédit-bail offre aux entreprises la possibilité de bénéficier d'un local adapté à leurs besoins sans avoir à mobiliser d'importants capitaux pour l'acquisition immobilière.

2.2.1.2. Drivés

Il existe plusieurs dérivés du crédit-bail parmi elles :

2.2.1.2.1. Crédit-bail adossé

C'est une forme de crédit-bail impliquant trois parties : le crédit-preneur (l'entreprise), le crédit bailleur (la société de leasing) et un investisseur tiers. Le crédit bailleur achète le bien (équipement, bâtiment, etc.) et le donne en location à l'investisseur via un premier contrat de crédit-bail. L'investisseur met ensuite ce bien à disposition du crédit-preneur moyennant des loyers dans le cadre d'un second contrat. À l'issue de la période convenue, le crédit-preneur a généralement la possibilité d'acquérir le bien à un prix résiduel prédéfini. L'intérêt principal pour le crédit-preneur est un financement hors bilan, tandis que l'investisseur tiers peut bénéficier d'avantages fiscaux

Figure n°05: Représentation d'une opération de crédit-bail adossé.

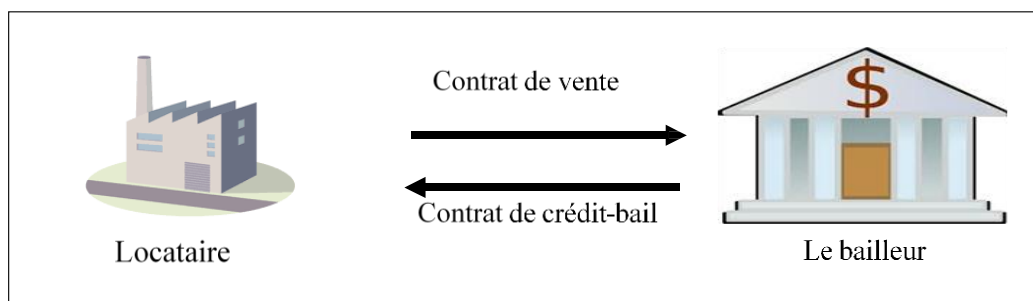
Source : Réalisé par nos soins après de nombreuses lectures.

2.2.1.2.2. lease-back (cessions-bails)

Le lease-back ou cessions-bails est une opération qui permet à une entreprise de céder ses actifs immobilisés (équipements, bâtiments, etc.) à une société de leasing, tout en continuant à les utiliser moyennant le paiement de loyers.

L'entreprise cédante récupère ainsi des liquidités immédiates grâce à la vente de ses actifs, mais en conserve l'usage à travers un contrat de location longue durée. À l'issue de ce contrat, elle a généralement la possibilité de racheter les actifs à un prix convenu à l'avance.

Cette opération permet donc à l'entreprise de se procurer des fonds tout en restant utilisatrice des biens cédés. Elle est couramment utilisée dans un cadre de restructuration ou lorsque l'entreprise a besoin de liquidités.

Figure N°06: Déroulement de l'opération de cession bail

Source : Réalisé par nos soins après de nombreuses lectures.

2.2.1.2.3. Leasing partenaire

C'est un accord de collaboration entre une société de leasing indépendante et un fournisseur d'équipements. Les deux entités s'associent pour proposer des solutions de financement par

crédit-bail aux clients du fournisseur. Ce partenariat peut prendre différentes formes, allant d'un simple accord commercial à la création d'une filiale commune dédiée.

2.2.1.2.4. Leasing captif

Il désigne une situation où le fournisseur d'équipements crée sa propre société de leasing interne, qu'il contrôle à 100%. Cette "société captive" a pour unique vocation de financer par crédit-bail l'acquisition des produits de la société mère par les clients.

2.2.1.2.5. Crédit-bail industriel

C'est une forme de leasing qui porte sur le financement et la location d'installations industrielles complètes, plutôt que sur des éléments d'actifs séparés (équipements, bâtiments, etc.). Cette formule permet à une entreprise industrielle de bénéficier d'un financement global pour acquérir un ensemble d'installations clés en main, qu'elle utilisera ensuite dans le cadre d'un contrat de location longue durée, avant d'éventuellement en redevenir propriétaire à l'issue du crédit-bail.

2.2.1.3. Nationalité du contrat

Selon les critères de nationalité du bien on distingue deux types de crédit-bail:

2.2.1.3.1. Crédit-bail national

Le crédit-bail national, également appelé "leasing domestique", est une opération qui se déroule entièrement sur le territoire algérien, entre des parties résidentes.

Toutes les formes de crédit-bail possibles Toutes les variantes de crédit-bail (mobilier, immobilier, financier, opérationnel, avec/sans option d'achat, etc.) peuvent être adaptées dans le cadre d'un leasing domestique. La monnaie de transaction Les transactions (acquisition du bien, loyers, etc.) sont libellées en dinars algériens

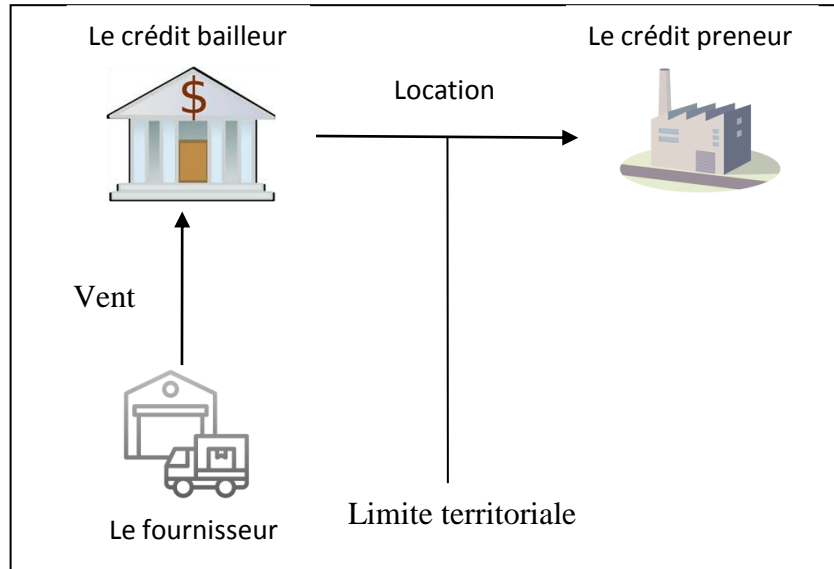
2.2.1.3.2. Crédit-bail international

Le crédit-bail international, ou "cross-border leasing", implique quant à lui des parties résidentes de pays différents, soumises à des législations distinctes. De ce fait le cadre juridique et réglementaire est complexe, l'opération est soumise aux législations et réglementations des deux pays concernés, ce qui complexifie le montage juridique. Des conventions bilatérales peuvent s'appliquer. La monnaie de transaction Les transactions peuvent être libellées en devises étrangères, introduisant un risque de change.

Dans le crédit-bail internationale, nous pouvons trouver trois cas de figure que nous allons présenter dans les schémas qui suivent :

- 1) Le crédit bailleur et le fournisseur résident dans le même pays tandis que le crédit preneur réside dans un autre pays.

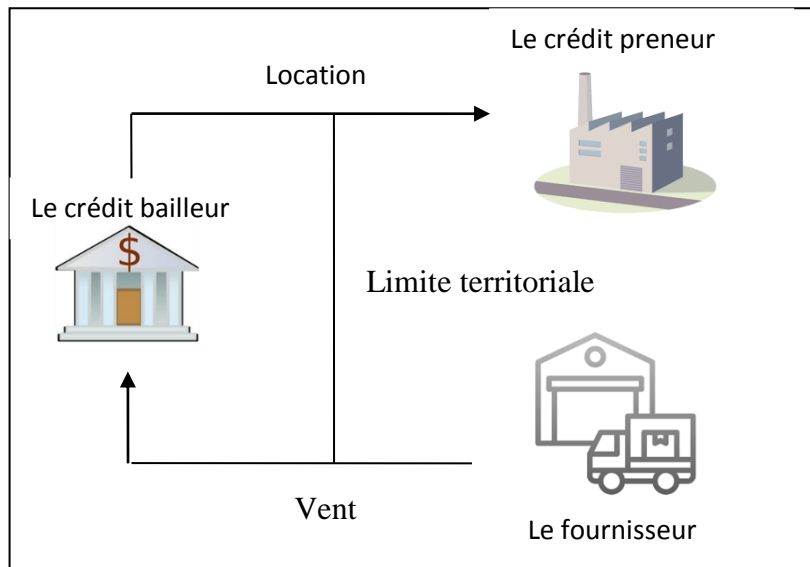
Figure n°07 : Figure illustrant le 1er cas du leasing internationale



Source : Réalisé par nos soins après de nombreuses lectures.

- 2) Le crédit preneur et le fournisseur résident dans le même pays tandis que le crédit bailleur réside dans un autre pays.

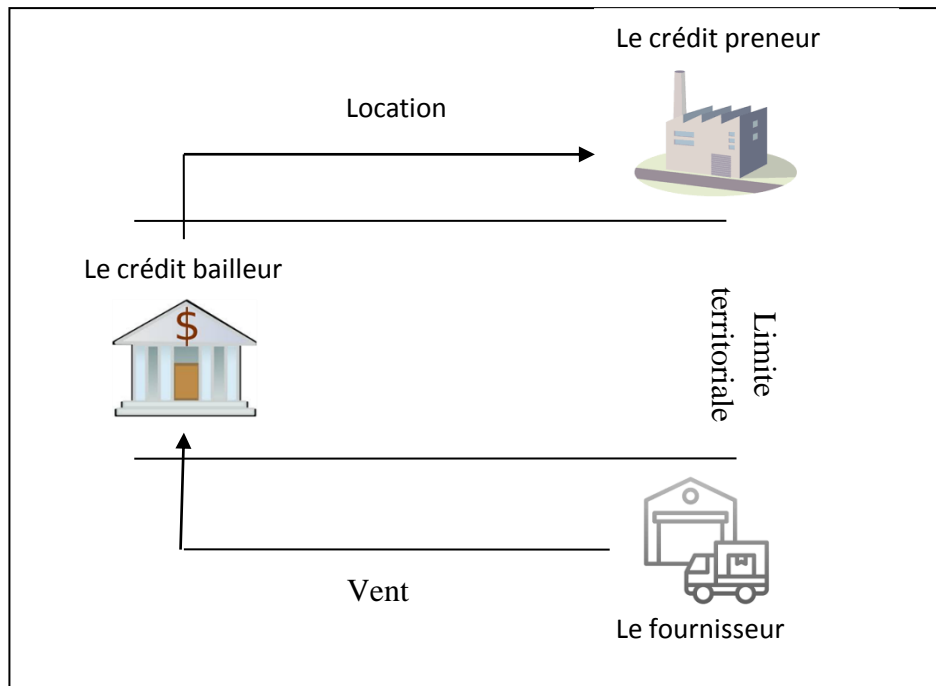
Figure n°08: Figure illustrant le 2ème cas du leasing international



Source : Réalisé par nos soins après de nombreuses lectures.

- 3) Le crédit bailleur, le crédit preneur et le fournisseur résident dans les trois pays différents.

Figure n° 09 : Figure illustrant le 3ème cas du leasing international



Source : Réalisé par nos soins après de nombreuses lectures.

2.2.2. Principaux critères d'octroi de crédit-bail :

Les sociétés de leasing en Algérie doivent appliquer une analyse rigoureuse afin d'évaluer le risque lié à chaque demande de crédit-bail. Cette évaluation repose sur un ensemble de critères qui permettent de déterminer si l'opération présente un niveau de risque acceptable. Les principaux critères d'octroi sont les suivants :

2.2.2.1. Critères liés au locataire (entreprise) :

Pour évaluer les locataires les sociétés de leasing se concentrent sur :

- **Situation financière et capacité de remboursement**

L'un des critères les plus importants pour l'octroi d'un crédit-bail concerne la solidité financière du locataire. Les sociétés de leasing analysent en profondeur les états financiers de l'entreprise (bilan, compte de résultat, tableau des flux de trésorerie, etc.) afin d'évaluer sa santé financière, sa rentabilité et sa capacité à honorer les loyers futurs ("L'analyse financière du locataire, un prérequis pour l'octroi de crédit-bail", 2020).

Les principaux ratios financiers étudiés sont notamment le ratio d'endettement, le ratio de liquidité, le ratio de couverture des intérêts et le ratio de rotation des stocks. Ces indicateurs

permettent d'apprécier le niveau d'endettement de l'entreprise, sa capacité à faire face à ses échéances de paiement à court terme et la performance de son activité.

Les sociétés de leasing examinent également la structure de financement envisagée, notamment le montant de l'apport personnel du locataire et le recours éventuel à un emprunt complémentaire. Un apport personnel conséquent et un endettement limité sont perçus comme des facteurs de réduction du risque.

- **Antécédents de crédit et historique de paiement**

Un autre élément clé dans l'analyse du risque lié au locataire est son historique de crédit et de paiement. Les sociétés de leasing examinent attentivement les éventuels retards de paiement, défauts de remboursement ou procédures de recouvrement antérieures ("L'importance de l'historique de crédit dans l'octroi de crédit-bail").

Elles sollicitent également des informations auprès des organismes de renseignement commercial et des établissements financiers avec lesquels l'entreprise a déjà traité. Un historique de paiement défavorable constitue un signal d'alerte qui peut conduire au refus d'octroyer le crédit-bail.

- **Secteur d'activité et perspectives de développement**

Le secteur d'activité dans lequel opère l'entreprise locataire est également pris en considération. Les sociétés de leasing étudient la dynamique du marché, les tendances sectorielles et les perspectives de croissance ou de ralentissement ("Les secteurs d'activité privilégiés par les sociétés de leasing en Algérie", 2022)

- **Qualité du management et de la gouvernance**

Au-delà des aspects purement financiers, les sociétés de leasing s'intéressent également à la qualité du management et de la gouvernance de l'entreprise locataire. Elles évaluent l'expérience, les compétences et la réputation des dirigeants, ainsi que la solidité des processus de gestion et de contrôle interne ("Le rôle du management dans l'appréciation du risque de crédit-bail"., 2019).

Une équipe de direction compétente, stable et bénéficiant d'une bonne image sur le marché est généralement perçue comme un facteur de réduction du risque. À l'inverse, un management jugé inexpérimenté ou instable peut soulever des interrogations.

2.2.2.3. Critères liés au bien loué

Dans cette partie la société leasing regarde :

- **La nature et durée de vie économique du bien**

La nature du bien faisant l'objet du crédit-bail est un critère déterminant pour les sociétés de leasing. Elles analysent notamment la durée de vie économique estimée du bien, son degré d'obsolescence potentielle et sa valeur résiduelle prévisible à l'issue du contrat ("L'évaluation de la durée de vie économique des biens loués", 2020)

- **Le niveau de spécialisation et facilité de revente**

Un autre critère lié au bien loué concerne son niveau de spécialisation et la facilité avec laquelle il pourrait être revendu en cas de défaillance du locataire. Les biens standards, polyvalents et facilement redéployables auprès d'autres utilisateurs sont généralement considérés comme moins risqués ("La facilité de revente, un critère clé pour les sociétés de leasing", 2020).

À l'inverse, les biens très spécialisés, sur mesure ou difficilement transférables à d'autres entreprises représentent un risque plus important pour la société de leasing, qui pourrait avoir des difficultés à les revendre dans des conditions favorables.

2.2.2.4. Critères liés au contrat de crédit-bail

Les composants du contrat de bail représentent un élément clé lors de l'étude du dossier de crédit bail.

- **Durée du contrat**

La durée du contrat de crédit-bail est un élément clé dans l'évaluation du risque. En général, les sociétés de leasing privilégient des durées de contrat relativement courtes, comprises entre 3 et 7 ans pour les biens d'équipement et jusqu'à 20 ans pour les biens immobiliers (Guide pratique du crédit-bail en Algérie, 2018).

- **Montant des loyers et modalités de paiement**

Le montant des loyers périodiques à verser par le locataire est déterminé en fonction du coût d'acquisition du bien, de la durée du contrat, du taux d'intérêt appliqué et de la valeur résiduelle estimée. Les sociétés de leasing veillent à ce que les loyers soient en adéquation avec la capacité de remboursement du locataire (Le calcul des loyers de crédit-bail en fonction de la capacité de remboursement", 2021).

Elles étudient également les modalités de paiement envisagées, comme la possibilité de loyers progressifs ou dégressifs, afin de s'assurer de la viabilité du plan de remboursement sur la durée du contrat.

- **Valeur résiduelle et option d'achat**

La valeur résiduelle du bien à l'issue du contrat, ainsi que les conditions d'une éventuelle option d'achat pour le locataire, font partie des critères analysés par les sociétés de leasing. Une valeur résiduelle trop faible peut représenter un risque en cas de défaillance du locataire ("La valeur résiduelle, un enjeu majeur dans les contrats de crédit-bail", 2019).

De même, la décision d'accorder ou non une option d'achat au locataire dépend de l'évaluation du risque. Une option d'achat à un prix attractif peut inciter le locataire à conserver le bien, mais augmente le risque pour la société de leasing en cas de défaut de paiement.

Les sociétés de leasing examinent également la structure de financement envisagée, notamment le montant de l'apport personnel du locataire et le recours éventuel à un emprunt complémentaire. Un apport personnel conséquent et un endettement limité sont perçus comme des facteurs de réduction du risque.

2.2.2.5. Critères liés au financement et aux garanties

Pour minimiser les risques futurs les sociétés de leasing prennent en considération :

- **Coût de financement pour la société de leasing**

Le coût impacte directement la rentabilité de l'opération pour la société. Plus le coût de financement est élevé, plus les loyers devront être importants pour dégager une marge bénéficiaire ("Le coût de financement, un défi pour les sociétés de leasing algériennes", 2022).

- **Garanties fournies par le locataire**

Afin de réduire leur exposition au risque, les sociétés de leasing peuvent exiger que le locataire fournisse des garanties supplémentaires. Ces garanties peuvent prendre différentes formes, comme des nantisements sur des biens immobiliers ou mobiliers, des cautions personnelles ou bancaires, ou encore des dépôts de garantie ("Les garanties exigées dans le cadre d'un crédit-bail en Algérie", 2021).

Section 03 : Rôle du crédit-bail dans le financement des PME en Algérie

Le crédit-bail offre une réponse pertinente aux PME en leur permettant d'accéder à des équipements de production, des véhicules utilitaires, des locaux professionnels et d'autres biens d'investissement stratégiques, sans immobiliser d'importantes ressources.

Cette section se penchera dans un premier temps sur l'offre actuelle de crédit-bail en Algérie, en identifiant les principaux acteurs et en analysant la structure du marché. Nous explorerons ensuite en détail les multiples avantages que cette solution apporte spécifiquement aux PME, qu'ils soient d'ordre financier, opérationnel, fiscal ou stratégique. Enfin, nous aborderons le rôle clé du crédit-bail comme levier de compétitivité et de développement pour le tissu économique algérien dans son ensemble.

2.3.1. Offre de crédit-bail en Algérie :

Les critères d'octroi évoqués précédemment (Section 02) illustrent la rigueur avec laquelle les sociétés de leasing analysent les demandes de crédit-bail en Algérie. Cette sélectivité se reflète dans l'offre actuelle du marché algérien, qui demeure encore relativement concentrée autour d'un nombre restreint d'acteurs majeurs

2.3.1.1. Sociétés spécialisées dans le crédit-bail:

Parmi les sociétés spécialisées en dans le crédit-bail on retrouve :

- **La Société Algérienne de Leasing Mobilier (SALEM) :** est une société par actions (SPA) créée en 1997 avec un capital initial de 200 millions de dinars algériens. Elle a été le premier établissement financier spécialisé dans le crédit-bail (leasing) en Algérie, ouvrant la voie à cette solution de financement alternative dans le pays. (<https://www.salem-leasing.com/fr/index.php>, s.d.)

SALEM se distingue par son offre de financement à 100% des projets de ses clients, qu'ils soient des entreprises industrielles, des entrepreneurs, des agriculteurs ou d'autres types d'activités. Cette approche de financement intégral permet aux preneurs de bénéficier d'une solution complète sans avoir à mobiliser d'importants fonds propres. (Brochure de présentation de SALEM, 2022)

- **La Société Nationale de Leasing (SNL)** est une société par actions de droit algérien dotée d'un capital social de 3,5 milliards de dinars algériens. Elle est l'une des principales sociétés spécialisées dans le crédit-bail (leasing) en Algérie (<https://www.snleasing.dz/> , s.d.).

- **L'Arab Leasing Corporation (ALC)** est une société de crédit-bail (leasing) créée en décembre 2001 en Algérie. Elle opère dans le domaine du financement des biens d'équipement et des immobilisations à usage professionnel pour sa clientèle d'entreprises (<https://www.alc-leasing.com/>, s.d.).

En plus de ses activités de crédit-bail mobilier et immobilier, l'ALC peut également participer à des opérations similaires réalisées par d'autres sociétés de crédit-bail, sous forme de cofinancement ou de partenariats. Cette approche lui permet d'élargir son offre de services et de répondre à une gamme plus étendue de besoins de financement de ses clients. (Rapport annuel de l'ALC , 2020)

- **Maghreb Leasing Algérie (MLA)** est un établissement financier spécialisé dans le crédit-bail (leasing), créé en 2006. Son capital est détenu par des actionnaires tunisiens et européens, reflétant ainsi son positionnement régional et international. (https://www.maghrebleasing.com, s.d.)

Dès sa création, MLA s'est fixé pour objectif de devenir le partenaire privilégié des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie, en leur offrant des solutions de financement adaptées à leurs besoins spécifiques (Brochure de présentation de MLA , 2022).

2.3.1.2. Etablissements financiers :

Parmi les établissements financiers qui ont le crédit-bail comme produit on retrouve :

- **Baraka-Banque** est un établissement bancaire algérien à capitaux mixtes, c'est-à-dire que son capital est détenu à la fois par des actionnaires publics et privés. Elle a été créée le 20 mai 1991 sous le nom de "Banque Al Baraka d'Algérie". (<https://www.barakabanque.dz/> , s.d.)

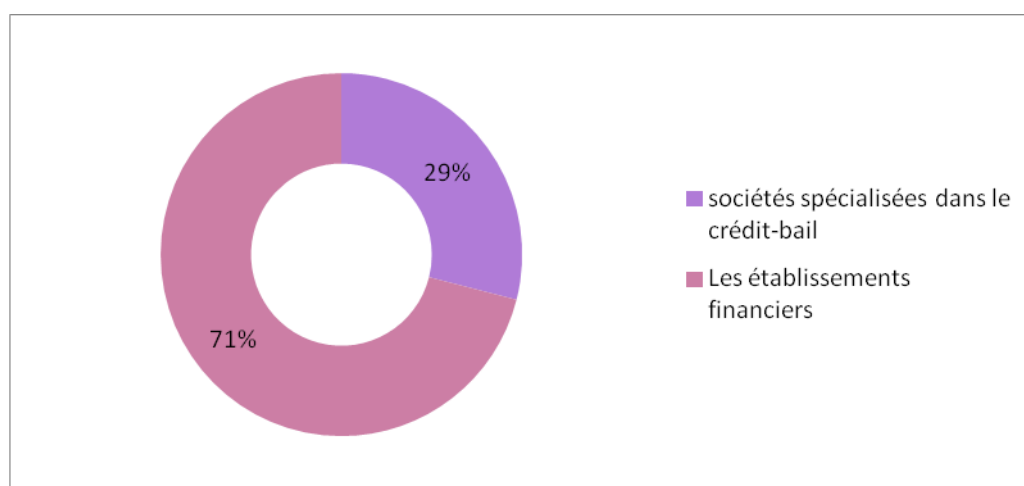
Baraka-Banque a marqué un tournant important dans le secteur bancaire algérien en devenant la première banque à introduire le crédit-bail (leasing) dans sa gamme de produits financiers. Cette initiative a ouvert la voie à la popularisation de cette solution de financement alternative en Algérie. (Rapport annuel de Baraka-Banque, 2021)

- **BNP Paribas Group** est un groupe bancaire et financier international d'origine française, présent dans de nombreux pays à travers le monde, y compris en Algérie. L'une des activités clés de BNP Paribas Group est la spécialisation dans le financement des biens d'équipements professionnels (<https://leasingsolutions.bnpparibas.com/>, s.d.)

Grâce à sa présence en Algérie et à son offre de solutions de financement adaptées, BNP Paribas Group contribue au développement et à la modernisation des infrastructures, de l'industrie et du secteur médical dans le pays, soutenant ainsi la croissance économique et la compétitivité des entreprises algériennes.

- **La Société Générale Algérie (SGA)** est une filiale du groupe bancaire français Société Générale. Elle a été la première banque grand public française à s'implanter en Algérie, ouvrant ses portes en 2000. (<https://www.socgen.com/fr/implantations/algérie>, s.d.)
- **La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)** est une banque publique algérienne spécialisée dans le financement du secteur agricole et rural. À partir de 2008, la BADR a intégré le crédit-bail agricole dans sa gamme de produits et services financiers.

Graphique n°03 : La part de marché des deux principaux segments du crédit-bail en Algérie (en pourcentage)



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de la Banque d'Algérie.

2.3.2. Principaux avantages du crédit-bail pour les PME algériennes

Malgré les limites de l'offre existante, le crédit-bail n'en demeure pas moins une solution de financement présentant de nombreux attraits pour les PME algériennes. Ces dernières peuvent en effet bénéficier d'avantages substantiels en optant pour cette formule adaptée à leurs besoins spécifiques.

2.3.2.1. Accès facilité à des équipements et biens d'investissement

L'un des principaux avantages du crédit-bail pour les PME algériennes est l'accès facilité à des équipements, des machines, des véhicules et d'autres biens d'investissement essentiels à leur activité. Grâce à ce mode de financement, les PME peuvent bénéficier de ces biens sans avoir

à mobiliser d'importants capitaux propres, ce qui leur permet de préserver leur trésorerie pour d'autres besoins.

- **Acquisition d'équipements de production** Dans le secteur industriel, le crédit-bail mobilier offre aux PME la possibilité d'acquérir des équipements de production, des machines-outils, des chaînes de montage ou d'autres biens d'équipement nécessaires à leur activité. Cela leur permet de moderniser leur outil de production, d'augmenter leur capacité de production et de rester compétitives sur le marché (Étude de l'APIMA sur le financement des PME industrielles, 2021).
- **Renouvellement de parcs de véhicules** Pour les PME opérant dans les secteurs des services, du transport ou des travaux publics (BTP), le crédit-bail mobilier est particulièrement adapté au financement de l'acquisition de camions, de tracteurs, d'engins de chantier ou d'autres véhicules utilitaires. Cela leur permet de renouveler régulièrement leur parc de véhicules et d'optimiser leur efficacité opérationnelle (Rapport de la CNAT sur le secteur du transport routier, 2020).
- **Acquisition de locaux professionnels** Le crédit-bail immobilier offre également aux PME la possibilité d'acquérir des locaux professionnels, des points de vente, des entrepôts ou des sièges sociaux. Cette solution leur permet de s'implanter durablement et de disposer de locaux adaptés à leurs besoins, sans avoir à mobiliser des capitaux importants pour l'acquisition de biens immobiliers (Enquête de la CGEA sur l'immobilier d'entreprise, 2019).

2.3.2.2. Préservation de la trésorerie et des capacités d'emprunt

L'un des avantages clés du crédit-bail pour les PME algériennes réside dans la préservation de leur trésorerie et de leurs capacités d'emprunt. En effet, ce mode de financement leur permet de ne pas immobiliser leurs ressources financières dans l'acquisition de biens d'équipement ou de locaux professionnels.

- **Trésorerie disponible pour d'autres besoins** En ayant recours au crédit-bail, les PME peuvent conserver une meilleure trésorerie pour financer d'autres besoins cruciaux, tels que le fonds de roulement, les investissements en recherche et développement, la formation du personnel ou le développement de nouveaux produits et services.
- **Préservation des capacités d'emprunt** Le crédit-bail permet également aux PME de préserver leurs capacités d'emprunt auprès des établissements financiers pour d'autres besoins de financement. Cela leur donne une plus grande flexibilité financière pour

réaliser des investissements stratégiques ou faire face à des imprévus (Étude de la Banque d'Algérie sur le financement des PME , 2021).

- Effet de levier financier En évitant d'immobiliser leurs ressources dans l'acquisition d'actifs, les PME peuvent bénéficier d'un effet de levier financier. Cela leur permet de maximiser l'utilisation de leurs capitaux propres pour soutenir leur croissance et leur développement (Article de Revue Algérienne des Finances, 2020).

2.3.2.3. Avantages fiscaux et comptables

Les opérations de crédit-bail offrent des avantages fiscaux et comptables non négligeables pour les PME algériennes, ce qui contribue à améliorer leur situation financière et leur compétitivité.

- Déductibilité fiscale des loyers D'un point de vue fiscal, les loyers versés dans le cadre de contrats de crédit-bail sont généralement déductibles des revenus imposables de l'entreprise. Cela permet de réduire la charge fiscale et d'optimiser la gestion des coûts pour les PME (Code des Impôts directs et taxes assimilées).
- Un allègement progressif du poids de la TVA : la charge de la TVA est étalée sur toute la durée de la location, c'est-à-dire le coût de la TVA est payé par le bailleur le jour de l'acquisition du bien. Le locataire ne paiera la TVA que sur le montant des redevances au fur et à mesure du paiement des loyers
- Traitement comptable avantageux Sur le plan comptable, le crédit-bail permet aux PME d'éviter l'immobilisation de ressources dans l'acquisition d'actifs. Les loyers sont comptabilisés comme des charges d'exploitation, ce qui améliore les ratios financiers de l'entreprise, tels que le ratio d'endettement ou le ratio de liquidité (Norme Comptable Financière n°8).
- Amortissement accéléré des biens Dans certains cas, les PME peuvent bénéficier d'un régime d'amortissement accéléré pour les biens acquis en crédit-bail. Cela leur permet de déduire plus rapidement les coûts liés à ces biens et de réduire leur charge fiscale sur une période plus courte (Loi de Finances complémentaire, 2022).

2.3.2.4. Flexibilité et adaptation aux besoins des PME

Le crédit-bail offre une grande flexibilité qui permet de s'adapter aux besoins spécifiques des PME algériennes, en tenant compte de leur secteur d'activité, de leur taille et de leurs objectifs de développement.

- Durées de location flexibles : les sociétés de crédit-bail proposent généralement des durées de location flexibles, adaptées à la durée de vie des biens loués et aux besoins des PME. Cela leur permet de choisir la durée la plus appropriée pour optimiser leur trésorerie et leur planification financière (Offres de crédit-bail de la société SALEM).
- Options d'achat résiduel avantageuses a l'issue du contrat de crédit-bail, les PME peuvent bénéficier d'options d'achat résiduel à des conditions préférentielles, leur permettant d'acquérir le bien à un coût réduit. Cette flexibilité leur offre la possibilité de conserver les actifs stratégiques pour leur activité (Conditions générales de crédit-bail de la SNL).
- Packages et formules "tout compris" : certains établissements financiers proposent des packages ou des formules "tout compris" qui regroupent le financement, l'assurance, la maintenance et d'autres services liés au bien loué. Cette approche simplifiée permet aux PME de bénéficier d'une solution clé en main, adaptée à leurs besoins spécifiques (Plaquette commerciale de Maghreb Leasing Algérie).

2.3.2.5. Appui au développement et à la compétitivité des PME

Au-delà des bénéfices directs pour les PME, le développement du crédit-bail revêt également un enjeu stratégique pour l'ensemble de l'économie algérienne. En effet, en facilitant l'accès des PME à des ressources clés, cette formule de financement leur permet de renforcer leur compétitivité et leur dynamique de développement.

- Modernisation des outils de production En finançant l'acquisition d'équipements de pointe, le crédit-bail permet aux PME industrielles de moderniser leurs outils de production, d'augmenter leur productivité et d'améliorer la qualité de leurs produits (Étude de cas d'une PME industrielle, 2021). Cette modernisation les rend plus compétitives sur les marchés locaux et internationaux.
- Optimisation des processus et de la logistique, pour les PME de services ou du secteur du transport, le crédit-bail facilite le renouvellement des parcs de véhicules et l'acquisition d'engins performants. Cela optimise leurs processus opérationnels, leur logistique et leurs délais de livraison, renforçant ainsi leur compétitivité (Rapport d'activité d'une société de transport, 2022).
- Expansion et développement L'accès facilité à des locaux professionnels grâce au crédit-bail immobilier permet aux PME commerciales ou de services de s'implanter dans de nouveaux quartiers ou régions, de se rapprocher de leur clientèle et de saisir

de nouvelles opportunités de développement (Exemple de développement d'une chaîne de distribution, 2020).

2.3.3. Initiatives gouvernementales pour promouvoir le crédit-bail auprès des PME

Le gouvernement algérien a un rôle essentiel à jouer pour promouvoir le crédit-bail auprès des petites et moyennes entreprises (PME) et favoriser l'adoption de ce mode de financement alternatif. Voici quelques initiatives clés que les autorités publiques peuvent mettre en place pour atteindre cet objectif.

1) Cadre réglementaire et juridique favorable

Tout d'abord, il est crucial que le gouvernement établisse un cadre réglementaire et juridique solide pour encadrer l'activité du crédit-bail. Ce cadre doit définir précisément les droits et obligations des acteurs impliqués, les modalités de résiliation des contrats, les régimes de responsabilité, ainsi que les procédures de recouvrement en cas de défaut de paiement. Une réglementation rigoureuse et transparente renforcera la confiance des entreprises et des investisseurs dans le crédit-bail, favorisant ainsi son développement (Boudjemaa, 2018).

2) Mise en place des subventions sectorielles ciblées

Les pouvoirs publics peuvent envisager d'accorder des subventions spécifiques aux entreprises de certains secteurs jugés prioritaires qui souhaitent recourir au crédit-bail pour financer leurs investissements. Ces subventions pourraient prendre la forme d'une prise en charge partielle des coûts liés au crédit-bail, comme les loyers ou les frais de dossier.

3) Mesures fiscales incitatives

Les autorités publiques peuvent également mettre en place des mesures fiscales incitatives pour encourager le recours au crédit-bail par les PME. L'octroi d'avantages fiscaux spécifiques, tels que des réductions d'impôts sur les loyers payés ou des déductions fiscales pour les sociétés de crédit-bail, peut contribuer à rendre cette forme de financement plus attractive pour les PME (Djakoun & Bouteldja, 2019).

4) Campagnes de sensibilisation et de formation

Le gouvernement peut également jouer un rôle clé dans la promotion et la sensibilisation des PME aux avantages du crédit-bail. En mettant en place la mise en place des campagnes d'information et de communication, ainsi que des formations et des séminaires destinés aux chefs d'entreprise. (Benmehaia & Brabez, 2016)

5) Développement d'une industrie locale du crédit-bail

Les autorités publiques peuvent également jouer un rôle important dans le développement d'une industrie locale du crédit-bail en Algérie. Cela peut passer par la mise en place de programmes de formation spécifiques pour former des professionnels qualifiés dans ce domaine, ainsi que par l'encouragement de la création de sociétés de crédit-bail nationales (Boudjemaa, 2018).

6) Promotion du crédit-bail comme solution complémentaire

Enfin, les autorités publiques peuvent contribuer à promouvoir le crédit-bail en le présentant comme un outil de financement complémentaire aux prêts bancaires traditionnels, plutôt que comme une solution concurrente. Cette approche permettrait de positionner le crédit-bail comme un instrument supplémentaire dans la palette de solutions de financement disponibles pour les entreprises, en particulier les PME (Benmehaia & Brabez, 2016).

Conclusion du chapitre 02 :

En somme, ce chapitre a permis d'explorer en profondeur le crédit-bail, qui est une formule de financement flexible et adaptée aux besoins des PME. C'est une formule de financement ancienne et elle a connu une évolution remarquable. Le crédit-bail se présente sous plusieurs formes et son rôle est crucial pour les PME algériennes.

Les nombreuses typologies existantes (mobilier, immobilier, financier, opérationnel, etc.) témoignent de la grande modularité du crédit-bail, capable de s'adapter à des situations très diverses. Le processus rigoureux d'octroi par les sociétés spécialisées vise à sécuriser ces montages en évaluant finement les risques.

Pour les PME algériennes en particulier, le crédit-bail représente un levier de financement, en leur donnant accès à des équipements, les véhicules et les locaux et autres sans grever leur trésorerie, cette formule soutient leur développement et leur compétitivité à long terme.

Malgré certains inconvénients, comme un coût global souvent supérieur à l'achat direct, le crédit-bail demeure une solution incontournable. Son avenir passera par l'innovation financière et l'émergence de nouvelles pratiques, tout en conservant ses principes fondateurs d'optimisation des ressources et de partage des risques entre bailleurs et preneurs.

Chapitre 03 :

Le crédit-bail cas de la BADR

Chapitre 03 : Crédit-bail cas de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a lancé le leasing financier dans une première phase afin de diversifier ses produits de soutien à l'économie nationale. Conformément aux résolutions de l'assemblée générale relatives au lancement de l'activité de leasing, la BADR a mis en place le financement par leasing financier en interne.

La BADR a orienté ses efforts vers le financement du matériel produit localement, en particulier le matériel agricole. Le financement du leasing accordé par la BADR exige une participation du preneur de crédit à hauteur de 10% du coût global, versée préalablement sous forme de loyers payés d'avance.

Le client peut bénéficier d'un différé de remboursement de six mois, en fonction de la nature et de la typologie du projet. Selon le type d'activité et la périodicité convenue entre les deux parties, le remboursement peut être trimestriel ou semestriel.

Le taux appliqué est de 9% au TCC (6% + 3% de bonification), et une subvention de 25 à 40% est accordée par l'État aux clients financés par la BADR. Pour les projets subventionnés par l'État, l'apport personnel est calculé à raison de 10% du coût du projet.

C'est dans ce contexte que nous avons tenté de mener une étude empirique d'un dossier sélectionné au sein du BADR Bouzguene à l'aide des techniques d'analyse et d'évaluation bancaires. À cet effet, ce chapitre est subdivisé en trois sections. La première est consacrée à la présentation de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural. La deuxième section porte sur les processus de traitement du dossier de crédit-bail (Leasing agricole). Enfin, la troisième section traite d'un cas pratique d'un dossier de leasing agricole.

Section 01 : Présentation de la banque de l'Agriculture et Développement Rural

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a connu une évolution remarquable au fil des décennies. D'un établissement spécialisé, elle est devenue une banque universelle, capable d'intervenir dans tous les secteurs de l'économie algérienne.

Cette première section retrace les grandes étapes de cette transformation. Nous verrons comment la BADR a su s'adapter aux mutations de l'environnement économique, tout en conservant un rôle de premier plan dans le financement de l'agriculture.

Après avoir présenté les missions initiales de la banque et les circonstances de sa création, nous aborderons les principaux jalons de son développement, depuis la loi sur la monnaie et le crédit de 1990 jusqu'aux évolutions les plus récentes. Nous évoquerons également l'extension de son réseau d'agences et l'augmentation de son capital social, qui témoignent de son importance croissante dans le paysage bancaire algérien.

Enfin, nous présenterons brièvement son organisation interne et les principaux services qu'elle propose, en soulignant la manière dont elle concilie son rôle historique de soutien à l'agriculture avec une activité de banque universelle.

3.1.1. Définition de la banque de l'Agriculture et Développement Rural

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale algérienne créée par décret en 1982. Initialement, elle avait pour mission principale de fournir conseil et assistance aux entreprises publiques économiques dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement, dans le respect du secret bancaire.

En 1990, avec la loi relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une banque à part entière, pouvant recevoir des fonds du public, octroyer des crédits et mettre à disposition les moyens de paiement et de gestion pour sa clientèle.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a considérablement augmenté, passant de 2,2 milliards de dinars algériens à l'époque à 33 milliards de dinars en 1999, puis 54 milliards de dinars en 2021, reflétant son importance grandissante dans le secteur bancaire algérien.

3.1.2. Etapes d'évolution de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est un établissement bancaire public algérien dont le rôle initial était de soutenir le développement du secteur agricole et des zones rurales. À sa création en 1982, elle reprenait 14 agences précédemment gérées par la Banque Nationale d'Algérie (BNA). Depuis, son réseau s'est largement étendu, comptant

aujourd'hui plus de 290 agences réparties sur l'ensemble du territoire national, 41 directions régionales, et employant plus de 7 000 personnes au sein de ses structures centrales, régionales et locales.

Bien qu'elle ait été conçue à l'origine comme une banque spécialisée dans le financement agricole, la BADR a progressivement élargi son champ d'intervention pour devenir une banque universelle, capable d'accompagner le financement de tous les secteurs d'activité économique. Cette diversification de ses activités s'est notamment accélérée suite à la promulgation de la loi n°90/10 de 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Ainsi, on peut distinguer trois grandes étapes dans l'évolution de la BADR : une première phase en tant qu'établissement dédié au monde agricole, une phase de développement et d'expansion de son réseau durant les années 1990, puis sa mutation en banque universelle à partir des années 2000.

3.1.2.1. De 1982 jusqu'à 1990

Durant ses premières années d'existence en tant qu'établissement dédié au secteur agricole, la BADR s'est attelée à renforcer sa présence dans les zones rurales en ouvrant de nombreuses nouvelles agences dans les régions à vocation agricole. Cela lui a permis d'acquérir une solide notoriété et une expertise avérée dans le financement des activités agroalimentaires et de l'industrie mécanique agricole.

Cette spécialisation initiale de la BADR s'inscrivait alors dans le contexte d'une économie planifiée où chaque banque publique se voyait attribuer un champ d'intervention spécifique. En se concentrant sur le monde rural et agricole, elle répondait à sa mission première de soutien au développement de ces secteurs clés.

3.1.2.2. De 1991 jusqu'à 1999 :

Avec la loi 90/10 qui a mis fin à la spécialisation des banques par secteur, la BADR a élargi ses activités au-delà du monde agricole vers d'autres secteurs économiques, tout en restant un partenaire privilégié pour le financement du secteur agricole. Cette diversification l'a notamment amenée à se développer auprès des petites et moyennes entreprises (PME/PMI).

Sur le plan technique, cette période a marqué l'introduction des technologies informatiques au sein de la banque avec plusieurs étapes clés :

- 1991 : Mise en place du système SWIFT pour les opérations de commerce international.

- 1992 : Déploiement du logiciel SYBU avec ses différents modules de gestion bancaire (prêts, opérations de caisse, placements, consultation à distance des comptes).
- 1992 : Traitement en 24h maximum des opérations de commerce extérieur et ouvertures de crédits documentaires.
- 1992 : Introduction du nouveau plan comptable dans les agences.
- 1993 : Informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau.
- 1994 : Lancement de la carte de paiement et retrait BADR.
- 1996 : Mise en place du traitement des opérations bancaires à distance et en temps réel.
- 1998 : Service généralisé de la carte de paiement BADR.

Cette modernisation technologique a permis à la BADR de s'adapter à son nouveau positionnement en tant que banque universelle.

3.1.2.3. De 2000 jusqu'en avril 2002 :

L'étape actuelle est marquée par la nécessité pour les banques publiques, comme la BADR, de s'impliquer davantage dans le financement des investissements productifs et d'adapter leurs activités et prestations aux principes d'une économie de marché.

Dans ce contexte, la BADR a considérablement augmenté les crédits accordés aux petites et moyennes entreprises (PME/PMI) du secteur privé, tout en continuant à soutenir le monde agricole et para-agricole qui reste un de ses domaines clés.

Afin de s'aligner sur les profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de sa clientèle, la BADR a mis en œuvre un programme d'actions quinquennal axé sur la modernisation de la banque, l'amélioration des services et l'assainissement comptable et financier. Voici les principales réalisations de ce programme à ce jour :

- 2000 : Diagnostic complet des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau aux normes internationales.
- 2000 : Généralisation du système en réseau avec migration du progiciel SYBU en architecture client-serveur.
- 2001 : Assainissement comptable et financier.
- 2001 : Refonte des procédures de traitement des dossiers de crédits, avec des délais désormais entre 20 et 90 jours selon le type et le niveau de validation.

- 2001 : Concrétisation du concept de "banque assise" avec services personnalisés dans certaines agences pilotes.
- 2001 : Introduction du nouveau plan comptable au niveau central.
- 2001 : Déploiement du réseau MEGAPAC dans les agences et structures centrales.
- 2001 : Mise en place de la dématérialisation des moyens de paiement et du transport d'images de valeurs.
- 2002 : Généralisation du concept de "banque assise" avec services personnalisés aux principales agences du réseau.

3.1.3. Missions et Objectifs :

La BADR a été créée dans le cadre d'une volonté politique visant à restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et améliorer les conditions de vie dans les zones rurales. Ses principales missions consistent à :

- Traiter l'ensemble des opérations bancaires classiques : crédits, opérations de change, gestion de la trésorerie.
- Ouvrir des comptes pour toute personne physique ou morale qui en fait la demande.
- Collecter les dépôts à vue et à terme afin de drainer l'épargne.
- Contribuer au développement du secteur agricole qui constitue son cœur de métier historique.
- Promouvoir spécifiquement les activités liées à l'agriculture, l'agroalimentaire, l'agro-industrie et l'artisanat.
- Contrôler, en coordination avec les autorités de tutelle, la conformité des mouvements financiers des entreprises clientes.

Ainsi, bien qu'étant devenue une banque universelle, la BADR conserve une mission prioritaire de financement et de soutien aux activités agricoles et rurales, en cohérence avec les objectifs ayant présidé à sa création.

Les Objectifs De La BADR :

- Augmenter ses ressources de manière optimale en termes de coûts, et assurer une gestion rigoureuse de ses fonds, en accordant des crédits productifs et diversifiés dans le respect des réglementations en vigueur.
- Gérer de façon rigoureuse sa trésorerie, aussi bien en dinars algériens qu'en devises étrangères.

- Assurer un développement harmonieux de la banque dans l'ensemble des domaines d'activités qui la concernent.
- Poursuivre l'extension et le redéploiement de son réseau d'agences à travers le territoire.
- Satisfaire sa clientèle en lui proposant des produits et services adaptés et répondant à ses besoins.
- Adopter une gestion dynamique et performante en matière de recouvrement des créances.
- Renforcer son développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques marketings et de nouvelles gammes de produits innovants.

3.1.4. Rôle du service étranger :

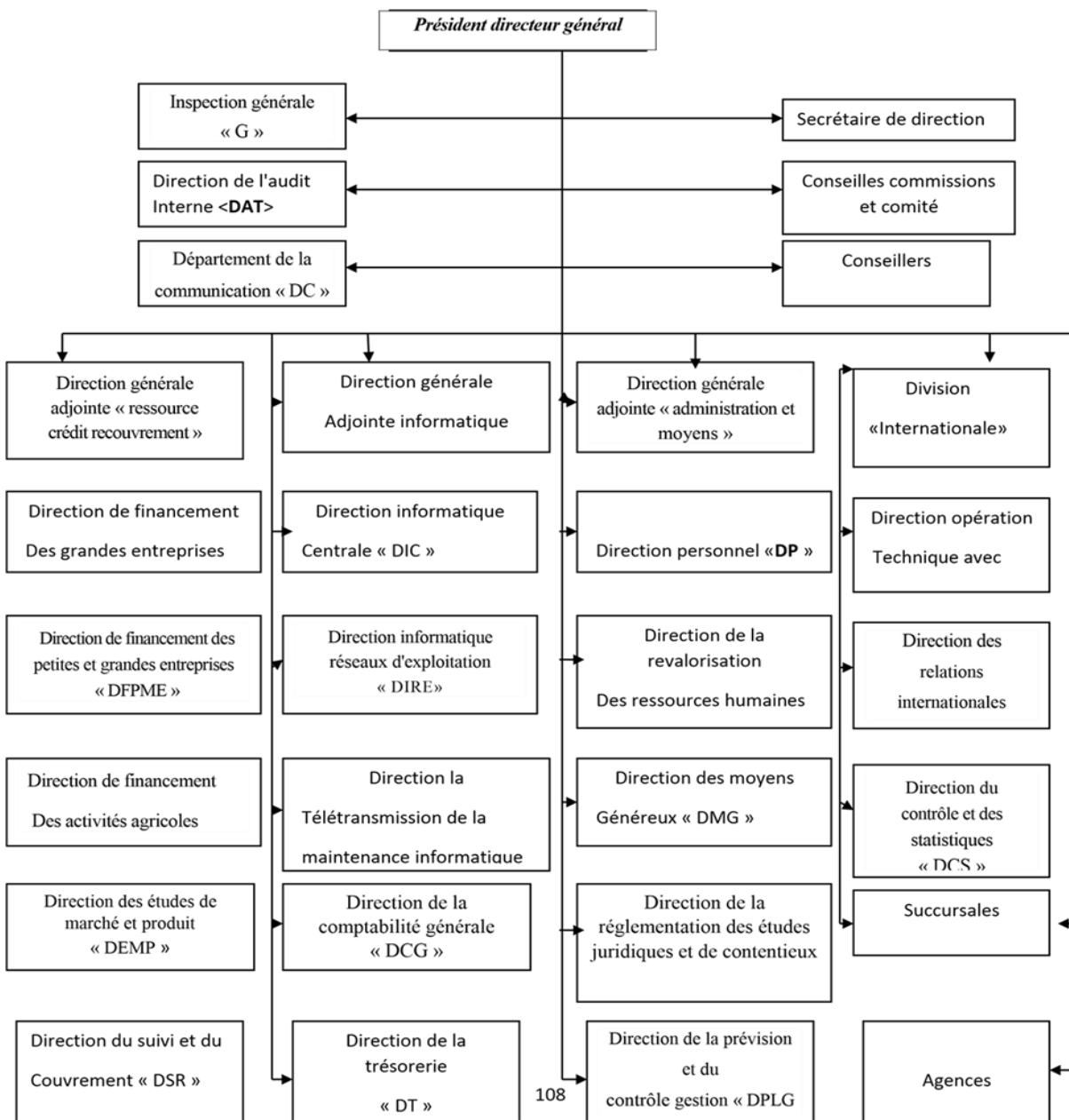
Le service étranger réalise, gère et supervise les opérations liées aux relations avec les correspondants étrangers, notamment dans le cadre du commerce international.

Ses objectifs sont les suivants :

- Assurer la domiciliation des opérations de commerce extérieur.
- Traiter les remises documentaires et les crédits documentaires.
- Exécuter les ordres de transferts autorisés par la réglementation des changes.
- Superviser les opérations de change effectuées au service caisse.
- Gérer les différents types de contrats et garanties (exportation, admission temporaire, lettres de garantie, bons de cession...).
- Etablir des statistiques à l'attention de la hiérarchie.
- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la Banque d'Algérie dans les délais réglementaires.

3.1.5. Organigramme général de la BADR :

Figure N°10 : Organigramme général de la BADR



Source : document remis par l'agence BADR.

3.1.6. Organisation de la structure de la BADR :

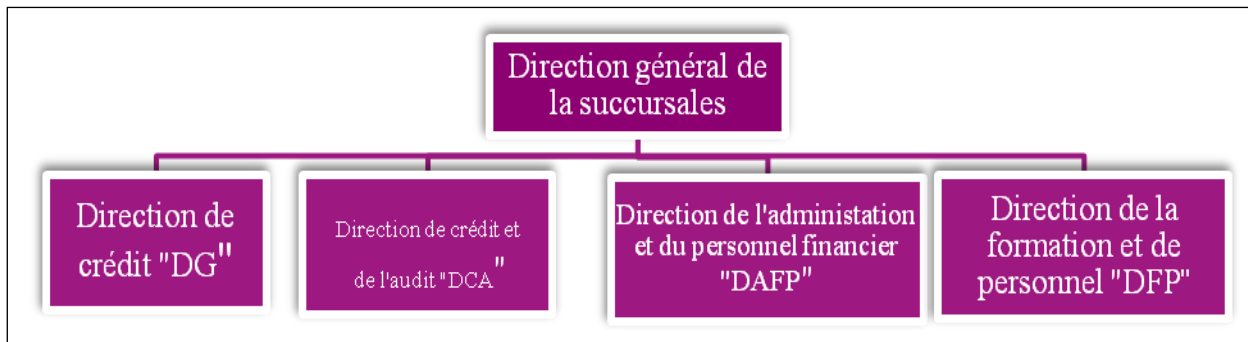
La BADR est organisée avec une représentation au niveau de chaque wilaya, sous la forme de directions régionales qui représentent la direction générale en cas de besoin.

Ces structures régionales sont composées comme suit :

- Un directeur régional à leur tête.
- Quatre sous-directions qui chapeautent différents services.

- Un ensemble d'agents répartis dans ces différents services.

Figure N°11: L'organisation de la structure de la BADR



Source : document remis par l'agence BADR Bouzguene

Le rôle de ces directions régionales (succursales) est d'assurer le contrôle, l'animation, la supervision et le soutien du travail effectué par les agences bancaires de leur zone géographique. Ce sont ces agences qui réalisent directement l'ensemble des opérations bancaires auprès de la clientèle

3.1.7. Présentation de l'agence d'accueil (BADR de BOUZGUENE « 585 »)

L'agence BADR de Bouzguène « 585 » a été créée en 1982 après la restructuration de la BNA. Elle est dotée d'un système de « banque assises », ce système est composé de deux groupes de travail, le « front office » et le « back office ».

3.1.7.1 Front Office :

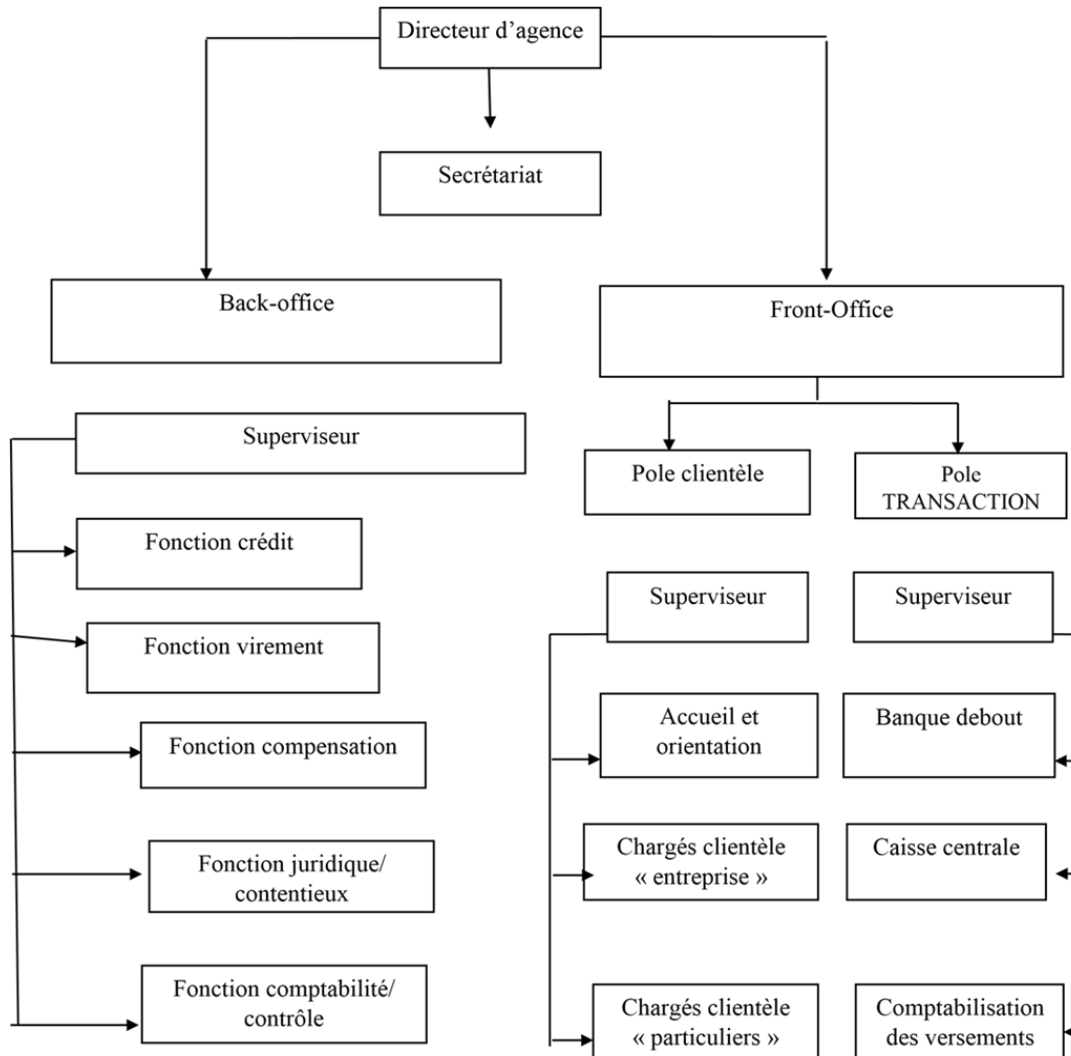
Le concept de "banque assise" mis en place par la BADR permet d'offrir à la clientèle un espace accueillant et adapté à ses besoins. Il lui garantit un service personnalisé grâce à la prise en charge et au traitement de l'ensemble de ses opérations bancaires par un chargé de clientèle dédié. La clientèle bénéficie également d'une assistance et de conseils de qualité en matière de gestion de patrimoine et de placements bancaires et financiers. Le tout dans un environnement convivial conçu pour sa commodité.

3.1.7.2 Back Office :

Le Back Office regroupe les ressources techniques et humaines nécessaires pour traiter en temps réel les ordres et opérations transmis par le Front Office. Son rôle est d'apporter l'assistance, les conseils et les informations permettant une bonne exécution des opérations pour les clients. Il est chargé des tâches administratives, techniques et opérationnelles liées aux transactions bancaires, dans le respect de délais précis impliquant parfois d'autres structures internes ou externes à la banque. Le Back Office comprend plusieurs services spécialisés tels que le service crédit, le

service de portefeuille, le service comptabilité et le service virements. Nous nous intéresserons plus particulièrement au service crédit.

Figure N° 12 : L'organigramme de l'organisation de l'agence BADR



La source : document remis par l'agence (BADR)

3.1.7.3 Présentation et organisation du service crédit :

Le service crédit représente la cellule opérationnelle essentielle de toute agence bancaire, car il est chargé de faire fructifier les ressources de la banque par l'octroi de crédits sains.

Le service crédit est divisé en trois sections qui se répartissent les différentes tâches liées au processus de crédit:

- Une section dédiée à la réception des demandes de crédit émanant des clients.
- Une section chargée de l'étude et de l'analyse des dossiers de crédit.
- Une section assurant le suivi et le contrôle de l'utilisation des crédits accordés.

Ainsi, de la prise en charge initiale de la demande client jusqu'au suivi final de l'utilisation du crédit octroyé, en passant par l'étude approfondie du dossier, le service crédit couvre l'intégralité du cycle de vie du crédit au sein de l'agence bancaire.

a) Le rôle de la cellule étude et analyse:

Cette cellule est composée de chargés de clientèle et de chargés d'étude. Les chargés de clientèle sont responsables de la réception et de la vérification des dossiers de crédits. Les chargés d'étude, quant à eux, se chargent de l'étude et du montage de ces dossiers.

b) Le rôle de la cellule suivi des engagements:

Tout comme la cellule précédente, cette cellule est composée de chargés de clientèle et de chargés d'étude. Sa mission principale est le suivi et la gestion des dossiers de crédits, ainsi que le recouvrement des créances.

c) Le rôle de la cellule juridique:

Cette cellule sert d'interlocutrice aux différents services d'exploitation et d'administration. Elle est chargée de tous les problèmes d'ordre juridique, du suivi des règlements des opérations faisant l'objet de contentieux, et du recouvrement des créances litigieuses et contentieuses.

3.1.7.4.1 Les relations fonctionnelles :

Le service crédit entretient des relations fonctionnelles avec différents organismes et services, à savoir :

➤ **Au sein de l'agence :**

- Le service de caisse et portefeuille pour les opérations liées aux retraits, virements, versements, encaissements et escompte de chèques et effets.
- Le service étranger dans le cadre des crédits extérieurs.
- Le service contrôle.

➤ **Au niveau de la banque :**

- Le groupe régional d'exploitation auquel sont transmis les dossiers de crédit pour prise de décision dans la limite de ses prérogatives.
- La direction des crédits pour l'assistance, l'évaluation et la mise en place des crédits.
- La direction financière en matière de mobilisation des crédits et des besoins financiers.

- La direction des affaires juridiques et contentieuses pour l'orientation juridique et la gestion des affaires prétentieuses et contentieuses.

- La direction de la comptabilité.

➤ **En dehors de la banque :**

- Les centrales de la Banque d'Algérie (centrale des impayés, des risques, des bilans).

- Les administrations fiscales, douanières et la conservation foncière.

3.1.7.4.2 Les relations hiérarchiques :

Le service de crédit entretient des relations hiérarchiques avec les autres compartiments de la banque. Il est placé sous l'autorité du directeur de l'agence, qui assure la médiation entre le service et les structures hiérarchiques supérieures.

Étant donné que l'agence dispose d'un pouvoir décisionnel limité, les dossiers de crédit sont transmis au

Comité du groupe régional d'exploitation pour une étude complémentaire, dans la limite de ses pouvoirs décisionnels. Au-delà de ces pouvoirs, le groupe régional d'exploitation soumet les dossiers à sa hiérarchie, à savoir la Direction Générale, pour une décision et une autorisation finale.

Section 02 : processus de traitement du dossier de crédit-bail

L'octroi d'un crédit-bail par la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) ne se fait pas de manière automatique. Il est soumis à un processus d'analyse rigoureux, visant à évaluer la viabilité du projet et la solvabilité du demandeur.

Cette deuxième section se propose d'examiner en détail les différentes étapes du traitement d'un dossier de crédit-bail par la BADR. De la réception de la demande à la décision finale d'octroi ou de refus, nous verrons comment les différents services de la banque interviennent pour analyser le dossier et émettre un avis.

Nous présenterons les différents documents et informations que le demandeur doit fournir pour constituer son dossier, ainsi que les critères sur lesquels la banque s'appuie pour évaluer la solidité du projet. Nous verrons également comment la BADR s'attache à vérifier la conformité du dossier aux normes et réglementations en vigueur.

Enfin, nous aborderons les modalités de mise en place du crédit-bail en cas d'accord, ainsi que les engagements et responsabilités qui incombent aux deux parties tout au long de la durée du contrat.

3.2.1. Réception du dossier :

Le dossier de crédit-bail est déposé auprès de l'Agence Locale d'Exploitation (ALE) par un chargé de clientèle. La constitution du dossier varie selon la taille et l'activité de l'entreprise, comme indiqué dans le tableau suivant :

Tableau N° 04 : Tableau de constitution du dossier

<i>Type d'entreprise</i>	<i>Documents requis</i>
<i>PME</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Demande de location du matériel - Registre de commerce - Statuts et pouvoirs de signature - Extrait de rôle - Etude technico-économique - Bilans et comptes de résultats (3 dernières années) - Bilan prévisionnel (5 ans pour nouvelles entreprises) - Facture pro-forma des équipements - Autorisations obligatoires
<i>Agriculture</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Demande de location du matériel - Réponse de la centrale des risques - Notification de soutien - Facture pro-forma - Carte d'agriculteur - Permis de conduire et CIN - Extrait de rôle et NIF - CASNOS à jour - Attestations CNAS et CNMA - Extrait de naissance - Certificat de résidence - Pièce d'identité - Justificatif de jouissance de l'exploitation - PV de visite préfinancement - Fiche signalétique - Fiche technique de l'exploitation - Justificatifs des revenus agricoles - Plan prévisionnel des cultures et revenus - Autorisations obligatoires
<i>Pêche et aquaculture</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Demande de location du matériel - Extrait de naissance - Certificat de résidence - Fascicule de pêche - Etude technico-économique - Autorisation d'exploitation

	<ul style="list-style-type: none"> - Poste à quai - Titre de concession - Autorisations obligatoires
<i>Autres activités</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Documents d'identification - Évaluation des revenus - Justificatifs de qualification professionnelle - Autorisations obligatoires

Source : Réalisé par nos soins à partir d'un document de la Badr

3.2.1.2. Acceptation ou rejet du dépôt du dossier

Après vérification de la complétude du dossier par le Back Office, l'ALE enregistre le dossier si complet :

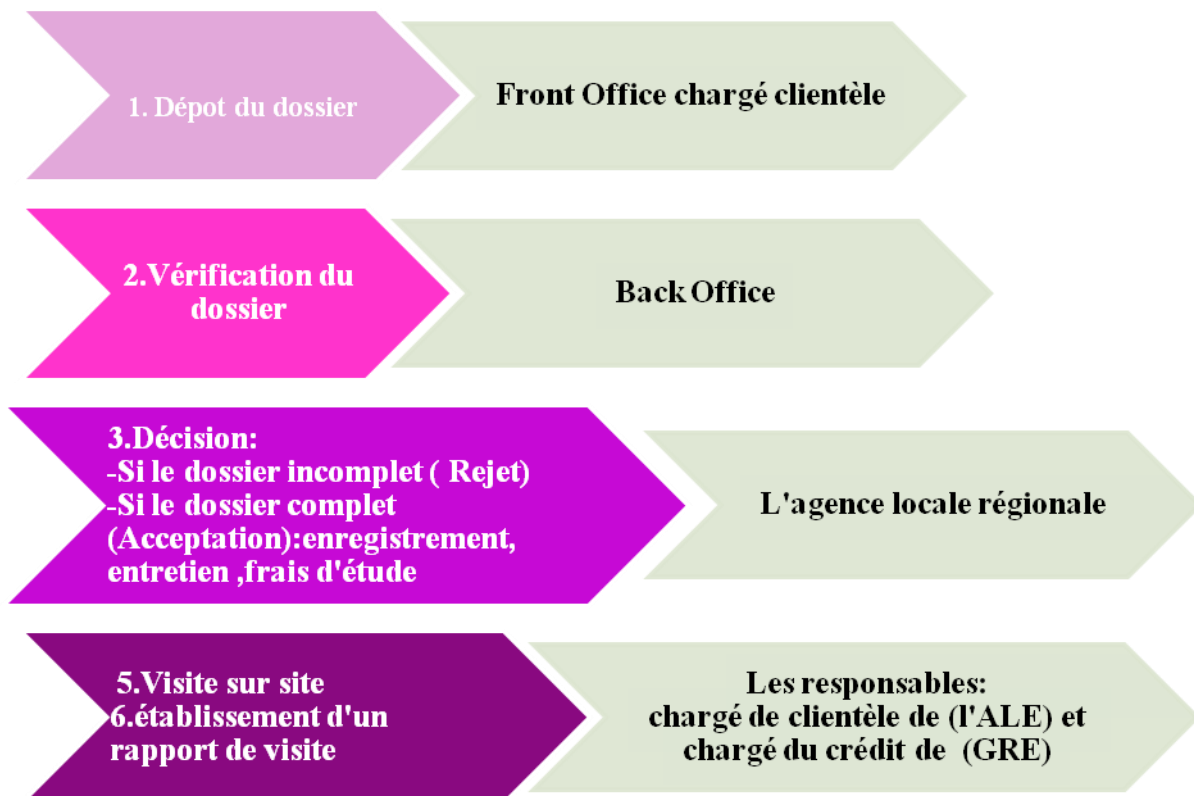
- Enregistrement et numérotation
- Entretien préliminaire avec le promoteur
- Paiement des frais d'étude (10000 DA)
- Délivrance d'un récépissé

Si incomplet : Rejet et restitution au client pour compléter

3.2.1.3. Visite sur site

Une visite sur site est effectuée conjointement par le chargé de clientèle de l'ALE et le chargé du crédit du Groupe Régional d'Exploitation (GRE). Un rapport de visite est établi à l'issue de cette visite.

Figure N°13 : Schéma sur la réception d'un dossier



Source : Réalisé par nos soins à partir d'un document de la Badr

3.2.2. Etude du dossier :

Il comprend les étapes suivantes :

A. Dossier relevant du pouvoir de l'Agence Locale d'Exploitation (ALE) :

Le dépôt du dossier s'effectue obligatoirement au niveau de l'Agence Locale d'Exploitation (ALE):

Tableau N° 05 : dossier relevant du pouvoir de l'Agence Locale d'Exploitation (ALE)

Etape	Description
1	Présentation de l'entreprise
2	Transmission du dossier complet au Groupe Régional d'Exploitation (GRE)

Source : fait par nos soins à partir d'un document de la Badr

B. Dossier relevant du pouvoir du GRE :

Le Groupe Régional d'Exploitation doit :

Tableau N° 06 : Dossier relevant du pouvoir du GRE

Etape	Description
1	Revérification des documents transmis par l'ALE
2	Etude du dossier et avis motivé (Acceptation/Rejet)
3	Etablissement du ticket d'autorisation (Si accord)
4	Transmission à la Direction des Financements Spécifiques (DFS) si montant > pouvoirs GRE

Source : fait par nos soins à partir d'un document de la Badr

Les délais de traitement des demandes de financement sont impartis pour chaque palier de décision comme suit :

- ALE :15 jours
- GRE :15 jours
- DFS15 jours

3.2.3. Mise en place du crédit-bail :

A la réception de l'autorisation d'engagement. L'ALE doit suivre le cheminement ci-après :

Figure N°14 : La mise en place du crédit



Source : fait par nos soins à partir d'un document de la Badr

3.2.4. Modalités de fonctionnement du leasing par la BADR :

- **Montants de crédit :**

Tableau N° 07: les montants de crédit

<i>Modalité</i>	<i>Description</i>
Montant maximum	100% du coût des équipements à acquérir
Participation du crédit-preneur	Généralement 20% à 30% du coût global, versés préalablement sous forme de loyers payés d'avance

Source : Réalisé par nos soins à partir d'un document de la Badr

- **Durée de location:**

Tableau N° 08: la durée de location

<i>Modalité</i>	<i>Description</i>
Durée	De 3 à 5 ans
Différé	Possible, de 6 mois à 1 an, selon la nature et la typologie du projet

Source : Réalisé par nos soins après de nombreuses lectures.

- **apport personnel (l'autofinancement):**

Tableau N° 09 : l'apport personnel (l'autofinancement)

<i>Situation</i>	<i>Apport personnel</i>
Opération sans aide publique	20% à 30% du coût global, sous forme de loyers payés d'avance
Projets soutenus par les pouvoirs publics	10% du coût brut du projet. La subvention accordée vient en déduction de la base de calcul des loyers : Base de calcul des loyers = Coût total du projet - Autofinancement – Subvention

Source : Réalisé par nos soins à partir d'un document de la Badr

- **Périodicité et modalités de remboursement :**

- Le remboursement peut être mensuel, trimestriel ou annuel, selon le type d'activité et la périodicité convenue entre les parties.
- Le loyer est déterminé en fonction du coût du matériel à la date de paiement de la facture du fournisseur.
- En cas de variation du taux de change ou d'autres éléments, les loyers, la valeur résiduelle, les intérêts de retard et les intérêts intercalaires sont modifiés en conséquence. Le client est notifié.
- Les loyers et frais accessoires sont payables selon les modalités définies dans les conditions particulières.
- Tout retard de paiement entraîne la perception d'intérêts de retard au taux déterminé dans les conditions particulières.

- Les intérêts échus et non payés sont capitalisés et produisent de nouveaux intérêts au taux des intérêts de retard.
- Les sommes payées par anticipation donnent lieu au versement d'intérêts intercalaires calculés au taux indiqué dans les conditions particulières.
- En cas de non-paiement générant des intérêts de retard, la banque imputera tout paiement en priorité à ces intérêts.

- **Taux d'intérêt:**

Le taux est fixe à 9% TTC/an.

- **Intérêts intercalaires :**

Sont ceux fixés par les conditions générales en vigueur en fonction des clauses conventionnelles du prêt

- **Garanties demandées:**

La banque exige :

- Le versement au préalable en compte des loyers requis d'avance.
- L'enregistrement du contrat liant les deux parties au niveau des domaines.
- Une caution personnelle du dirigeant et celle des associés.
- Garanties éventuelles données par les institutions nationales de garanties comme le FGAR, CGCI...etc.

- **Contrat de crédit-bail**

Le contrat de crédit-bail (ou leasing) est une forme de financement permettant à une entreprise (le crédit-preneur) d'acquérir l'usage d'un bien d'équipement auprès d'un établissement financier (le crédit-bailleur) moyennant le paiement de loyers périodiques. Ce contrat présente plusieurs caractéristiques importantes :

1. **Propriété du bien :**

Le bien reste la propriété de l'établissement financier pendant toute la durée du contrat. Le crédit-preneur doit veiller à ce que le bien comporte une plaque d'identification visible du propriétaire. Il est interdit de donner le bien en gage, de le sous-louer ou de le prêter.

2. Responsabilités des parties :

- Le crédit-preneur choisit librement le bien, négocie les conditions avec le fournisseur (prix, livraison, etc.) et dresse un procès-verbal de livraison (PVL) à transmettre à la banque.
- En cas de non-conformité, le crédit-preneur doit informer la banque et faire appel à un expert pour constater les anomalies.
- La banque peut résilier le contrat si les conditions ne sont pas respectées par le crédit-preneur.

3. Exploitation du bien :

Le crédit-preneur est responsable de l'installation, de l'entretien et des réparations du bien. Il doit l'utiliser conformément à sa destination et ne peut y apporter de modifications sans l'accord de la banque.

Figure N°15 : les principales Obligations du crédit-preneur.



Source : fait par nos soins à partir d'un document de la Badr

4. Assurance du bien :

Dès le transfert des risques, le crédit-preneur est responsable des dommages et doit assurer le bien à ses frais auprès d'une compagnie solvable. Il ne peut modifier la police d'assurance sans l'accord de la banque.

5. Promesse de vente (option d'achat) :

À l'issue du contrat, la banque peut proposer au crédit-preneur d'acheter le bien à sa valeur résiduelle. Pour lever l'option d'achat, le crédit-preneur doit avoir respecté toutes ses obligations et en informer la banque 15 jours avant l'échéance.

Tableau n°10 : Exemples de valeurs résiduelles selon la durée du contrat à partir d'un document

<i>Durée du contrat</i>	<i>Valeur résiduelle</i>
36 mois	2% du prix d'achat
48 mois	2% du prix d'achat
60 mois	2% du prix d'achat

Source : fait par nos soins à partir d'un document de la Badr

6. Expiration du contrat :

Si le crédit-preneur ne lève pas l'option d'achat, il doit restituer le bien en bon état à la banque à ses frais. En cas de retard, une indemnité de jouissance est appliquée. Le crédit-preneur peut toutefois demander la conclusion d'un nouveau contrat de location.

7. Recouvrement des loyers :

Les loyers sont payables selon la périodicité convenue. Des pénalités de retard sont appliquées en cas de retard de paiement.

Section 03: Étude d'un cas pratique

L'octroi d'un crédit-bail nécessite une analyse rigoureuse du dossier du demandeur afin de s'assurer de la viabilité du projet et de la capacité de remboursement de l'emprunteur.

Au fil de notre analyse, nous mettrons en lumière les critères d'évaluation utilisés par la banque pour statuer sur l'accord ou le refus du financement. Cette étude de cas permettra ainsi de mieux comprendre les enjeux et les modalités du crédit-bail dans le secteur agricole algérien, tout en illustrant concrètement le processus décisionnel de la BADR.

3.3.1. Présentation du client :

- Nom raison social : *****
- Forme juridique : personne physique
- Secteur d'activité : agricole
- Tel : +213*****
- Adresse d'exploitation : village ***** , Commune ***** , Wilaya de Tizi-Ouzou.
- Projet : Acquisition d'un Tracteur.

Cette entreprise se classe comme une Très Petite Entreprise (TPE) selon la loi algérienne n° 17-02 du 10 janvier 2017 définissant les PME. En effet, son chiffre d'affaires Prévisionnel maximal de 11 440 000 DA (année N+1) et son total du bilan Prévisionnel maximal de 11 090 464,63 DA (année N+1) sont nettement inférieurs aux seuils de 40 millions DA et 20 millions DA respectivement, fixés pour les petites entreprises, ce qui la classe comme une Très Petite Entreprise (TPE) .

3.3.1 Description du matériel :

Le client voudrait acquérir un Tracteur, voici plus de détails dans la facture suivante :

Tableau N°11 : Facture du materiel.

<i>Description</i>	<i>Nombre</i>	<i>FOURNISSEUR</i>	<i>Prix en Dinars</i>
Tracteur 82CVa04RM Mot DEUTZ	01	PMAT	4 439 750.00
		TVA 19%	843 552.50
		Total TTC	5 283 302.50
		Durée de location	5ans

Source : fait par nos soins à partir d'un document de la Badr

3.3.2. Présentation de fournisseur :

L'Entreprise Publique Economique PMAT est une société par actions au capital social de 4 463 millions de Dinars. PMAT est filiale d'AGM (Algerian Group of Mechanics) et fait partie de la Division Matériels et Équipements Agricoles dont l'objectif principal est de répondre aux besoins de la mécanisation de toutes les filières agricoles.

Avec un effectif de 580 employés, PMAT a pour mission la commercialisation des machines et matériels agricoles, le service après-vente, la maintenance des équipements, la pièce de rechange du machinisme et équipements agricoles, et la prestation des services agricoles.

3.3.3. Structure de financement de l'investissement :

Pour l'investissement de son projet, le gérant X a réussi à obtenir une subvention de 26,06% du cout de l'investissement de la part de la FNDA. Il a sollicité un crédit bancaire auprès de la

BADR qui s'élève à 63,94% du cout de l'investissement. Il ajoute à ça un apport personnel de 10% du cout de l'investissement. Tout cela est détaillé dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°12 : Structure de financement (en DA)

<i>Designation</i>	<i>Coût global</i>	<i>Crédit bancaire</i>	<i>Apport personnel</i>	<i>Subvention de l'état</i>
Coût des investissements	4 439 750.00	2 618 775.00	443 975.00	1 377 000.00
Total	4 439 750.00	2 618 775.00	443 975.00	1 377 000.00
Percentage	100%	63,94%	10%	26,06%

Source : fait par nos soins à partir des données fournies par la BADR

3.3.4 Prévisionnel des 5 années à venir

D'après les estimations qui sont fournies par le promoteur, ressortiront les TCR et bilans prévisionnels suivants.

3.3.4.1. Bilan prévisionnel :

Tableau n°13 : Bilans prévisionnels (en DA)

<i>Actif</i>					
<i>Rubriques</i>	<i>N</i>	<i>N+1</i>	<i>N+2</i>	<i>N+3</i>	<i>N+4</i>
Matériel de transport	5 283 302.50	4 226 642.00	3 169 981.50	2 113 321.00	1 056 660.50
Équipements de production	-	-	-	-	-
Amortis materiel de production	-	-	-	-	-
Amortis. Materiel de transport	105 660.50	1 056 660.50	1 056 660.50	1 056 660.50	1 056 660.50
Total investissement	4 226 642.00	3 169 981.50	2 113 321.00	1 056 660.50	-
Matière et fournitures	-	60 726.55	441 792.60	822 858.65	1 203 924.70

Total stocks	-	60 726.55	441 792.60	822 858.65	1 203 924.70
Banque	2 318 856.58	7 824 756.58	2 060 806.58	552 556.58	222 681.58
Caisse	20 000 .00	35 000 .00	50 000.00	50 000.00	30 000.00
Créance/clients	-	-	-	-	-
Total	231 856.58	7 859 756.58	2 110 806.58	602 556.58	25 2681.58
Total actif	6 545 498.58	1 109 464.63	4 665 920.18	2 482 075.73	1 456 606.28

Source: document interne à l'agence BAD

<i>Passif</i>					
<i>rubriques</i>	<i>N</i>	<i>N+1</i>	<i>N+2</i>	<i>N+3</i>	<i>N+4</i>
Compte d'exploitation	-	-	-	-	-
Compte d'exploitant	528 330.25	528 330.25	528 330.25	528 330.25	528 330.25
Résultat de l'exercice	2 138 856.58	7 859 756.58	2 110 806.58	602 556.58	252 681.58
Total	2 847 186.83	8 388 086.83	2 639 136.83	1 130 886.83	781 011.83
Emprunt bancaire	3 377 972.25	2 702 377.80	2 026 783.35	1 351 188.90	675 594.45
Détention p/compte	-	-	-	-	-
Dettes d'exploitation	320 339.50	-	-	-	-
Total dettes	3 698 311.75	2 702 377.80	2 026 783.35	1 351 188.90	675 594.45
Total passif	6 545 498.58	1 109 464.63	4 665 920.18	2 482 075.73	1 456 606.28

Source: document interne à l'agence BADR

3.3.4.2 Tableau des comptes des résultats prévisionnels

Tableau N°14: TCR (en DA)

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	5 338 000.00	11 440 000.00	4 812 500.00	3 412 500.00	2 707 500.00
Matières et frais	800 700.00	1 372 800.00	481 250.00	409 500.00	135 375.00
Services	218 000.00	207 000.00	220 000.00	400 000.00	319 000.00
Valeur ajoutée	4 319 300.00	9 860 200.00	4 111 250.00	2 603 000.00	2 253 125.00
Affiliation CASNOS	32 400.00	32 400.00	32 400.00	32 400.00	32 400.00
Frais personnels	-	-	-	-	-
Impôts et taxes	-	-	-	-	-
Frais financiers (intérêts)	185 788.47	185 788.47	185 788.47	185 788.47	185 788.47
Frais divers (assurances)	50 000.00	50 000.00	50 000.00	50 000.00	50 000.00
Dat. Aux amortissements	1 056 660.50	1 056 660.50	1 056 660.50	1 056 660.50	1 056 660.50
Résultats d'exploitation	2 994 451.03	8 535 351.03	2 786 401.03	1 271 511.03	928 276.03
Résultats brut	2 994 451.03	8 535 351.03	2 786 401.03	1 271 511.03	928 276.03
Remboursement emprunt	675 594.95	675 594.95	675 594.95	675 594.95	675 594.95
Résultats de l'exercice	2 318 856.58	7 859 756.58	2 110 806.58	602 556.58	252 681.58

Source: document interne à l'agence BADR

Commentaire

- Suivant les données recueillies, les résultats à réaliser sont positifs et satisfaisants.
- On constate que le chiffre d'affaires est variable, mais il est positif durant toute la période d'exploitation, cette variation est en rapport à la récolte saisonnière.
- La valeur ajoutée augmente tant sur le plan de la productivité, que sur le plan de la rentabilité (le résultat brut est aussi positif) malgré l'intégration de toutes les charges.

3.3.5. Analyse par ratio :

3.3.5.1. Ratios de structure :

Tableau N°15: calcul des ratios de structure

<i>Ratio</i>	<i>Loi</i>	<i>N</i>	<i>N+1</i>	<i>N+2</i>	<i>N+3</i>	<i>N+2</i>
Capacité d'auto-financement	Capitaux propres / Total bilan	43,4%	76,5%	56,5%	46,7%	54,4%
Capacité d'endettement	Dettes / Total bilan	56,5%	24,3%	43,5%	53,3%	45,6%

Source : tableau élaboré par nos soins

Interprétation :

- L'autonomie financière s'améliore nettement en N+1 et reste à un niveau satisfaisant (> 50%) sur la période, ce qui montre une bonne indépendance financière vis-à-vis des créanciers.
- L'endettement est élevé en N mais diminue fortement en N+1. Il remonte ensuite tout en restant inférieur à 60%, ce qui reste acceptable. De ce fait la capacité à rembourser les dettes semble bonne au vu de la rentabilité.

3.3.5.2. Ratios de rentabilité :

Tableau N°16: calcul des ratios de rentabilité

<i>Ratio</i>	<i>Loi</i>	<i>N</i>	<i>N+1</i>	<i>N+2</i>	<i>N+3</i>	<i>N+4</i>
Rentabilité financière	Résultat net / Capitaux propres	81,4%	93,7%	80,0%	53,3%	32,4%
Rentabilité commerciale	Résultat net / Chiffre d'affaires	43,4%	68,7%	43,9%	17,7%	9,3%
Rentabilité économique	Résultat d'exploitation / Total actif	45,7%	77,0%	59,7%	51,2%	63,7%

Source : tableau élaboré par nos soins

Interprétation :

- La rentabilité financière est très élevée en N et N+1 (> 80%), ce qui indique une excellente performance pour les actionnaires. Cependant, elle diminue progressivement à partir de N+2, tout en restant à un niveau satisfaisant en N+2 et N+3 (> 50%). En N+4, la rentabilité financière est plus faible mais reste appréciable (> 30%).

- La rentabilité commerciale suit la même tendance que la rentabilité financière. Elle est exceptionnelle en N+1 (68,7%), indiquant une très forte profitabilité des ventes. Bien qu'elle diminue ensuite, elle reste satisfaisante en N+2 (43,9%) avant de baisser significativement en N+3 et N+4, tout en restant positive.
- La rentabilité économique est très élevée sur toute la période (> 45%), ce qui montre une excellente performance dans l'utilisation des actifs pour générer des profits. Elle atteint un pic en N+1 (77%) avant de redescendre tout en restant à un très bon niveau (> 50%). Cela indique une gestion efficace des ressources de l'entreprise.

En conclusion, les ratios de rentabilité sont globalement très satisfaisants, en particulier en début de période. Malgré une baisse progressive, ils restent à des niveaux appréciables. L'entreprise démontre une forte capacité à générer des profits par rapport à ses capitaux propres, ses ventes et ses actifs. Il faudra cependant surveiller la tendance baissière pour s'assurer de la pérennité de cette performance.

3.3.6. Analyse de la rentabilité des investissements

3.3.6.1. Capacité d'autofinancement

Tableau N°17: Le Cash-flow (en DA)

	<i>N</i>	<i>N+1</i>	<i>N+2</i>	<i>N+3</i>	<i>N+4</i>
Résultats de l'exercice (1)	2 318 856.58	7 859 756.58	2 110 806.58	602 556.58	252 681.58
Donations aux Amortissements(2)	1 056 660.58	1 056 660.58	1 056 660.58	1 056 660.58	1 056 660.58
Cash flow brut (3) (1)+(2)=(3)	3 375 517.08	8 916 417.08	3 167 467.08	1 659 217.08	1 309 342.08

Source : document interne la BADR

$$\text{Cash-flow brut} = \text{Résultat de l'exercice} + \text{Dotations aux amortissements}$$

Commentaire :

Le cash-flow brut représente la capacité de l'entreprise à générer de la trésorerie à partir de son activité, avant prise en compte des investissements et des financements. On observe un pic de

cash-flow brut en N+1 à 8 916 417,08 DA, ce qui est cohérent avec le pic de résultat observé cette même année. Les années suivantes, le cash-flow brut diminue progressivement, mais reste à un niveau confortable. Cela indique que l'entreprise génère suffisamment de trésorerie pour couvrir ses besoins courants et pour faire face aux remboursements du crédit octroyé par la banque.

3.3.6.2. Flux actualisé :

Tableau N°18: Flux non actualisés (en DA)

<i>Années</i>	<i>Flux non Actualisés (cash-flow)</i>	<i>Coefficient d'actualisation</i>	<i>Flux actualisés</i>	<i>Flux actualisés Cumulés</i>
N	3 375 517.08	0.952	3 213 492.26	3 213 942.26
N+1	8 916 417.08	0.907	8 087 190.29	11 300 682.54
N+2	3 167 467.08	0.864	2 736 691.55	14 037 374.10
N+3	1 659 217.08	0.823	1 365 535.65	15 402 909.75
N+4	1 309 342.08	0.784	1 026 524.19	16 429 433.94
Totaux	18 427 960.38		16 429 433.94	60 383 892.59
			Moyenne	2 347 061.99

Source : document interne à la BADR

$$\text{Flux actualisés} = \text{Flux non actualisés} * \text{Coefficient d'actualisation}$$

Interprétation :

On constate que les flux actualisés deviennent positifs dès la première année (3 213 942,26 Da) et augmente chaque année pour atteindre 16 429 433,94 DA en N+4.

Le coût total du projet (4 439 750.00 DA) est inférieur à la valeur actuelle nette des flux futurs (16 429 433,94 DA), ce qui indique que le projet est rentable et créateur de valeur pour l'entreprise.

3.3.6.3 Valeur Actuelle Nette (VAN)

La VAN est la somme des flux de trésorerie actualisés sur toute la durée du projet, à laquelle on soustrait l'investissement. Elle représente donc la valeur actuelle nette des flux de trésorerie générés par le projet, après prise en compte du coût initial de l'investissement

$$\text{VAN} = \sum \text{flux de trésorerie actualisés} - \text{l'investissement}$$

$$\text{VAN} = 16\,429\,433,94 - 4\,439\,750,00$$

$$\text{VAN} = 11\,989\,683,94 \text{ DA}$$

Interprétation :

La VAN du client est de 11 989 683,94 DA, ce qui indique que le projet est très rentable puisque cette valeur est largement positive, et suggère une marge de sécurité confortable. Même si les flux de trésorerie réels s'avéraient inférieurs aux prévisions, le projet resterait probablement rentable

3.3.6.4. Indice de profitabilité :

$$\text{Indice de profitabilité} = \frac{\sum \text{flux actualisés}}{\text{l'investissement}}$$

$$IP = \frac{16\,429\,433,94}{4\,439\,750,00}$$

$$IP = 3.70$$

Interprétation :

L'indice de profitabilité est de (3.70) ceci montre que 1 DA investi apporte 2.70DA, pour cette raison le projet est rentable.

3.3.7. Décision :

Après avoir analysé en détail la situation financière de l'entreprise à travers l'étude des documents comptables prévisionnels, nous avons constaté que le projet est rentable et que l'entreprise présente une capacité à honorer ses engagements.

Cette évaluation positive est renforcée par plusieurs facteurs clés : l'obtention du client d'une subvention qui constitue l'un des critères primordiale, l'absence de dettes extérieures du client, ce qui témoigne d'une gestion financière saine et réduit considérablement les risques liés à des engagements préexistants ; la bonne relation établie entre la banque et le client, offrant une confiance mutuelle et une meilleure compréhension des perspectives du projet.

De ce fait la banque a émis un avis favorable au crédit sollicité à savoir : un CMT LEASING à hauteur de DA : 2 618 775.00, remboursable sur 05 ans, destiné à financer l'équipement souhaité.

3.3.8. Échéancier de remboursement établi par la banque (en DA)

Capital prêté : 2 618 775.00 DA

DURÉE DU PRÊT	67 MOIS ET 2 JOURS MOIS	TAUX T.V.A	19%
DURÉE D'AMORTISSEMENT	MOIS ET JOURS MOIS	DATE MATURITÉ	30/06/2024
DATE 1^{er} PAIEMENT DES INTÉRÊTS	30/06/2019	PÉRIODICITÉ	0

Tableau n° 19 : Échéancier de remboursement établi par la banque (en DA)

DATE	A AMORTIR	PRINCIPAL	LOYER	TAXES	TOTAL	TAUX	VAL_RESID
31/12/2019	2 390 309.25	228 465.75	78 563.25	0.00	307 029.00		0.00
30/06/2020	2 154 989.53	235 319.72	71 109.28	0.00	307 029.00	6.00	0.00
31/12/2020	1 912 610.22	242 379.31	64 649.69	0.00	307 029.00	6.00	0.00
30/06/2021	1 662 959.53	249 650.69	57 378.31	0.00	307 029.00	6.00	0.00
02/01/2022	1 406 373.64	256 585.89	50 443.11	0.00	307 029.00	6.00	0.00
30/06/2022	1 141 007.06	265 306.58	41 722.42	0.00	307 029.00	6.00	0.00
02/01/2023	858 650.43	272 416.63	34 612.37	0.00	307 029.00	6.00	0.00
02/07/2023	587 680.94	280 969.49	26 059.51	0.00	307 029.00	6.00	0.00
31/12/2023	298 086.47	289 594.47	17 434.53	0.00	307 029.00	6.00	0.00
30/06/2024	0.00	298 086.47	8 942.59	0.00	307 029.06	6.00	52 375 .50
TOTAUX		2 618 775.00	451 515.06	0.00	3 070 290.06		

Source : document interne à la BADR

Interprétation :

Ce tableau présente le plan de remboursement d'un prêt de 2 618 775 DA accordé sur une durée de 67 mois et 2 jours. La première date de paiement des intérêts est le 30/06/2019 et la date d'échéance finale est le 30/06/2024.

Le remboursement se fait par échéances mensuelles d'un montant constant de 307 029 DA, composées d'une partie "principal" qui rembourse le capital emprunté et d'une autre partie qui est le loyer.

On peut voir que le montant du principal remboursé augmente progressivement tandis que le montant des loyers diminue au fil des mois. Cela s'explique par le fait que les intérêts sont calculés sur le capital restant dû, qui diminue à chaque échéance.

À la dernière échéance du 30/06/2024, le capital restant de 298 086,47 DA est entièrement remboursé, avec un loyer de 8 942,59 DA, pour un paiement total de 307 029,06 DA. Une valeur résiduelle de 52 375,50 DA apparaît également à cette date.

Au total, sur les 67 mois, le coût total du prêt s'élève à 3 070 290,06 DA, dont 2 618 775 DA de capital remboursé et 451 515,06 DA de loyer.

Conclusions du chapitre 03 :

Lors du stage pratique à l'agence BADR de Bouzguene, nous avons constaté que le dossier de demande de crédit est constitué de différents documents décrivant de manière complète le client et son projet. Ces informations permettent d'analyser le projet à l'aide de techniques économiques et financières.

Après étude, il s'avère que le projet remplit toutes les conditions requises pour un avis favorable de l'entreprise. Il est économiquement viable, techniquement réalisable et financièrement rentable. Ainsi, la banque peut débloquer le crédit demandé.

Dans le cas de la BADR le critère fondamentale pour bénéficier d'un crédit-bail est l'obtention d'une subvention.

Compte tenu de tous éléments, et le respect du client des critères, nous pouvons approuver la demande de financement de ce projet d'un montant total de 2 618 775.00 DA, remboursable sur 5 ans avec un taux d'intérêt de 6%.

Conclusion générale

Conclusion générale

Au terme de ce travail de recherche, il apparaît que le crédit-bail constitue une alternative de financement intéressante pour les Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Algérie. Face aux difficultés d'accès au financement bancaire classique, le crédit bail offre en effet plusieurs avantages adaptés aux spécificités et besoins des PME.

L'étude a mis en évidence le rôle crucial joué par les PME dans le tissu économique algérien, en termes de création d'emplois, d'innovation et de dynamisation des différents secteurs d'activité.

Cette recherche a également permis de confirmer nos hypothèses initiales. L'hypothèse 1, selon laquelle "le crédit-bail offre des avantages significatifs par rapport aux autres options de financement pour les PME, notamment en termes de préservation des liquidités, d'avantages fiscaux", a été validée. En effet, le crédit-bail se présente comme une solution pertinente. Il permet aux PME de se doter des équipements nécessaires à leurs activités sans immobiliser d'importantes ressources financières. Les loyers sont déductibles fiscalement et l'entreprise peut devenir propriétaire du bien en fin de contrat. Le leasing constitue donc un levier de croissance, de modernisation et de gain de compétitivité pour les PME.

De même, l'hypothèse 2 stipulant que "la santé financière de l'entreprise, son historique de crédit et sa capacité à générer des flux de trésorerie suffisants sont les facteurs les plus importants pris en compte par les banques dans l'évaluation des demandes de crédit-bail des PME" a été confirmée. L'étude du processus de traitement des dossiers au sein de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) a permis d'identifier les principaux critères d'éligibilité : rentabilité de l'investissement, génération de cash-flows futurs, solidité du management, etc.

L'analyse d'un cas pratique a illustré concrètement la structuration d'un financement par crédit-bail et ses impacts positifs sur les équilibres financiers d'une PME. Ce mode de financement apparaît donc comme un outil efficace pour soutenir le développement des PME algériennes, à condition d'être accordé sur la base d'une évaluation personnalisée des dossiers.

En définitive, cette étude ouvre des perspectives intéressantes pour approfondir les conditions de succès du crédit-bail comme solution au financement des PME en Algérie. Toutefois, il est intéressant d'explorer les évolutions réglementaires et fiscales et d'établir des synergies entre établissements financiers pour promouvoir ce dispositif encore méconnu. L'enjeu est de taille pour libérer pleinement le potentiel de croissance et d'emploi des PME, moteurs de l'économie nationale.



BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

- ❖ (s.d.). Consulté le avril 01, 2024, sur <http://www.banque-info.com>.
- ❖ "La facilité de revente, un critère clé pour les sociétés de leasing". (2020). *Algérie Eco*.
- ❖ "La valeur résiduelle, un enjeu majeur dans les contrats de crédit-bail". (2019). *La Tribune*.
- ❖ "L'analyse financière du locataire, un prérequis pour l'octroi de crédit-bail". (2020). *Revue Algérienne de Gestion*, n°7.
- ❖ "Le coût de financement, un défi pour les sociétés de leasing algériennes". (2022). *Revue Algérienne de Gestion*, n°9. *Revue Algérienne de Gestion*, n°9.
- ❖ "Le financement des biens d'équipement par crédit-bail en Algérie". (2021). *Revue Économique Algérienne*, n°11.
- ❖ "Le leasing avec service, une solution complète pour les entreprises". (2021, mars 28). *Algérie Eco*. Récupéré sur <https://www.algerie-eco.com/2021/03/28/le-leasing-avec-service-une-solution-complete-pour-les-entreprises/>
- ❖ "Le rôle du management dans l'appréciation du risque de crédit-bail". (2019). *La Tribune*.
- ❖ "Le vrai-bail, une forme simple de leasing opérationnel". (2021, février 18). *El Watan Économie*.
- ❖ "Les avantages fiscaux du leveraged lease en Algérie". (2021). *El Watan Économie*.
- ❖ "Les garanties exigées dans le cadre d'un crédit-bail en Algérie". (2021). *El Moudjahid Économie*.
- ❖ "Les secteurs d'activité privilégiés par les sociétés de leasing en Algérie". (2022). *Algérie Eco*.
- ❖ "L'évaluation de la durée de vie économique des biens loués". (2020). *El Moudjahid Économie*.
- ❖ "L'importance de l'historique de crédit dans l'octroi de crédit-bail". (s.d.). *El Watan Économie*, 2021.
- ❖ "Loi n° 17-02" "relative à la promotion de la petite et moyenne entreprise". (2017, janvier 10). algérie.
- ❖ "Qu'est-ce que le crédit-bail ?". (s.d.). France: Ministère de l'Économie.
- ❖ "The Origins of Equipment Lease Financing". (2010). *Monitor Daily*.
- ❖ (2021). *Rapport annuel de Baraka-Banque*.
- ❖ (2020). *Rapport annuel de l'ALC*.
- ❖ (2020). *Rapport de la CNAT sur le secteur du transport routier*.

- ❖ (2022). *Rapport d'activité d'une société de transport*.
- ❖ (FBF), F. B. (2021). *Livraison du bien dans un crédit-bail*. Récupéré sur Fédération Bancaire Française (FBF).
- ❖ (s.d.). Consulté le avril 01, 2024, sur http://www.banquefrance.fr/fileadmin/user_upload/banque_de_france/La_Banque_de_France/pdf/Fiche_425-BDF-Credits-de-tresorerie.pdf.
- ❖ (s.d.). Récupéré sur <https://leasingsolutions.bnpparibas.com/>.
- ❖ (s.d.). Récupéré sur <https://www.alc-leasing.com/>.
- ❖ (s.d.). Récupéré sur <https://www.barakabanque.dz/>.
- ❖ (s.d.). Récupéré sur <https://www.maghrebleasing.com>.
- ❖ (s.d.). Récupéré sur <https://www.salem-leasing.com/fr/index.php>.
- ❖ (s.d.). Récupéré sur <https://www.snleasing.dz/>.
- ❖ (s.d.). Récupéré sur <https://www.socgen.com/fr/implantations/algerie>.
- ❖ Afrique, J. (2013, avril 5). Algérie : les freins au développement du crédit-bail. Récupéré sur <https://www.jeuneafrique.com/203771/economie/algerie-les-freins-au-developpement-du-credit-bail/>
- ❖ Afrique, J. (2022, février 10). Le leasing en Algérie, un marché prometteur. Récupéré sur <https://www.jeuneafrique.com/mag/946071/economie/le-leasing-en-algerie-un-marche-prometteur/>
- ❖ Algérie- les avantages du capital d'investissement, selon le DG d'El-DjazairIstithmar. (s.d.).
- ❖ Algérie, A. P.-b. (2020). *Rapport d'activité 2020*.
- ❖ Algérie. (1996). Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail. *Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire*. : Imprimerie Officielle.
- ❖ Algérie. (2009). Loi n°09-01 du 22 juillet 2009 relative au crédit-bail. Récupéré sur <https://www.joradp.dz/HFR/Index.htm>
- ❖ Arrouas, , M., & Brard, , C. (2016). Le crédit-bail immobilier : un outil de gestion patrimoniale pour les entreprises. *Revue Française de Comptabilité*(498), pp. 32-37.
- ❖ Article 32 de la loi bancaire "Loi n°86-912 ,relative aux libertés des prix et de la concurrence". (1986, 08). *Journal Officiel de la République Française*.
- ❖ Article de Revue Algérienne des Finances. (2020).
- ❖ Association française des Sociétés Financières. (s.d.). *"Histoire du crédit-bail en France*.
- ❖ Barneto, P. &. (Barneto, P., & Gregorio, R.). *"Investissement et rentabilité : analyse et évaluation des projets"*. Editions Management.

- ❖ Barreau , J., & Delahaye , F. (2005). *Gestion financière ,DECF 4 (Diplôme d'Études Comptables et Financières)*. (Dunod, Éd.) 14ème édition.
- ❖ Belkahia, M., & Oudad, T. (2007). *Evaluation des investissements et décisions financières*. Editions universitaires européennes.
- ❖ Benachenhou, A. (1980). *"Formation du sous-développement en Algérie : essai sur les limites du développement du capitalisme"*. Éditions Économie et Humanisme.
- ❖ Benhamouche, M. (2019). Développement du capital-risque en Algérie : état des lieux et perspectives. *Revue Algérienne de Management* , 24 (2), pp. 25-38.
- ❖ Benhamouche, M. (2019). Développement du capital-risque en Algérie: état des lieux et perspectives. *Revue Algérienne de Management* , 24 (2), pp. 25-38.
- ❖ Benkhaled, F. (2016). Dispositifs publics de soutien aux PME en Algérie : perceptions et attentes des chefs d'entreprise. *Revue Entrepreneuriat et Innovation* , 11 (1), pp. 91-106.
- ❖ Benkhaled, F. (2016). Dispositifs publics de soutien aux PME en Algérie :perceptions et attentes des chefs d'entreprise. *Revue Entrepreneuriat et Innovation* , 11 (2), pp. 91-106.
- ❖ Benmansour, A. (1989). L'émergence des PME en Algérie. *Revue Tiers Monde* , pp. 347-360.
- ❖ Benmansour, A. (2017). Le rôle des banques dans le financement des PME en Algérie. *Économie et Management* , 17 (1), pp. 87-102.
- ❖ Benmehaia, M. A., & Brabez, F. (2016). Le crédit-bail en Algérie : Réalité et perspectives de développement. *Revue des Sciences Commerciales*,47-59.
- ❖ Berger-Vachon, C. (2017). La détermination de la durée des contrats de crédit-bail. *Revue Française de Comptabilité*(509), pp. 44-49.
- ❖ Bessis, J. (1988). *Capital-risque et financement des entreprises*. (Economica, Éd.) Paris.
- ❖ BNP Paribas Leasing. (s.d.). *Obligations de l'entreprise locataire*. Récupéré sur BNP Paribas Leasing.
- ❖ Bolusset, C. (2007). *"L'investissement"*. (Bréal, Éd.) Paris.
- ❖ Bouaissa , M. (2015). Financement des PME en Algérie : obstacles et perspectives. *Revue Internationale des PME* , 28, pp. 55-82.
- ❖ Boudjemaa, R. (2018). Le crédit-bail comme source de financement des PME en Algérie. *Revue des Sciences Economiques et de Gestion* 89-102.
- ❖ Boumediene, S. L. (2019). Accès au financement des PME en Algérie : quel rôle pour les banques ? *Revue Algérienne de Gestion et d'Économie* , 29 (1), pp. 47-62.
- ❖ Boutaleb, K. (2006). *"Les PME en Algérie : réalités et perspectives"*. Editions Dahlab.
- ❖ Bouyacoub, F. (2000). *L'entreprise et le financement bancaire*. Casbah: Éditions Casbah.

- ❖ BPIFrance. (2021). Choisir le bon équipement pour son entreprise. Récupéré sur <https://www.bpifrance.fr/Choisir-le-bon-equipement-pour-son-entreprise>
- ❖ Brochure de présentation de MLA . (2022).
- ❖ Brochure de présentation de SALEM. (2022).
- ❖ Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen . (s.d.). "*Develop of Leasing in Germany*".
- ❖ Chenntouf, T. (1997). "Les PME en Algérie : enjeux et perspectives". *Revue des Sciences Sociales* , pp. 145-153.
- ❖ CIC. (2023). Monter un plan de financement équipement. Récupéré sur <https://www.cic.fr/Monter-un-plan-de-financement-equipement>
- ❖ CIC. (s.d.). *Comprendre l'échéancier de loyers*. Récupéré sur CIC.
- ❖ Code des Impôts directs et taxes assimilées. (s.d.). Algérie .
- ❖ Cohen, E. (1991). "*Gestion financière de l'entreprise et développement financier*". édition EDICEF/AUPELF.
- ❖ Conditions générales de crédit-bail de la SNL. (s.d.).
- ❖ Conseil-Leasing.net. (2023). Conseil-Leasing.net. *Process de décision crédit-bail*. Récupéré sur Conseil-Leasing.net.
- ❖ Crédit Agricole. (2023). Garanties à apporter pour un crédit-bail.
- ❖ crédit-bail, G. d. (s.d.). "Qu'est-ce que le crédit-bail ?"., France: Ministère de l'Économie.
- ❖ d'Algérie, B. (2018). *Rapport annuel 2018*. Récupéré sur https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapport/ra_2018.pdf
- ❖ Delhaye, C., & Verbeken, S. (2019). Les loyers dans les contrats de crédit-bail : analyse et optimisation. *Revue Banque*(837), pp. 56-62.
- ❖ Deloitte. (2017). *Étude sur le financement des PME en Algérie*.
- ❖ Dictionnaire, j. (s.d.). "*Leasing*". (O. U. Press, Éd.) Oxford University.
- ❖ Direction générale du Trésor. (2021). *Le crédit-bail en France*.
- ❖ Djakoun, M., & Bouteldja, R. (2019). Le rôle des autorités publiques dans le développement du crédit-bail en Algérie. *Revue de la Recherche Economique et de Gestion*,121-138.
- ❖ EconomieSociete.fr. (2022). *Le bailleur acquiert le bien équipement*. Récupéré sur EconomieSociete.fr.
- ❖ Enquête de la CGEA sur l'immobilier d'entreprise. (2019).
- ❖ Étude de cas d'une PME industrielle. (2021). *Revue Algérienne de Gestion*.

- ❖ Étude de la Banque d'Algérie sur le financement des PME . (2021).
- ❖ Étude de l'APIMA sur le financement des PME industrielles. (2021). *le financement des PME industrielles*.
- ❖ Exemple de développement d'une chaîne de distribution. (2020). *El Watan*.
- ❖ finance, & l. a. (s.d.). "*History of Leasing in the UK*".
- ❖ Financières, A. F. (2019). *Définition du crédit-bail*. Consulté le avril 20, 2024, sur <https://www.asf-france.com/definition-credit-bail/>
- ❖ Galian. (2022). Bien négocier l'achat de ses équipements professionnels. Récupéré sur <https://www.galian.fr/Bien-negocier-l-achat-de-ses-equipements-professionnels>
- ❖ Guide pratique du crédit-bail en Algérie. (2018). 22. Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie.
- ❖ Guide pratique du crédit-bail en Algérie. (2018). Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, p. 32.
- ❖ Guide pratique du crédit-bail en Algérie. (2018). Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, p. 20.
- ❖ Jonathan, B., & Peter, D. (2008). *Finance d'entreprise*. Édition Française.
- ❖ Jurifiable. (s.d.). *Contenu du contrat de crédit-bail*. Récupéré sur Jurifiable.
- ❖ Lasserre, A. (2018). Le crédit-bail : un outil de financement des investissements pour les PME. *Revue des Sociétés*(740(6)), pp. 345-351.
- ❖ Le calcul des loyers de crédit-bail en fonction de la capacité de remboursement". (2021). *El Watan Économie*.
- ❖ Le crédit-bail opérationnel, une solution flexible pour les entreprises. (2019, juin 22). *Algérie Eco*.
- ❖ Le leveraged lease, une forme complexe de crédit-bail immobilier. (2023). *Revue Algérienne de Gestion*, n°12.
- ❖ Le Monde du Crédit-Bail. (s.d.). Les trois options en fin de crédit-bail. *Le Monde du Crédit-Bail*.
- ❖ Lease-France.fr. (s.d.). *Que fait le bailleur du bien restitué ?* Récupéré sur Lease-France.fr.
- ❖ LeasingSolutions. (2023). Crédit-bail : l'analyse des risques.
- ❖ Lecourt, C. (2021). Les options de fin de contrat dans le crédit-bail : enjeux et stratégies. *Revue Française de Gestion Industrielle*, 40(2), pp. 67-79.
- ❖ Les avantages du crédit-bail opérationnel pour les sociétés de leasing. (2020, février 9). *La Tribune*.

- ❖ Les différences entre crédit-bail financier et opérationnel en Algérie. (2020, octobre 18). *El Watan Économie*.
- ❖ Les risques du crédit-bail financier pour les sociétés de leasing. (2021). *Revue Algérienne de Gestion*(8).
- ❖ Loi de Finances complémentaire. (2022). Algérie.
- ❖ Loi n° 2001-18 du 12 décembre 2001 relative au développement de l'investissement. (2001, décembre 12). *Journal Officiel de la République Tunisienne (JORT)* .
- ❖ Loi relative au développement de l'investissement. (2001, décembre 12). tunisie , Tunisie.
- ❖ L'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail . (1996). *Journal Officiel de la République Algérienne*.
- ❖ Mahmoudi, S. (2018). Evaluation des programmes d'aides aux PME en Algérie. *Revue Algérienne de Développement Economique* , 19 (1), pp. 61-77.
- ❖ Mahmoudi, S. (2018). Évaluation des programmes d'aides aux PME en Algérie. *Revue Algérienne de Développement Économique* , 19 (1), pp. 61-77.
- ❖ Mehdi, A. (2013). "Le développement des PME en Algérie : défis et perspectives",. *Revue Algérienne de Développement Économique* , 2(1), pp. 25-35.
- ❖ Moudjahid, E. (2014, janvier 19). Nouveau cadre juridique pour relancer le crédit-bail en Algérie. *El Moudjahid*. Récupéré sur <https://www.elmoudjahid.com/fr/actualites/86618>
- ❖ Natixis Lease. (s.d.). *Gestion et surveillance d'un crédit-bail*. Récupéré sur Natixis Lease.
- ❖ Nguyen, T. (2019). Le crédit-bail : un mode de financement flexible pour les entreprises. *Revue Banque & Droit*(187), pp. 21-27.
- ❖ Norme Comptable Financière n°8. (s.d.). Algérie .
- ❖ OCD. (2020).
- ❖ Offres de crédit-bail de la société SALEM. (s.d.).
- ❖ Ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail,Article 2. (1996, janvier 10). *Journal officiel de la République algérienne démocratique et populaire (JORA)*.
- ❖ Pierre-Louis, & Josette. (: 1993). *Finance d'entreprise*. (Economica, Éd.) paris.
- ❖ Plaquette commerciale de Maghreb Leasing Algérie. (s.d.).
- ❖ Revue Algérienne des Sciences Juridiques, E. e. (2002). Le crédit-bail en Algérie : Aspects juridiques et fiscaux. *Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques*, 40(2), pp. 325-348.
- ❖ Société Générale. (2022). Le dossier de demande de crédit-bail.

- ❖ sources de financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) et contraintes de survie. (2017). *European Scientific Journal* , (25) ((13)).
- ❖ Watan, E. (2021). Crédit-bail en Algérie : un potentiel de croissance important. *EL Watan*.
- ❖ Watan, E. (2022, juillet 4). Le crédit-bail en Algérie : un secteur en plein essor. *El Watan*. Récupéré sur <https://www.elwatan.com/edition/economie/le-credit-bail-en-algerie-un-secteur-en-plein-essor-04-07-2022>)




Annexes

Annexes

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

**MINISTRE DE L'AGRICULTURE,
DU DEVELOPPEMENT RURAL
ET DE LA PECHE**



**وزارة الفلاحة و التنمية الريفية و
الصيد البحري**


Le Ministre الوزير

Alger, le 24 جويلية 2018 رقم: 1/0 الجزائر، في

Décision n° du fixant les conditions d'éligibilité au soutien sur le compte d'affectation spéciale n° 302-139 intitulé « Fonds national de développement agricole », ligne 1 « développement de l'investissement agricole », ainsi que les modalités de paiement des subventions pour l'acquisition de matériel et équipements agricoles fabriqués localement.

Le ministre de l'agriculture, du développement rural et de la pêche,

- Vu la loi n° 12-12 du 12 Safar 1434 correspondant au 26 décembre 2012 portant loi de finances pour 2013, notamment son article 58 ;
- Vu la loi n° 16-14 du 28 Rabie El Aouel 1438 correspondant au 28 décembre 2016 portant loi de finances pour 2017, notamment son article 122 ;
- Vu le décret présidentiel n° 17-243 du 25 Dhou El Kaâda 1438 correspondant au 17 août 2017 portant nomination des membres du Gouvernement ;
- Vu le décret exécutif n° 13-280 du 23 Ramadhan 1434 correspondant au 1^{er} août 2013 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302- 139 intitulé « Fonds national de développement agricole » ;
- Vu le décret exécutif n° 16-242 du 20 Dhou El Hidja 1437 correspondant au 22 septembre 2016 fixant les attributions du ministre de l'agriculture, du développement rural et de la pêche ;
- Vu l'arrêté interministériel du 2 Joumada Ethania 1435 correspondant au 2 avril 2014 déterminant la nomenclature des recettes et des dépenses du compte d'affectation spéciale n° 302-139 intitulé « Fonds national de développement agricole » ;
- Vu l'arrêté interministériel du 2 Joumada Ethania 1435 correspondant au 2 avril 2014 fixant les modalités de suivi et d'évaluation du compte d'affectation spéciale n° 302 -139 intitulé « Fonds national de développement agricole » ;
- Vu l'arrêté interministériel du 2 Joumada Ethania 1435 correspondant au 2 avril 2014 désignant l'intermédiaire financier chargé de la mise en œuvre des actions de soutien de l'Etat au développement de l'agriculture imputables sur les comptes d'affectation spéciale du secteur de l'agriculture ;
- Vu la décision n° 515 du 4 mai 2016, modifiée, fixant les conditions d'éligibilité au soutien sur le compte d'affectation spéciale n°302-139 intitulé « Fonds national de développement agricole », ligne1 « développement de l'investissement agricole », ainsi que les modalités de paiement des subventions pour l'acquisition de matériels et équipements agricoles fabriqués localement ;
- Vu la convention du 11 mai 2015 signée entre le ministère de l'agriculture et du développement rural et la banque de l'agriculture et du développement rural « BADR » relative aux dépenses imputables sur les comptes d'affectation spéciale du secteur de l'agriculture ;



- Vu la note de Monsieur le Premier Ministre n° 345 du 6 novembre 2017 relative à la rationalisation de la politique de machinisme agricole, notamment au rétablissement du soutien à son seuil originel ;
- Vu le Procès Verbal de la réunion tenue le 19 décembre 2017, au niveau de la direction de la régulation et du développement des productions agricoles relative à la révision du dispositif de soutien aux matériels agricoles selon les instructions de Monsieur le Premier Ministre dans sa note n° 345 du 6 novembre 2017 ;
- Vu le Procès Verbal de la réunion tenue le 28 décembre 2017 au niveau de la direction de la régulation et du développement des productions agricoles relative au programme de machinisme agricole;

DECIDE :

Article 1^{er} - La présente décision a pour objet de fixer les conditions d'éligibilité au soutien sur le compte d'affectation spéciale n° 302-139 intitulé « Fonds national de développement agricole », ligne 1 « développement de l'investissement agricole », ainsi que les modalités de paiement des subventions pour l'acquisition de matériel et équipements agricoles fabriqués localement.

Chapitre I
Conditions d'éligibilité

Art. 2. - Sont éligibles au soutien sur le Fonds national de développement agricole au titre du développement de l'investissement agricole, pour l'acquisition de matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement :

- Les agriculteurs, et éleveurs à titre individuel ou organisés en coopératives, groupements ou associations ;
- Les entreprises économiques intervenant dans les activités de production agricole, de valorisation et/ou d'exportation des produits agricoles et agroalimentaires.

Art. 3. - Les conditions spécifiques d'éligibilité au soutien sur le Fonds national de développement agricole, au titre du développement de l'investissement agricole, pour l'acquisition de matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement sont précisées dans l'annexe 1 joint à la présente décision.

Chapitre II
Procédure de demande de soutien

Art. 4. - Le(s) postulant(s) au soutien sur le Fonds national de développement agricole, au titre du développement de l'investissement agricole, pour l'acquisition de matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement doit (vent) présenter un dossier comprenant notamment :

- La demande d'accès au soutien pour l'acquisition de matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement mentionnant la nature et le montant du soutien sollicité, présentée auprès de la subdivision agricole territorialement compétente selon le modèle joint en annexe 2 ;
- Carte d'agriculteur, ou le document attestant de la qualité d'exploitant agricole délivré par la Chambre d'agriculture de wilaya pour les agriculteurs et les éleveurs ;
- Un document officiel attestant de la qualité de l'entreprise économique intervenant dans les activités de production agricole (agrément, statut, actes...).

Art. 5. - Le dossier complet cité à l'article 4 ci-dessus est déposé contre accusé de réception auprès de la subdivision agricole territorialement compétente qui l'examine et se prononce sur sa conformité réglementaire.

Dans le cas où le dossier présenté est incomplet, le subdivisionnaire agricole est tenu de notifier au postulant, dans un délai n'excédant pas huit (8) jours, les pièces complémentaires à fournir.

Art. 6. - Le subdivisionnaire agricole dépose le dossier conforme à la direction des services agricoles de wilaya dans les huit (8) jours qui suivent la réception dudit dossier remis par le demandeur.

Ce dossier est soumis à l'examen du comité technique de wilaya chargé de se prononcer sur la recevabilité de la demande de soutien et sur sa validation.



Chapitre III Validation de la demande de soutien

Art. 7. - Après transmission du dossier par le subdivisionnaire à la Direction des services agricoles de sa wilaya, le Comité technique de wilaya statue sur le dossier lors de sa réunion en tenant compte des priorités ci-dessous :

- Utilisation en commun de matériels et d'équipements agricoles, afin d'assurer leur utilisation rationnelle et économique, notamment pour les moissonneuses batteuses et les tracteurs (associations et groupements à caractère familial ou professionnel, coopératives, sociétés de prestations de services spécialisées dans les travaux agricoles),
- Zones insuffisamment dotées en matériels et équipements agricoles ;
- Exploitations et entités disposant de grandes superficies.

Les délibérations du comité technique de wilaya sont consignées dans un procès verbal.

Art. 8. - En cas d'acceptation du dossier, une notification d'accord pour le soutien sur le Fonds national de développement agricole, ligne 1 « développement de l'investissement agricole », pour l'acquisition de matériels et équipements agricoles fabriqués localement est établie par le directeur des services agricoles de wilaya au bénéficiaire dans un délai de huit (8) jours à compter de la date de la réunion du CTW, selon le modèle joint en annexe 3 de la présente décision.

Pour chaque réunion du CTW, la Direction des Services Agricoles établit une liste reprenant les dossiers acceptés et mentionnant selon l'ordre chronologique d'arrivée, la date, le nom et prénom du bénéficiaire, le nombre et type de matériels et équipements et les taux de soutien.

Cette liste sera transmise à l'entreprise conventionnée avec le ministère de l'agriculture, du développement rural et de la pêche pour la fourniture du matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement.

En cas de non acceptation de la demande d'accès au soutien sur le Fonds national de développement agricole (FNDA), le directeur des services agricoles de wilaya notifie au postulant au soutien, dans les mêmes délais, le rejet dûment motivé du dossier avec ampliation au subdivisionnaire agricole concerné.

Chapitre IV Procédure de paiement du soutien

Art. 9. - L'(les)entreprise(s) signataire(s) d'une convention, avec le ministère de l'agriculture, du développement rural et de la pêche, portant sur la fourniture de matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement, s'engage (nt) à vendre le matériel et les équipements agricoles aux prix soutenus dans les conditions suivantes :

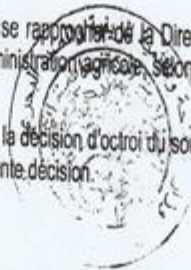
- disposer de la liste transmise par le directeur des services agricoles ainsi que de la notification établie au bénéficiaire ;
- tenir un registre de comptabilité matière coté et paraphé ;
- délivrer des factures.

Art. 10. - Sur la base de la notification de soutien, le bénéficiaire se rapproche du point de vente désigné par l'entreprise conventionnée pour engager la commande du (des) matériels et équipements choisis.

L'entreprise enregistre la commande, fixe immédiatement le délai de livraison et le prix au bénéficiaire. Dès la disponibilité du (des) matériels et équipements, l'entreprise conventionnée délivre un bon d'enlèvement au bénéficiaire. Une copie de ce bon d'enlèvement devra être transmise à la Direction des Services Agricoles de wilaya.

Le bénéficiaire disposant d'un bon d'enlèvement, doit se rapprocher de la Direction des Services Agricoles pour la signature du cahier des charges, le liant à l'administration agricole, selon le modèle joint en annexe 4 de la présente décision.

Après signature du cahier des charges par le postulant, la décision d'octroi du soutien est établie et notifiée au concerné, selon le modèle joint en annexe 5 de la présente décision.



Lors de l'enlèvement du (des) matériels et équipements par le bénéficiaire du soutien, il sera procédé à la signature conjointe du PV d'enlèvement par le représentant de l'entreprise, du bénéficiaire et du représentant de Directeur des Services Agricoles de wilaya.

Art. 11. - Le paiement du soutien au bénéficiaire cité à l'article 2 ci-dessus s'établit comme suit :

L'entreprise doit présenter un dossier au Directeur des Services Agricoles de wilaya comprenant les pièces suivantes :

1. Un état mensuel dûment visé indiquant :
 - Le (s) nom (s) et prénom (s) des bénéficiaires ;
 - Les copies des décisions correspondantes ;
 - Le (s) matériel (s) livré (s) ;
 - Le (s) numéro (s) de factures ;
 - Le montant du prix de vente réel ;
 - Le montant du prix de vente soutenu ;

2. L'original de la facture définitive ;

3. La (s) copie de (s) la facture (s) mentionnant le prix de vente à l'agriculteur ;

Art. 12. - L'état mensuel cité à l'article 11 ci-dessus, cosigné par l'entreprise et le directeur des services agricoles de wilaya a valeur de service fait.

Art. 13. - L'EPE PMAT doit transmettre au ministère de l'agriculture, du développement rural et de la pêche/direction de la régulation et du développement des productions agricoles, un état mensuel sur les opérations de livraison de matériel et équipements agricoles effectuées dans le cadre de ce dispositif

Art. 14. - Le paiement du soutien se fait par l'intermédiaire financier à travers ses représentations régionales sur la base de l'état mensuel dûment visé par l'entreprise et contre signé par le directeur des services agricoles de wilaya.

Art. 15. - Sont abrogées les dispositions de la décision n° 515 du 4 mai 2016, modifiée, susvisée.

Art. 16. - Le secrétaire général du ministère de l'agriculture, du développement rural et de la pêche, le directeur de l'administration des moyens, le directeur de la régulation et du développement des productions agricoles, la directrice de la programmation, des investissements et des études économiques, la directrice des affaires juridiques et de la réglementation, les directeurs des services agricoles de wilayas et le président directeur général de la banque de l'agriculture et du développement rural sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution de la présente décision qui prend effet à compter de la date de sa signature et sera publiée au bulletin officiel du ministère de l'agriculture.

2018 ج 24

Fait à Alger,
Correspondant au



ANNEXE 1

Conditions spécifiques d'éligibilité au soutien sur le Fonds national de développement agricole au titre du développement de l'investissement agricole pour l'acquisition de matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement

<p>Moissonneuses batteuses</p>	<p>9.839.000 DA (à sac) 9.959.800 DA (à bac)</p>	<p>40% du prix de référence (à titre individuel) 50% du prix de référence (à titre collectif)</p>	<p>Matériel de récolte neuf fabriqué localement.</p>	<p>A titre individuel : agriculteurs ne disposant pas de moissonneuse batteuse. A titre collectif : associations et groupements à caractère familial ou professionnel d'agriculteurs, coopératives agricoles, société de prestation de services spécialisées dans les travaux agricoles. L'acquéreur d'équipements agricoles doit disposer d'un contrat de service après vente et d'une garantie d'une durée minimum d'une (1) année.</p>
<p>Tracteurs : - Petite puissance inférieur à 80 CV. - Moyenne puissance de 80 CV à 100 CV. - Forte puissance supérieur à 100 CV.</p>	<p>2.650.000 DA 4.590.000 DA 8.800.000 DA</p>	<p>30% du prix de référence (à titre individuel) 35% du prix de référence (à titre collectif) 30% du prix de référence (à titre individuel) 40% du prix de référence (à titre collectif) 35% du prix de référence (à titre individuel) 40% du prix de référence (à titre collectif)</p>	<p>Matériel de traction neuf fabriqué localement.</p>	<p>A titre individuel : agriculteurs possédant une SAU de <u>05 ha et plus</u>. A titre collectif : associations et groupements à caractère familial ou professionnel d'agriculteurs, coopératives agricoles, sociétés de prestation de services spécialisées dans les travaux agricoles. L'acquéreur doit disposer d'un contrat de service après vente et d'une garantie d'une durée minimum d'une (1) année.</p>
<p>Matériel d'accompagnement : - Matériel de travail du sol - Matériel de semis - Matériel de traitement - Matériel de fertilisation - Matériel de récolte des fourrages - Matériel spécialisé</p>		<p>30% du prix de vente réel en TTC (à titre individuel) 40% du prix de vente réel en TTC (à titre collectif)</p>	<p>Equipements tractés neufs fabriqués localement.</p>	<p>A titre individuel : agriculteurs disposant d'un tracteur. A titre collectif : associations et groupements à caractère familial ou professionnel d'agriculteurs, coopératives agricoles, sociétés de prestation de services spécialisées dans les travaux agricoles. L'acquéreur doit disposer d'un contrat de service après vente et d'une garantie d'une durée minimum d'une (1) année.</p>

ANNEXE2
AMORTISSEMENT DES EQUIPEMENTS ET MATERIELS

DA

Désignation	Frais préliminaires	Equips de production	matériel roulant
Valeur d'origine		-	5 283 302,50
Taux		10%	20%
n		-	1 056 660,50
n + 1		-	1 056 660,50
n + 2		-	1 056 660,50
n + 3		-	1 056 660,50
n + 4		-	1 056 660,50

Table des matières

Remercîment

Dédicace

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

Liste des graphes

Sommaire.....	1
Introduction générale.....	2
CHAPITRE 01 : FINANCEMENT DES PME EN ALGERIE.....	5
SECTION 01 : NOTIONS DE BASE SUR LES PME EN ALGERIE	6
1.1.1. Définition des PME.....	6
1.1.2. Histoire des PME en Algérie	8
1.1.3. Rôle des PME dans le développement de l'économie algérienne	10
1.1.4. Principaux secteurs d'activité des PME algérienne	12
SECTION 02 : BESOINS ET SOURCES DE FINANCEMENT DES PME	13
1.2.1. Besoins de financement des PME	13
1.2.1.1. Besoins de financement lies à l'investissement	13
1.2.1.2. Besoins de financement lies à l'exploitation	14
1.2.2. Sources de financements	15
1.2.2.1. Financement interne	15
1.2.2.1.1. Autofinancement	16
a- Notion d'autofinancement	16
b- Avantage	16
c- Inconvénients	17
1.2.2.1.2. Augmentation des fonds propres	17
a- Augmentation du capital.....	17
b- Apports en compte courant	18
1.2.2.1.3. Les prélèvements sur le fond de roulement	18
1.2.2.1.4. Cession des éléments d'actifs.....	18
1.2.2.2. Financement externe	19
1.2.2.2.1. Financement bancaire	19

a- Définition du crédit bancaire	19
b- Type de crédit bancaire	19
1.2.2.2.2. Marchés des capitaux	23
a- Marché financier	23
b- Marché monétaire	24
2.2.2.3. Ouverture de capitale	24
a- Capital-investissement (privateequity)	25
b- Augmentation du capital (nouveaux actionnaires)	25
SECTION 03 : OBSTACLES, IMPACTS ET DEFIS LIES AU FINANCEMENT DES PME	27
1.3.1. Obstacles liés au financement des PME en Algérie.....	28
1.3.1.1. Asymétrie d'information	28
1.3.1.2. Manque de garanties et de sûretés	28
1.3.1.3. Coût élevé du crédit	29
1.3.1.4. Manque de diversification des produits de financement bancaire	29
1.3.1.5. Complexité des procédures administratives	30
1.3.1.6. Faible développement du capital-investissement	31
1.3.2. Impacts des obstacles liés au financement sur la compétitivité et la croissance des PME algériennes	31
1.3.2.1. Frein à l'investissement et à l'innovation	31
1.3.2.2. Risque accru de défaillance	32
1.3.2.3. Faiblesse de la croissance et de la compétitivité des PME existantes	32
1.3.2.4. Frein à la diversification économique du pays	32
1.3.2.5. Climat des affaires défavorable	33
1.3.3. Défis liés au financement des PME en Algérie	33
CONCLUSION AU CHAPITRE 01.....	36
CHAPITRE 02 : CREDIT-BAIL ET SA PLACE EN ALGERIE	36
SECTION 01 : ORIGINE ET NOTIONS DE BASE DU CREDIT-BAIL.....	37
2.1.1. Définition du crédit-bail	37
2.1.2. Origines et historique du crédit-bail	37
2.1.3. Partie impliquées dans un contrat de crédit-bail	40
2.1.3.1. Crédit-bailleur (société de leasing)	40
2.1.3. 2. Crédit-preneur (locataire)	40
2.1.3. 3. Fournisseur (vendeur du bien)	41

2.1.4. Fonctionnement du crédit-bail	41
2.1.4.1. Processus et étapes d'un contrat de crédit-bail	41
2.1.4.2. Durée du contrat de crédit-bail	44
2.1.4.3. Loyers et options de fin de contrat	45
2.1.5. Inconvénients et risques du crédit-bail	46
SECTION 02 : TYPOLOGIES DU CREDIT-BAIL	47
2.2.1. Types de crédit bail	47
2.2.1.1. Degré de transfert des risques	47
2.2.1.1.1. Crédit-bail financier.....	47
2.2.1.1.2. Crédit-bail opérationnel.....	48
2.2.1.1.2.1. Vrai-bail (True lease).....	49
2.2.1.1.2.2. Leasing avec service (Service and Maintenance lease)	49
2.2.1.1.2.3. Leveraged lease.....	50
2.2.1.2. Nature du bien loué	50
2.2.1.2.1. Crédit-bail mobilier	51
2.2.1.2.2. Crédit-bail immobilier	51
2.2.1.2. Drivés.....	51
2.2.1.2.1. Crédit-bail adossé.....	51
2.2.1.2.2. lease-back (cessions-bails).....	52
2.2.1.2.3. Leasing partenaire	52
2.2.1.2.4. Leasing captif.....	53
2.2.1.2.5. Crédit-bail industriel	53
2.2.1.3. Nationalité du contrat	53
2.2.1.3.1. Crédit-bail national	53
2.2.1.3.2. Crédit-bail international.....	53
2.2.2. Principaux critères d'octroi de crédit-bail	55
2.2.2.1. Critères liés au locataire (entreprise)	55
<input type="checkbox"/> Situation financière et capacité de remboursement.....	55
<input type="checkbox"/> Antécédents de crédit et historique de paiement	56
<input type="checkbox"/> Secteur d'activité et perspectives de développement	56
<input type="checkbox"/> Qualité du management et de la gouvernance.....	56
2.2.2.3. Critères liés au bien loué	57
<input type="checkbox"/> La nature et durée de vie économique du bien.....	57
<input type="checkbox"/> Le niveau de spécialisation et facilité de revente	57

2.2.2.4. Critères liés au contrat de crédit-bail.....	57
<input type="checkbox"/> Durée du contrat	57
<input type="checkbox"/> Montant des loyers et modalités de paiement	57
<input type="checkbox"/> Valeur résiduelle et option d'achat.....	58
2.2.2.5. Critères liés au financement et aux garanties	58
<input type="checkbox"/> Coût de financement pour la société de leasing	58
<input type="checkbox"/> Garanties fournies par le locataire.....	58
SECTION 03 : ROLE DU CREDIT BAIL DANS LE FINANCEMENT DES PME EN ALGERIE.....	59
2.3.1. Offre de crédit-bail en Algérie	59
2.3.1.1. Sociétés spécialisées dans le crédit-bail	59
2.3.1.2. Etablissements financiers	60
2.3.2. Principaux avantages du crédit-bail pour les PME algériennes.....	61
2.3.2.1. Accès facilité à des équipements et biens d'investissement	61
2.3.2.2. Préservation de la trésorerie et des capacités d'emprunt.....	62
2.3.2.3. Avantages fiscaux et comptables	63
2.3.2.4. Flexibilité et adaptation aux besoins des PME.....	63
2.3.2.5. Appui au développement et à la compétitivité des PME.....	64
2.3.3. Initiatives gouvernementales pour promouvoir le crédit-bail auprès des PME	65
CONCLUSION DU CHAPITRE 02 :.....	67
CHAPITRE 03 : CREDIT-BAIL CAS DE LA BADR.....	68
SECTION 01 : PRESENTATION DE LA BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DEVELOPPEMENT RURAL	69
3.1.1. Définition de la banque de l'Agriculture et Développement Rural	69
3.1.2. Etapes d'évolution de la BADR.....	69
3.1.2.1. De 1982 jusqu'à 1990	70
3.1.2.2. De 1991 jusqu'à 1999	70
3.1.2.3. De 2000 jusqu'en avril 2002	71
3.1.3. Missions et Objectifs	72
3.1.4. Rôle du service étranger	73
3.1.5. Organigramme général de la BADR	74
3.1.6. Organisation de la structure de la BADR	74
3.1.7. Présentation de l'agence d'accueil (BADR de BOUZGUENE « 585 »).....	75
3.1.7.1 Front Office	75

3.1.7.2 Back Office	75
3.1.7.3 Présentation et organisation du service crédit	76
3.1.7.4.1 Les relations fonctionnelles	77
3.1.7.4.2 Les relations hiérarchiques	78
SECTION 02 : PROCESSUS DE TRAITEMENT DU DOSSIER DE CREDIT-BAIL.....	78
3.2.1. Réception du dossier	79
3.2.1.2. Acceptation ou rejet du dépôt du dossier	80
3.2.1.3. Visite sur site.....	80
3.2.2. Etude du dossier	81
3.2.3. Mise en place du crédit-bail	82
3.2.4. Modalités de fonctionnement du leasing par la BADR :	83
SECTION 03 : ÉTUDE D'UN CAS PRATIQUE	87
3.3.1 Description du matériel	88
3.3.2. Présentation de fournisseur	88
3.3.3. Structure de financement de l'investissement	88
3.3.4 Prévisionnel des 5 années à venir	89
3.3.4.1. Bilan prévisionnel	89
3.3.4.2 Tableau des comptes des résultats prévisionnels	91
3.3.5. Analyse par ratio	92
3.3.5.1. Ratios de structure	92
3.3.5.2. Ratios de rentabilité	92
3.3.6. Analyse de la rentabilité des investissements	93
3.3.6.1. Capacité d'autofinancement	93
3.3.6.2. Flux actualisé	94
3.3.6.3 Valeur Actuelle Nette (VAN).....	94
3.3.6.4. Indice de profitabilité :	95
3.3.7. Décision	95
3.3.8. Échéancier de remboursement établi par la banque (en DA).....	96
CONCLUSIONS DU CHAPITRE 03	98
Conclusion générale.....	99
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	

Résumé :

Les PME, piliers de l'économie algérienne, stimulent l'innovation et dynamisent les secteurs d'activités. Malgré leur rôle crucial, elles font face à des défis majeurs de financement. Ce mémoire explore le crédit-bail comme solution innovante.

L'étude analyse les fondamentaux des PME algériennes et leurs obstacles, soulignant l'importance du financement pour leur croissance et compétitivité. Elle révèle le potentiel du crédit-bail, sous-exploité en Algérie, comme catalyseur de développement offrant une alternative flexible.

Un examen approfondi du crédit-bail, illustré par une étude de cas de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), démontre les avantages concrets de cet outil financier pour répondre aux besoins spécifiques des PME algériennes.

Mots-clés : Credit bail, PME, Algérie, source de financement, financement innovant, banque , BADR , Agricole .

Abstract :

SMEs, pillars of the Algerian economy, stimulate innovation and invigorate business sectors. Despite their crucial role, they face major financing challenges. This thesis explores leasing as an innovative solution.

The study analyzes the fundamentals of Algerian SMEs and their obstacles, highlighting the importance of financing for their growth and competitiveness. It reveals the potential of leasing, underutilized in Algeria, as a catalyst for development offering a flexible alternative.

An in-depth examination of leasing, illustrated by a case study of the Bank of Agriculture and Rural Development (BADR), demonstrates the concrete advantages of this financial tool in meeting the specific needs of Algerian SMEs.

Keywords: Leasing, SMEs, Algeria, financing source, innovative financing, bank, BADR, Agricultural.