

Ministère De L'enseignement Supérieur Et De La Recherche Scientifique
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
Faculté Des Sciences Économiques, Commerciales Et Sciences De Gestion
Département Des Sciences De Gestion



Mémoire

De fin d'études en vue de l'obtention du diplôme
De Master en sciences de gestion
Option : Management Bancaire

Thème

***Financement des investissements des
entreprises par le crédit-bail
(Cas de la BADR «580» DE T.O)***

Présenté par :

BELLI DJEDJIGA
MEZIANI SAMIA

Encadré par :

M^r ACHIR MOHAMED

Soutenu publiquement, devant le jury d'examen composé de :

Président: Mr ABIDI Mohammed, M.C.B /UMMTO.
Examineur: Mr OUALIKENE Selim, Professeur / UMMTO.
Rapporteur : Mr ACHIR Mohamed, M.A.A /UMMTO.

Année universitaire 2018/2019

Remerciements

Nous remercions dieu de nous avoir donné le courage et la volonté de réaliser ce travail.

Nos vifs remerciements s'adressent à notre encadreur M^r ACHIR MOHAMED qui a accepté de diriger ce travail .Ses remarques, commentaires, recommandations et exigences nous ont guidés tout au long de nos recherches. Nous lui exprimons notre profonde gratitude.

Nous remercions également les membres du jury, pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant d'évaluer ce travail.

A tout le personnel de l'agence BADR Tizi-Ouzou (580) qui nous a encadré et soutenu durant notre stage pratique.

Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

À la mémoire de ma grand-mère TAOUS

À Ma mère et mon père comme preuve de reconnaissance et de remerciement pour leurs sacrifices et leur contribution à ma réussite.

À mes sœurs DJAMILA et TASSADIT

À toute ma famille paternelle et maternelle

À mon Binôme SAMIA

À toutes mes amies : DYHIA, LILA, OUIZA, NASSIMA

À tous mes enseignants de la faculté SEGC

À tous ceux que j'aime, que je chérie et qui m'ont beaucoup aidé et soutenu.

BELLI DJEDJIGA

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

**À mes très chers parents pour leurs sacrifices et qui n'ont cessé
aucune seconde de veiller sur moi durant toute ma carrière
d'étude**

À ma sœur unique ALDJIA

À toutes mes chères cousines

À toute la famille et amis

**À mon binôme DJEDJIGA, qui sans l'effort fourni de sa part,
on n'aurait jamais pu aboutir à la réalisation de ce mémoire**

**À tout mes enseignants et tous ceux et celles qui ont contribué de
loin ou de près à l'élaboration de ce travail.**

MEZIANI SAMIA

SOMMAIRE

Introduction générale.....	01
CHAPITRE I) : généralités sur le crédit-bail	05
Introduction	05
Section 01 : origine et notions de base sur le crédit-bail	06
Section 02 : typologies et formes du crédit-bail.....	15
Section 03: Caractéristiques du crédit-bail.....	23
Conclusion.....	35
CHAPITRE II) Le crédit-bail dans le contexte Algérien.....	37
Introduction	37
Section 1 : le cadre réglementaire du crédit-bail en Algérie.....	37
Section 2) Le marché du leasing en Algérie.....	51
Section 3 : Les obstacles au développement du crédit-bail et les recommandations apportées.....	60
Conclusion.....	64
CHAPITRE III) Étude empirique au niveau d'une banque (cas de la BADR 580 DE T.O).....	66
Introduction	66
Section 01 : Présentation de la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR).....	67
Section 02 : les processus du traitement du dossier de crédit-bail.....	78
Section03: Étude d'un cas pratique.....	82
Conclusion.....	92
Conclusion générale.....	94
Résumé	
Bibliographie	
Liste des illustrations	
Annexes	
Tables des matières	

Liste des abréviations

ALC: Arab Leasing Corporation

ASL: Algerian Saoudi Leasing

BADR : Banque De L'agriculture Et Du Développement Rurale

BDL : Banque De Développement Local

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BNA : Banque Nationale d'Algérie

CAF : Capacité D'autofinancement

C-B : Crédit-bail

CMC : Le Conseil De La Monnaie Et De Crédit

DSA : Direction Des Services Agricole

FGAR : Fonds De Garantie Des Crédits Aux PME

HT : Hors taxe

LOA : Location Avec Option D'achat

MLA : Maghreb Leasing Algérie

PIB : Produit Intérieur Brut

PME : Petite Et Moyenne Entreprise

PMI : Petite Et Moyenne Industrie

SALEM : Société Algérienne De Leasing Mobilier

SCF : Système Comptable et Financier

SGA : Société Générale Algérie

SNL : Société Nationale De Leasing

SPA : Société Pour Action

SRH : Société De Refinancement Hypothécaire

TVA : Taxe Sur La Valeur Ajoutée

TTC : Toutes taxes comprises

Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux

Numéro	Titre du tableau	page
01	Crédit mobilier et immobilier	15
02	Comparaison entre le leasing financier et opérationnel	17
03	Classification des contrats de crédits	19
04	Comparaison entre le leasing et le crédit classique	31
05	La comptabilisation de l'acquisition de l'immobilisation	43
06	Comptabilisation du remboursement à l'échéance	44
07	La constatation d'amortissement	44
08	La comptabilisation de l'opération vente à crédit	45
09	Encaissement de loyer	45
10	Description du matériel à acquérir	80
11	Structure de financement	81
12	Actif du bilan	82
13	Passif du bilan	83
14	TCR	84
15	Chiffre d'affaire prévisionnel	86
16	Le cash flow	86
17	Les flux non actualisés	87

Liste des figures

Numéro	Titre des figures	page
01	Illustration des relations entre les intervenants du C-B	10
02	Le déroulement d'une opération de leasing	12
03	Déroulement de l'opération de lease-back	20
04	Déroulement de l'opération du leasing adossé	21
05	Déroulement de l'opération du leveraged-lease	22

Introduction générale

Introduction générale

Dans la vie économique, l'évolution d'une entreprise est fortement liée à plusieurs facteurs qui influencent son processus de production. Il s'agit du facteur humain, environnement économique, Social et monétaire. Ces facteurs peuvent apporter les éléments de force à l'entreprise, peuvent également lui engendrer des problèmes et lui créer des difficultés. Le souci majeur pour l'entreprise est de trouver la meilleure solution de financement de ses besoins et en particulier ses investissements.

Pour ce faire les entreprises doivent investir régulièrement afin d'assurer le niveau de croissance requis et surtout pour le renouvellement de leurs moyens de production, soit en raison de leurs usures, ou bien en raison de leurs caractères obsolètes.

Les entreprises, et particulièrement les petites et moyennes entreprises (PME) occupent une position de premier plan dans le processus de développement et jouent un rôle vital dans l'accroissement de la concurrence, la promotion de l'innovation et de la création d'emploi dont l'objectif essentiel est d'améliorer la rentabilité et d'augmenter la capacité d'autofinancement.

Toutefois, ces entreprises sont souvent confrontées à plusieurs défis en matière de croissance, qui sont dû à l'insuffisance d'accès au financement bancaire, compte tenu des besoins de certains projets d'investissement tel que l'exigence de garantie.

Dès lors, les entreprises peuvent opter pour un nouveau mode de financement des investissements susceptible de répondre à ce genre de besoin de l'économie, il s'agit du « leasing » appelé également en français (crédit-bail) qui est une formule qui s'adapte à la situation des entreprises exprimant de tels besoins, avec un financement intégral des investissements et des garanties réduite ,ce qui font de lui un produit très sollicité par les entreprises particulièrement les petites et les moyennes entreprises.

Le leasing est un mode ancestrale de financement des biens meubles et immeubles à usage professionnel. Cette technique de financement s'est depuis largement répandue, et a connu un succès incontestable dans les pays développés.

Cela grâce à sa souplesse, sa simplicité et permet une économie des fonds propres et trésorerie.

Ce financement joue un rôle déterminant dans l'activité économique, il est considéré comme un levier pour le financement des entreprises dans la mesure où il pousse à augmenter la productivité.

Introduction générale

Devant ce développement intensif, le crédit-bail reste méconnu en Algérie.

Il a été introduit par la loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, dans l'article 112 qui assimile à des opérations de crédit-bail « les opérations de location assorties d'options d'achat notamment le crédit-bail »¹. Il a fallu attendre 1997 pour pouvoir créer la première société de crédit-bail, il s'agit de la société algérienne de leasing mobilier (SALEM).

D'après ce qui précède, le crédit-bail est apparu en Algérie en retard cela est dû à plusieurs contraintes notamment l'absence d'un cadre juridique et d'une réglementation comptable et fiscal régissant cette activité. Il semble malgré tout que ce monde financement renferme de réelles opportunités de croissance, il consiste une solution par rapport aux moyens habituels et financement et aussi il est parfaitement adapté aux besoins et capacités de financement des entreprises si dans ce sens que notre choix est porté sur « le financement de l'investissement de l'entreprise par le crédit-bail ».

I) Objectif du travail :

L'objectif du présent mémoire de recherche est d'esquisser un panorama générale sur ce mode de financement « crédit-bail », encore récent en Algérie, où son choix n'est pas une simple décision, mais il s'agit d'un choix d'une stratégie de financement des projets d'entreprises.

Ainsi, ce travail permet de donner une vision globale sur le crédit-bail, destiné aux différents lecteurs susceptibles d'aborder ce thème, qu'il s'agisse d'un jeune étudiant qui souhaite s'informer, ou bien dans professionnel qui cherche à approfondir ses connaissances en leasing.

Enfin, montre la réalité du crédit-bail et les conditions de son exercice en Algérie

II) Problématique :

Quelle est la démarche et la procédure de traitement de l'opération du crédit-bail dans les banques Algérienne?

Par ailleurs de cette interrogation découlent d'autres interrogations secondaires :

- Quel est sa réalité sur le marché Algérien ?
- Quels sont les mécanismes et les typologies du crédit-bail ?

¹ Ordonnance 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et aux crédits.

Introduction générale

- quels sont les aspects et les caractéristiques de ce mode de financement ?
- Comment le client peut-il accéder à l'octroi du crédit-bail ?
- Quels sont les avantages que présente le crédit-bail pour les entreprises Algériennes ?
- Quelle est la procédure d'octroi d'un crédit-bail par la banque BADR ?

III) hypothèse de travail :

Ces questions nous ont amené à construire les hypothèses suivantes :

1. Le crédit-bail est une solution simple et rapide par rapport aux crédits bancaires qui ont des délais plus longs qui peut être une alternative au financement bancaire, surtout avec l'absence de garanties exigées, et le financement intégral de l'investissement.
2. À travers cet instrument les instructions financières sont en mesure de financer l'acquisition de différents types d'immobilisation que les entreprises ne peuvent pas financer par l'autofinancement et l'endettement.
3. Le Crédit Agricole provient des avantages financiers relativement aux autres crédits d'investissement.

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

- La démarche Descriptive qui permet de décrire et d'étudier l'objet du thème, en utilisant des techniques documentaires qui consistent à collecter les informations répertoriées dans les ouvrages, mémoires et revues...ect.
- Une démarche analytique à travers l'étude d'un cas au sein de la banque de l'agriculture et du Développement rural BADR de Tizi-Ouzou, dans lequel s'est déroulé le stage pratique d'une durée de deux mois.

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

- Le premier chapitre sera consacré aux généralités et typologies du crédit-bail, ainsi que les caractéristiques de ce mode de financement.
- Nous aborderons par la suite, la réalité de crédit-bail en Algérie dans le deuxième chapitre.
- Enfin, pour illustrer ce qui aura été explicité dans les deux premiers chapitres cités ci-dessus, nous aborderons une étude de cas, relative à une demande d'un crédit-bail introduite par une banque, Cas de la BADR.

CHAPITRE I :

Généralités sur le crédit-bail

CHAPITRE I) : généralités sur le crédit-bail

Le leasing, est une technique de financement des investissements, ses origines ont connues diverses version, et un développement concurrentiel assez important dans l'histoire, il est destiné à financer des biens d'équipement à usage professionnel ou des actifs immobiliers, le terme « leasing » est d'origine anglo-saxon, possède des dénominations différentes dans le mode tel que le « crédit-bail » en France, et « Idjar » dans les pays arabes.

Il convient, dans ce premier chapitre qui est destiné aux généralités et typologies du crédit-bail, d'exposer une vision théorique de ce procédé, et pour mieux la cerner nous aurons à présenter trois sections.

La première section est consacrée à déceler son historique et son évolution, puis quelques définitions et particularités.

Nous aborderons dans la deuxième section les typologies et les caractéristiques de ce mode de financement.

La troisième section est réservée au déroulement d'une opération de crédit-bail, ainsi que les avantages et les inconvénients de ce type de crédit.

Section 01 : origine et notions de base sur le crédit-bail

Comme de nombreuses techniques des crédits modernes, le crédit-bail est un moyen de financement des investissements productifs.

Nous abordons dans cette présente section l'origine et l'évolution du crédit-bail, sa définition et sa particularité ainsi que ses notions voisines.

1-1 historique et développement du crédit-bail

Le leasing apparaît pour la première fois comme forme de financement de biens en 1877, lorsque la société américaine « Bell téléphone CO » décide d'offrir ses appareils téléphoniques dans des contrats de location au lieu de les vendre. Ainsi, elle finance vers la fin du 19^{ème} siècle des machines textiles, des compteurs à gaz ou électriques et des wagons de marchandises aux États-Unis, et à l'Angleterre.

Cependant, la location moderne ou le leasing fait naissance en 1950 aux États-Unis lorsqu'on ajoute supplément à la location ordinaire (qui est financement), le résultat observé se représente sous forme de croissance considérable dans les pays développés de l'Ouest.

La vraie raison de la naissance du leasing en Amérique a été traduite par la satisfaction d'une commande importante de l'armée engagée dans la guerre de la Corée (1950 -1953). un dirigeant d'une entreprise Californienne de conditionnement de produits alimentaires appelé « Junior Booth », trouva des difficultés d'acquisition de biens d'équipement appropriés pour l'exécution d'une demande importante de l'armée, il trouva un moyen de financement qui pourrait élargir son domaine d'activité par acquisition d'un matériel, qui sera procurer en bail dont les caractéristiques sont définies par l'utilisateur (locataire).

Devant la réussite de cette opération et l'importance du marché « Booth » Lance une société spécialisée dans le leasing d'équipement et de production en association avec l'homme d'affaires « Schönefeld Henry », qui eut l'idée de proposer aux utilisateurs du matériel conforme à leurs demande, cela implique qu'il s'agit d'acquérir des matériaux et machines, et véhicules de transport pour céder ensuite l'usage aux entreprises qui manifestent le besoin, la durée était fixe, le contrat non réalisable et les paiements interviennent à échéances ponctuelles.

1-1-1 Mondialisation du leasing

Après une dizaine d'années de son apparition aux États-Unis, le leasing atteint enfin les pays industrialisés, il a rapidement franchi l'Atlantique pour s'implanter en Europe.

D'abord en grande Bretagne en 1960 par la création du « mercantile crédit compagnie ». Filiale « d'United States leasing Corporation », puis au Canada, la Suède, la Germanie, la Suisse et la France. En 1961 il atteint le Japon, la Finlande, la Belgique. En 1963, c'est au tour de l'Espagne et l'Italie.

L'évolution du leasing s'est propagée jusqu'à l'Amérique latine, l'Asie, l'Australie, et même le moyen Orient avec l'Arabie Saoudite, qui est considéré comme l'un des premier pays qui a organisé des départements spécialisés de cette formule dans des banques tel que « Arabe Bank » et « Saoudi French Bank ».

En 1965, le leasing enfin arrive en Afrique, plus exactement au Maroc avec la compagnie marocaine de crédit-bail « Maroc leasing », en suite en Tunisie « Tunis leasing » en 1984. Suivi après par le Nigeria, Sénégal, Côte d'ivoire et d'autres pays africain parmi eux l'Algérie en 1997 avec la naissance de la société Algérienne du leasing mobilier.

Cette mondialisation a été accompagnée par l'établissement des relations internationales entre les professionnels de cette technique, qui donnèrent naissance à deux grands clubs internationaux tels que : lease club, Multilease, Ebiclease...etc.

Plusieurs facteurs ont été à l'origine de l'adaptation rapide de ce nouveau mode de financement « leasing » à travers le monde, nous allons citer quelques-uns. (EL MOKHTAR Bey 95).

- Un marché de capitaux à moyen terme restreint et inaccessible.
- Une incapacité des entreprises d'engager leurs fonds propres dans le financement d'outils de production extrêmement coûteux.
- Un contexte économique favorable existant lors de l'apparition du crédit-bail, comme le progrès technologique qui impose un renouvellement rapide et contenu des biens productifs.
- Les valeurs intrinsèques du leasing : il s'agit d'une forme souple qui permet aux entreprises de satisfaire leurs besoins sans puiser leur fonds propres et sans affecter leur capacité d'endettement.

1-2 Définition et particularité de crédit-bail

1 2-1 Définition du crédit-bail

Le leasing ou crédit-bail, est un contrat de location par lequel une personne nommée bailleur, accorde à une entreprise locataire le droit d'utiliser un bien mobilier ou immobilier pendant une période déterminée, moyennant le paiement de loyers. (Jean-François Gervais, 2004).

On entend différents termes attribués au leasing, à voir « le leasing » pour les Anglo-saxon, « crédit-bail » pour les Francophone, « Idjar » pour le monde musulman.

➤ Selon le droit anglo-saxon : (leasing)

Appelé « leasing », ce terme désigne une location assortie éventuellement d'une promesse de vente à la clôture de la location, dont le prix peut être déterminé au moment de la vie de l'option d'achat selon la valeur du bien sur le marché.

➤ Selon le droit latin (crédit-bail)

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

➤ Selon le droit musulman (El Idjar)

Appelé « El Idjar », c'est un mode de financement des investissements conforme à la charia islamique qui vient du mot charia signifie l'origine chemin, les pays à population musulmane on introduit les banques islamiques car elle leurs étaient nécessaires pour développer leurs affaires cependant les techniques utilisées (intérêts bancaires, spéculation....etc.) étaient contraire aux préceptes de l'Islam².

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

¹ La loi de finance française numéro 66-455 du 02/07/ 1996 relative aux pratiques du C-B.

² AMRI MALIKA « les contrats de financement dans la banque islamique » mémoire de master Toulouse 2009

D'autres définitions peuvent être données au leasing**✓ Au plan économique**

Le leasing constitue un moyen de financement des investissements mobiliers et immobiliers pour l'entreprise.

✓ Au plan juridique

Le leasing peut être considéré comme un contrat de location d'un bien moyennant un loyer ou une promesse de vente en contre partie du paiement d'un prix convenu à l'avance tenant compte des loyers versés.

✓ Au plan comptable

L'entreprise titulaire du contrat de leasing ou crédit-bail comptabilise en charge les sommes dues au titre de la période de location comme étant des charges d'exploitation qui seront transcrites dans un compte de résultat, aussi le bien durant la période de location restera-t-il la propriété du crédit bailleur qui en droit de participer leurs dotation aux amortissements conformément à la législation en vigueur³.

1-2-2 les intervenants du crédit-bail

Très différent, par sa nature d'un crédit à moyen terme bancaire, qui implique en général deux parties, le créancier et le débiteur. Le crédit-bail met en jeu trois principaux intervenants⁴ :

a- Le bailleur, le crédit bailleur ou la société leasing :

Le bailleur peut être une société de leasing, un établissement financier ou une filiale de banque, le bailleur acquiert le bien chez le fournisseur pour le donner en location au preneur, il reçoit en contrepartie des redevances périodiques, (c'est le propriétaire juridique du bien).

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

Le preneur reçoit le bien en location, il détient le droit d'usage et d'utilisation pour ses besoins d'exploitation, (c'est le propriétaire économique du bien).

³ www.impot.dz.org

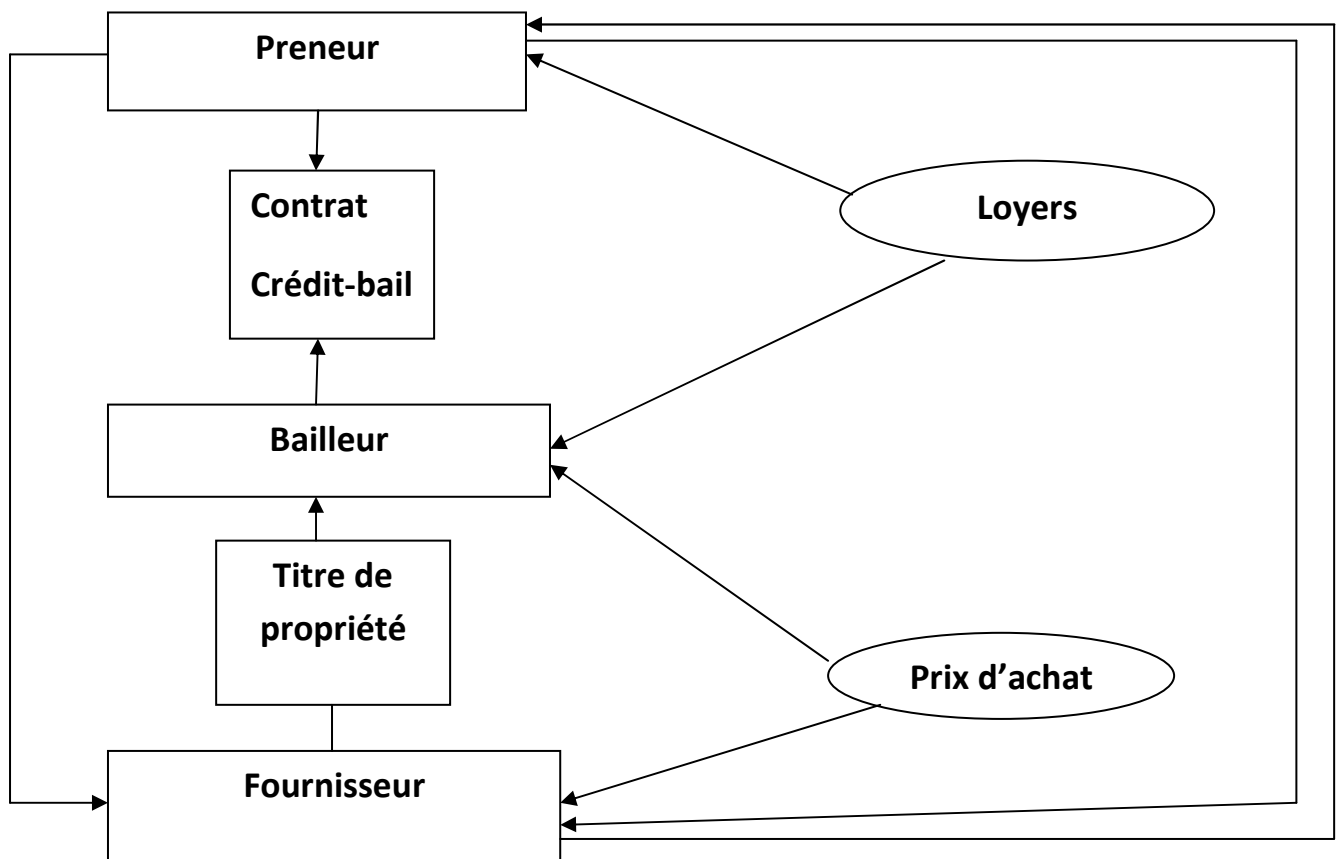
⁴ GERVAIS J.F: « les clés du leasing » Éditions d'Organisation, Paris, 2004, page 6

c- Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur :

C'est celui qui livre au locataire un bien commandé par le crédit bailleur suivant les conditions arrêtées entre le fournisseur et le preneur. La mise au point de ce mode de financement des ventes présente de nombreux attraits pour le fournisseur, il lui permet de mieux contrôler son marché, d'accroître les parts qu'il en détient, d'obtenir des revenus auxiliaires et d'accroître sa rentabilité.

Ces relations sont résumées par le schéma suivant :

Figure 01 : illustration des relations entre les trois intervenants (le bailleur le preneur et le fournisseur).



Source : BENOUA AHMED. « Aspect fondamentaux du Crédit Mobilier au Maroc » thèse de doctorat en science de gestion et finance, Université Paris- Dauphine, 2002, page 20.

1-2-3 la chronologie d'une opération de crédit-bail

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

Première phase : la Constitution du dossier et la mise en place des rapports contractuels

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

Deuxième phase : la proposition de financement

Le bailleur tout en retenant le titre de propriété comme garantie, accorde la jouissance du matériel acquis à la disposition du preneur pour une période irrévocable qui est généralement inférieure à la durée économique du bien.

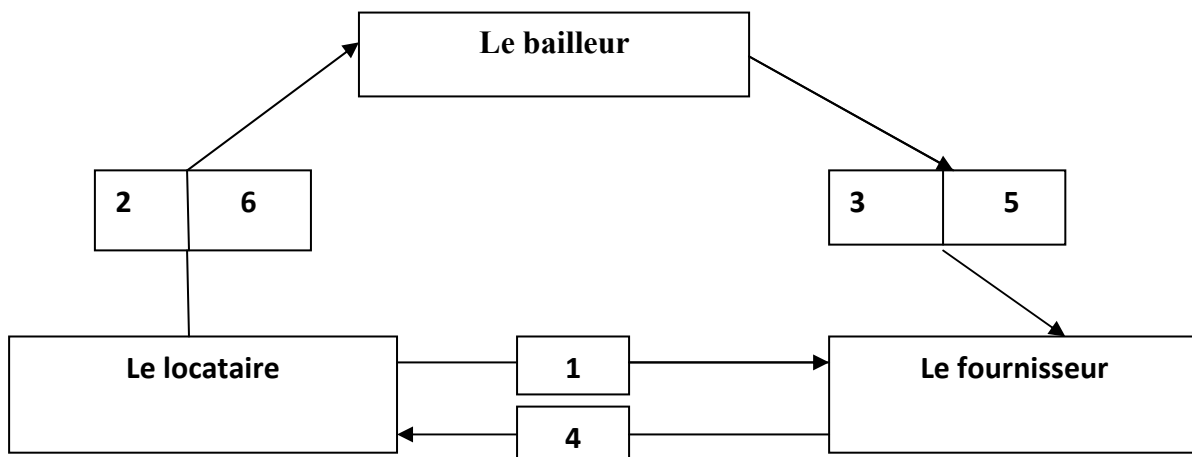
En contrepartie le preneur paie des redevances périodiques calculées de manière à couvrir le prix initial d'achat et la marge bénéficiaire, assume l'intégralité des risques (défaillance du fournisseur ou du matériel...) et des charges (entretien, assurance, responsabilités....).

Troisième phase : le déroulement de l'opération

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

- Devenir le propriétaire du bien en levant l'option d'achat contre le paiement d'une valeur résiduelle préalablement déterminée.
- Prolonger la location du bien avec une durée variable, et un loyer réduit par rapport aux loyers précédents calculés sur la valeur résiduelle.
- Restituer le bien au propriétaire qui est la société de leasing, qui peut soit le reformer, soit le revendre sur le marché de l'occasion.

Figure 02 : Le déroulement d'une opération de leasing



Source : GERVAIS Jean François : « les clés du leasing » Éditions d'Organisation, Paris, 2004, page 6.

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

- 1) choix du matériel.
- 2) contrat de leasing.
- 3) commande du matériel.
- 4) Livraison.
- 5) Règlement du prix.
- 6) Paiement des loyers.

1-3 les notions voisines du crédit-bail

1-3-1 le renting (la location simple)

C'est un contrat de louage traditionnel à court terme entre deux personnes, où la société de renting loue le bien à une entreprise à usage professionnel et/ou particulier contre le versement des loyers d'une durée courte et renouvelable⁵.

Les fonds investis sont récupérés sur plusieurs contrats de location simple, la propriété est non reversée.

⁵ GARRIDO ERIE « le cadre économique et le réglementaire du crédit-bail » revue banque, édition tome 1,- page 94-96

À la fin du contrat, cette opération de location simple ne comporte pas une promesse de vente, rien n'empêche le locataire de demander au bailleur le prix auquel ce dernier serait prêt à lui céder le bien, le prix n'était pas fixé irrévocablement à l'origine de l'opération.

1-3-2 la location-vente

C'est un contrat de location qui est automatiquement suivi d'un transfert de propriété, donc obligeant le bailleur à vendre et le locataire à acquérir le bien à l'échéance, la promesse de vente est synallagmatique et non unilatérale.

1-3-3 la location avec promesse de vente ou location avec option d'achat (LOA)

Il s'agit de la location qui porte sur des biens mobiliers et non immobiliers à usage non professionnel.

Exemple : le financement d'acquisition d'un véhicule de tourisme par la location avec option d'achat ; ce type de contrat accompagné d'une promesse unilatérale de vente proposée par des sociétés financières et établissements de créditEtc.

1-3-4 la location financière (operating lease)

Est une location d'un bien de longue durée, le locataire ne peut pas acquérir le bien à la clôture du contrat.

Définie par les professionnels de l'association française des sociétés financières, comme une opération de location sans option d'achat, dans laquelle le locataire choisit le fournisseur ainsi que le bien et le cas échéant, négocie lui-même le prix. Cette opération de location peut être réalisée par une simple société commerciale échappant à la loi bancaire sur les établissements de crédit, une période irrévocable convenu dans le contrat, et les loyers sont indépendants de l'utilisation du matériel, elle permet de rembourser la capitale restant dû⁶.

1-3-5 la vente avec clause de réserve de propriété :

C'est un contrat de vente d'un bien et non d'une location, par lequel la propriété du bien est transférée à l'acheteur lorsque ce dernier s'acquitte effectivement du prix, le paiement du prix différé.

⁶ PRUVOST Jean-Marie « Dico du financier », édition Dunod, Paris, 2009, p121.

1-3-6 la vente à tempérament

Dans ce type d'opération de vente à tempérament, le transfert de la propriété du bien est réalisé dès la signature du contrat de vente.

Le paiement de prix du bien se fait en plusieurs versements selon un échéancier.

Section 02 : typologie et forme du crédit-bail

Il y a plusieurs types de financement des investissements, parmi eux on trouve le crédit-bail qui est un produit neuf et reste méconnu par les opérateurs économiques, la raison par laquelle nous devons présenter ces types et caractéristiques à travers les risques et les garanties afin de permettre de faire le choix qui correspond le mieux à leurs besoins et objectifs.

2-1 typologies du crédit-bail

Il convient de déterminer les typologies et les dérivées de cet outil, sachant que ces types sont classés selon des critères.

2-1-1 les principaux types de crédit-bail

Le leasing est un mode de financement qui présente différents principaux types, nous allons classer le crédit-bail selon trois critères :

Première partie : selon l'objet du contrat.

Deuxième partie : selon la nature de contrat ou le transfert.

Troisième partie : selon la nationalité des parties prenantes au contrat.

2-1-1-1 Selon l'objet du contrat

Selon ce crédit on distingue trois types crédit-bail :

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

a- Le crédit-bail mobilier

Concerne une opération de location des biens d'équipement, des matériels et d'outillages nécessaires à l'activité économique, l'entreprise choisit généralement son matériel auprès d'un fournisseur ; elle s'adresse ensuite à une société de crédit-bail qui achète auprès du fournisseur le bien mobilier et le loue à l'entreprise (preneur) sur une période irrévocable généralement de trois à sept ans⁷.

⁷ LANGES RIVES J.L « droit bancaire » édition Dalloz ; 1990, p793

Au terme du contrat, le preneur a la possibilité d'acquérir tout / ou partie du bien loué moyennant un prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.

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

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

b- Le crédit-bail immobilier

L'opération de crédit- bail consiste à une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel (commercial, industriel, immeuble nécessaire à l'exercice des professions libérales et aux exploitations agricoles⁸) acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui demeure propriétaire pour le louer au crédit preneur. la durée de location est assez longue généralement entre 12 à 20 ans, cette opération est souvent utilisée pour le financement d'usines, de bureaux d'ateliers, d'entrepôts, de super marchés, d'hôtels....etc.

Tableau n°1: le crédit-bail mobilier et immobilier

	Crédit -bail mobilier	Crédit- bail immobilier
Objet professionnel	Bien mobilier à usage professionnel	Bien immobilier à usage professionnel
Durée du contrat	Amortissement du matériel	Amortissement de l'immeuble
Période révocable	Non	>7ans
Opération d'achat	Montant faible	Montant symbolique

Source : établie à l'aide des guides De l'APSF « Crédit-bail leasing ce qu'il faut savoir ». 2002 ; p102.

⁸ BOUYAKOUB.F« L'entreprise et le financement bancaires », édition casbah Alger ; 2000, p 257.

c- Le crédit-bail sur le fond de commerce

La société de crédit-bail acquit le fonds de commerce qui assure l'exploitation. Cette opération de leasing est peu pratiquée par ce qu'elle est risquée pour le crédit bailleur puisque sa principale garantie est la valeur du fonds de commerce qui est variée avec le temps, ainsi le bailleur est responsable du paiement des impôts durant toute la période du contrat.

Pour le preneur, ce type de leasing a un coût élevé au niveau des droits d'enregistrements lorsque le locataire lève l'option d'achat.

2-1-1-2 la nature du contrat

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

- ✓ Le crédit-bail financier.
- ✓ Le crédit-bail opérationnel.

a- Le crédit-bail financier

Permet au donneur (crédit bailleur) en leasing de constituer intégralement le capital investi, au moyen des redevances périodiques payées par le preneur en leasing. Le donneur en leasing conserve la propriété juridique du bien. Ce qui lui garantit la récupération de l'investissement, si le preneur connaît des difficultés de paiement ou tombe en faillite.⁹

Le preneur en leasing est le propriétaire économique du bien, dans ce type de leasing il y a le transfert au preneur de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété de bien financé.

Certains contrats ne fixent pas le montant de la valeur résiduelle au terme de Bail, le bien est vendu auprès du marché, d'où le bailleur réalise un surprofit, la durée de location est entre 5 et 15 ans.

b- Crédit-bail opérationnel

C'est une opération de location d'une période plus courte de l'ordre de trois ans ou moins, dont la durée de la location est inférieure à la durée de vie économique du bien, ce qui ne permet pas un amortissement intégral du bien, le contrat de ce type de leasing ne peut pas

⁹ BEYEL MOKHETAR " le leasing et ses caractéristiques dans le monde" revue Finance et Développement Du Maghreb n°16, 17, Tunis, 1995, p102.

assortir d'une opération d'achat ou d'une promesse de vente, donc le bailleur le prends à la clôture de contrat en vue de relouer ou de le revendre après à d'autres utilisateurs.

Ainsi, le bailleur assume par conséquent tous les risques, inconvénients, mais il bénéficie aussi des avantages liés à cette propriété, il supporte les frais d'entretien, de réparation et d'assurance, le leasing financier est privilégié beaucoup plus que le leasing opérationnel

Tableau 2: tableau comparatif financier et opérationnel

Définition	Leasing financier	Leasing opérationnel
Le risque d'investissement est supporté par :	Le preneur	Le bailleur
Le propriétaire juridique du bien financé revient au :	Locataire	Le bailleur
La propriété économique du bien financé revient au :	Locataire	Le bailleur
Caractère du contrat	Invocable	Révocable
Durée du contrat	Durée d'amortissement du bien	Durée fixé librement
Qui assure l'entretien ?	Le locataire	Le bailleur
Option d'achat	Existe	Inexistante
-Transfert de propriété -Procédure - Quand ? -Reconstitution du capital -Met l'accent sur -Est ce qu'il offre possible de subvention ou de déduction d'investissement	-Levée de l'option -En fin de contrat -Total -Le financement -Oui	- - -Partielle -Présentation des services -Non

Source : établi à partir des donnés de l'ouvrage de MARIE-CHRISTINE VALSHESTES et OLIVIER de CHIPPELEL "Leasing immobilier ".édition larcier, Belgique .2008, p36-38.

2-1-1-3 la nationalité du contrat

Selon ce crédit on distingue deux types :

a- Le crédit-bail national

Est une opération qui se réalise entre une société de crédit-bail(bailleur) et un opérateur économique (le preneur) résident dans le même pays, la résidence du fournisseur n'est pas prise en considération dans ce type, toutes les formes de leasing pouvant être adaptées.

b- Le crédit-bail international

« Il s'agit d'opération dans laquelle le propriétaire d'un bien et son locataire ne résident pas dans le même pays, permet d'éviter par exemple le recours à une société mère pour le financement du programme d'investissement d'une filiale domiciliée à l'étranger »¹⁰.

C'est une opération qui se réalise entre une société de crédit-bail elle et un opérateur économique, résident dans des pays différents, et ils sont soumis à des législations différentes.

2.2 Les formes de crédit-bail

Toutes les formes de leasing « lease back » « Leasing adossée » et « leverged lease » ont des points communs à savoir : la totalité du prix d'acquisition de l'équipement, la durée de location qui doit être inférieure à la durée économique de l'équipement, la périodicité du paiement des loyers, le montant et le mode de calcul des loyers doivent être fixés dans le contrat, ainsi ce dernier à la possibilité de se clôturer par une option d'achat, donc il doit mentionner le prix de vente.

En cas de rupture de contrat, il doit préciser les montants à payer et le mode de récupération.

Nous avons trois formes de crédit-bail qui sont :

- Lease back ou la cession bail.
- Leasing adossée ou crédit-bail fournisseur.
- Leverged lease.

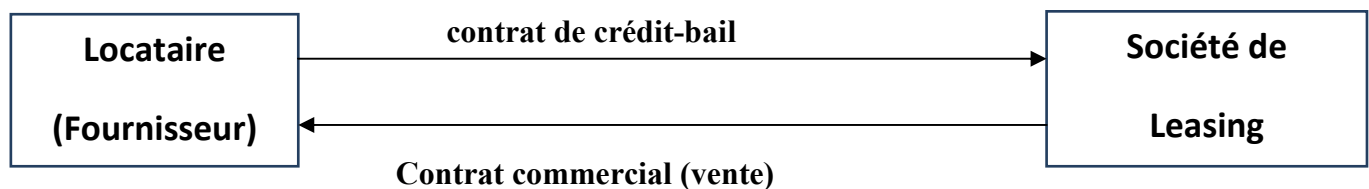
¹⁰ BOUYAKOUB.F« L'entreprise et le financement bancaires » édition casbah. Alger ; 2000, p25.

2-2-1 Lease back ou la cession bail

Il s'agit, d'une opération par laquelle une entreprise qui dispose d'un bien, acquis récemment ou inscrit depuis longtemps dans son patrimoine, le vend à un crédit bailleur qui le lui loue dans le cadre d'un contrat de crédit-bail, l'avantage de la cession pour l'entreprise consiste à faire disparaître le bien de l'actif de son bilan en lui procurant une entrée en trésorerie importante.

L'opération de cession bail est souvent réalisée sur des biens immobiliers que mobiliers, puisque ces derniers perdent plus leurs valeurs. Le locataire aura la possibilité d'être propriétaire par la levée de l'option d'achat.

Figure n° 3 : Déroulement de l'opération de Lease back



Source : DHEBIH Moussa « le crédit-bail en Algérie » mémoire de fin d'étude ESB, 2007, p22.

2-2-2 Leasing adossée ou crédit-bail fournisseur

C'est une opération par laquelle une entreprise vende le matériel qu'elle fabrique à une société de crédit qui le laisse à sa disposition dans le cadre d'un contrat de crédit-bail.

L'entreprise productrice, devenue locataire de ses clients utilisateurs dans des conditions qui sont souvent identiques à celles du contrat de crédit-bail dont elle est bénéficiaire¹¹.

En effet, un bailleur loue un bien à un crédit preneur, d'autre part, il accorde une promesse de vente au locataire pour une valeur résiduelle, et ce dernier sous-loue le bien à un sous locataire de son choix.

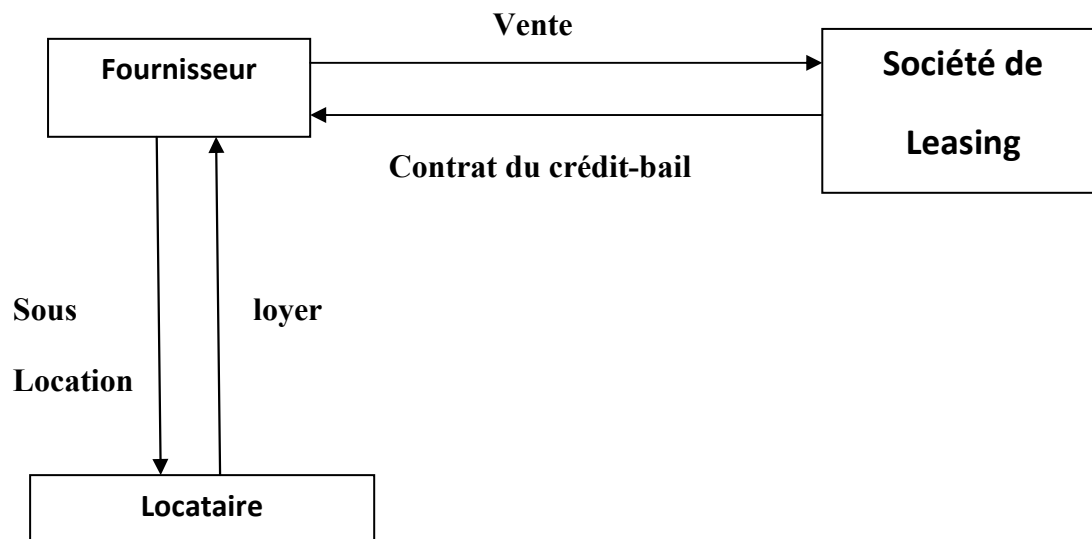
Parfois, on rencontre plusieurs avantages pour le fournisseur :

- Allège la structure du bilan.

¹¹ Nadine et Guy Tournois « la banque organisation produit, serviced » 1^{er} édition Belfoud, Paris 1995.

- Percevoir immédiatement le produit de la vente, permet de son pas mobiliser de ressources financières.
- Rembourse le crédit-bail avec les fonds encaissés du sous locataire.

Figure n°4 : Déroulement de l'opération de leasing adossée :



Source : « le crédit-bail en Algérie » mémoire de fin d'étude ESB ; 2007, page 22.

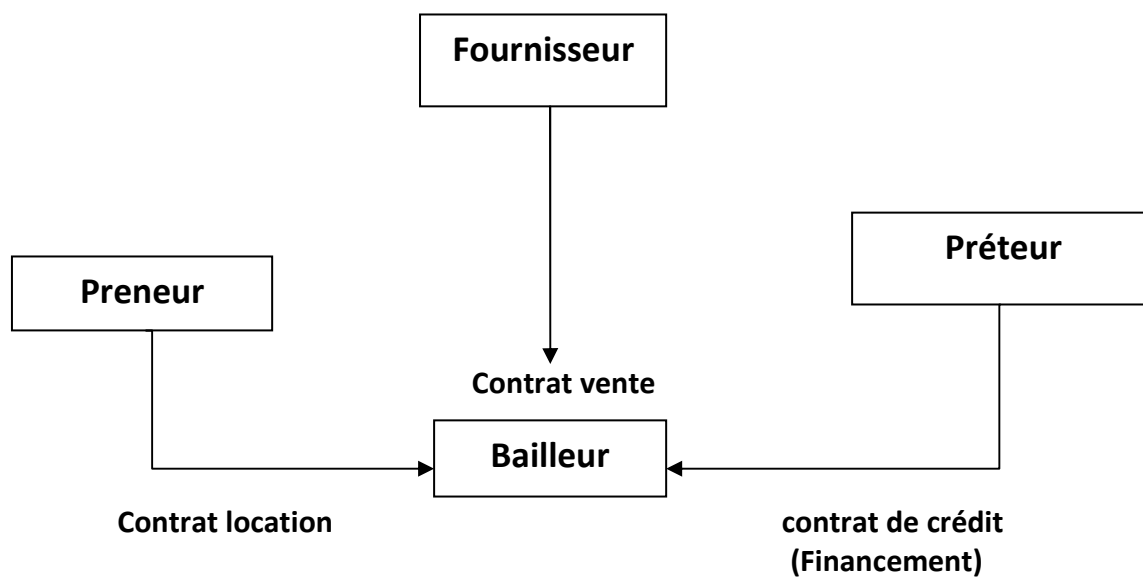
2-2-3 Le levergedlease

Un contrat de location qui est partiellement financé par le bailleur auprès d'une institution financière tierce. Dans cette forme de leasing la société prêteuse détient le titre de propriété du bien loué, le bailleur crée l'accord conclu avec le locataire et reçoit le paiement, ces paiements sont ensuite transmis au prêteur¹².

Si le locataire cesse de payer au bailleur, ce dernier cesse de payer à l'institution financière (prêteur), Cela permet aux prêteur de reprendre possession de la propriété, le bailleur peut également avoir le droit de conserver la propriété en cas de défaut du locataire, tant que le bailleur continue de faire des versements au prêteur.

¹² www.investopedia.com

Figure n°5 : Déroulement de l'opération de leverged lease.



Source : site Internet www.investopedia.com

Section 03: Caractéristiques du crédit-bail

3-1 avantages et inconvénients du crédit-bail

Comme tout produit financier, le crédit-bail a des avantages et inconvénients qu'on peut résumer comme suit :

3-1-1 les avantages de crédit-bail

La principale caractéristique du crédit-bail est qu'il présente des avantages pour les trois intervenants et aussi pour l'économie nationale, ce qui permet de le distinguer parmi d'autres modes de financement.

- ✓ Pour le crédit preneur.
- ✓ Pour le crédit bailleur.
- ✓ Pour le fournisseur.
- ✓ Pour l'économie nationale.

3-1-1-1 pour le crédit preneur

- ✓ **financement intégral** : les entreprises trouvent des difficultés de s'autofinancer pour régler un acompte à la demande, ou qui ne possède pas de fonds propres.

Le crédit-bail se trouve comme une solution qui répond à des entreprises qui fréquentent ce genre de problème notamment les PME /PMI.

- ✓ **Souplesse** : en terme de souplesse le preneur du bien peut exploiter son bien sans en acquérir la propriété, c'est-à-dire sans mise de fonds initial, ainsi les sociétés de crédit-bail jouent sur le montant de la valeur résiduelle et sur les loyers à fin de tenir compte de la fluctuation des recettes attendus.
- ✓ **L'avantage fiscal** : la formule de crédit-bail se démarque des autres modes de financement en permettant notamment une optimisation financière et fiscale, qui se résume en deux :
 - ✓ Un allègement progressif du point 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 payera la TVA que sur le montant des redevances au fur et à mesure du paiement des loyers.
 - ✓ La déductibilité des loyers : les loyers sont considérés comme des charges d'exploitation et par conséquent, ils sont déductibles des résultats imposables. Cette bonification fiscale

sera d'autant plus importante que la durée du contrat de crédit-bail elle sera courte (loyer plus élevés) et que l'entreprise locataire sera en situation.

- ✓ **Bénéficiaire Risque l'obsolescence** : généralement ceux qui utilisent des équipements à forte valeur ajoutée, le choix de la location permet également une gestion dynamique de l'obsolescence des équipements, car l'alternative de restituer le bien objet du contrat à échéance, lui permet d'obtenir pour le choix de renouvellement de l'investissement, en d'autres termes dès que le contrat organise une sortie anticipée du bail ou le remplacement du bien en cours de location, le leasing essentiellement opérationnel constituer une réponse à la modernisation des équipements des entreprises.
- ✓ **Éviter des risques de trésorerie** : l'utilisation du crédit-bail, permet à l'entreprise d'éviter des difficultés de trésorerie générées par la TVA, en effet, en début d'activité la TVA déductible sur les achats est souvent supérieure à la TVA collectée sur les ventes, ce qui oblige l'entreprise à faire face à ce besoins de trésorière.
 - ✓ **Crédit-bail, une protection contre l'inflation** : en tant que locataire, le matériel d'aujourd'hui est payé avec l'argent de demain, au fur et à mesure que l'inflation augmente, les loyers demeurent les même.

En fait, le crédit preneur paye moins parce que chaque dinar de sa mensualité perd de la valeur chaque année.

- ✓ **Achat du matériel en fin de contrat** : pour une valeur symbolique (généralement 1 % de sa valeur d'acquisition).

3-1-1-2 pour le crédit bailleur

- ✓ **Le risque d'obsolescence** : dans le cas où le crédit bailleur ne récupère pas l'équipement, le risque d'obsolescence est supporté par le crédit preneur, c'est-à-dire que le contrat de crédit-bail prévoit irrévocablement l'option d'achat à l'échéance de la location.
- ✓ **Une forte rentabilité** : le rendement des opérations de crédit-bail est supérieur au rendement des autres opérations de crédit traditionnel. Cette différence se justifie par le risque important que prend le crédit bailleur en finançant intégralement l'investissement, et aussi de la sécurité apporté par le droit de propriété sur le matériel qui se trouve dans la possibilité de revendre ou de louer le matériel à un tiers.

- ✓ **Le suivi de l'équipement** : la maintenance et l'assurance du matériel sont prises en charge par le locataire, cela permet de garantir au bailleur la récupération d'un bien en bon état si l'option d'achat n'est pas levée.
- ✓ **Les garanties** : dans le crédit-bail sont connues sous forme de garanties intrinsèques, qui se déchirent comme suit :
 - Une assurance tous risque couvrant le montant du matériel objet de financement.
 - Un 1^{er} loyer majoré (selon les négociations avec le client et la qualité du matériel).
 - Un matériel conforme aux normes internationales de qualité et de sécurité.
 - Engagement de reprise pour les dossiers traités dans le cadre de protocole d'accord.
 - On trouve aussi des garanties traditionnelles.
 - Le cautionnement.
 - Les hypothèques.
 - Cash deposit.
 - Nantissement d'équipement.
 - Assurance décès.
 - Garantie FGAR (Fonds de garantie des crédits aux PME).
- ✓ **Laval fiscal** : Le crédit-bail représente un avantage fiscal par l'amortissement, ainsi le bailleur ajustera le montant des loyers afin de récupérer les avantages fiscaux.
- ✓ **Minimise le risque de non-paiement** : la société bailleuse est en mesure de minimiser le risque de non-paiement des annuités, et cela partant du principe que les entreprises respectent le calendrier de remboursement et possède une garantie matérielle.

3-1-1-3 Pour le fournisseur

Le recours au crédit-bail n'a que d'avantages pour le fournisseur, en effet cela favorise :

- ✓ La création de nouveaux débouchés.
- ✓ La diminution des risques des impayés, vu qu'il sera payé par la société de crédit-bail dont la surface financière est plus importante que celles des entreprises clients.
- ✓ L'écoulement de ses ventes, il sera ainsi débarrassé du problème de sur stockage.

3-1-1-4 pour l'économie nationale

- ✓ Le crédit-bail permet aux entreprises utilisatrice de réaliser des investissements sur leurs budgets d'exploitation.

- ✓ Le crédit-bail permet de lutter contre l'obsolescence qui était et reste malgré tout encore une retombée inévitable du progrès technique.
- ✓ Diminution du chômage grâce aux créations de nouveaux emplois.
- ✓ Des recettes fiscales supplémentaires pour l'état.
- ✓ Augmentation de la production et du PIB.

3-2 Les inconvénients du crédit-bail

Malgré ses avantages, le leasing présente néanmoins, quelques inconvénients :

3-2-1 Pour le crédit preneur

Le principal inconvénient du crédit-bail, est son coût notamment plus élevé, et apparaît plus onéreux par rapport à celui d'un crédit bancaire traditionnel.

Les investisseurs ont tendance à comparer les taux des sociétés de leasing à ceux des crédits classique, quoi que cette dernière est critiquable à deux niveaux :

- Le coût ne dépend pas seulement du loyer mais aussi il est en fonction des services rendus (rapidité des financements), financement à 100 %, flexibilité des loyers....).
- En termes de comparaison, les sociétés de leasing ont des frais de gestion supplémentaire vu qu'il y a une relation triangulaire entre le bailleur, preneur et fournisseur.
- Le financement par crédit-bail n'est accessible qu'aux entreprises saines, dégagent une bonne rentabilité et des fonds de roulement suffisant pour faire face au poids élevés des versements périodiques.
- Le contrat est irrévocable, de ce fait, toute réalisation est exclue même si l'équipement s'avère peu rentable pour le preneur.
- La société locateur n'étant pas propriétaire de ses actifs, n'offre pas de garantie d'éventuels créanciers.

3-2-2 Pour le crédit bailleur

- Si l'option d'achat n'est pas levée à la fin du contrat, le bailleur supporte le risque d'obsolescence, car il est obligé de disposer d'un bien presque totalement amorti en fin de contrat de location et risque de rencontrer des problèmes de vente sur le marché de l'occasion.
- Si le locataire est défaillant, le bailleur est soumis aux aléas du marché de l'occasion. Il n'a pas toujours les compétences pour en tirer le meilleur prix.

- Le crédit bailleur, étant le propriétaire, il est aussi tenu financièrement responsable des dégâts causés par le locataire lors de l'exploitation de l'équipement, Il importe donc d'avoir une couverture d'assurance, le couvrant en sa qualité de propriétaire.
- Le problème que rencontrent beaucoup de sociétés de crédit-bail, lorsque le locataire restitue le bien mobilier en fin de contrat, étant les frais de stockage ainsi que l'absence d'une aire de stockage ou de hangars pour pouvoir ranger les biens restitués.

3-3 Les risques liés aux opérations de crédit-bail

Comme dans toutes opérations de crédit, le prêteur doit se prémunir contre des risques auxquels il est exposé. De même, le bailleur doit aussi se protéger contre des risques qu'il faut réduire au maximum.

Dans ce qui suit, nous aborderons en premier lieu les différents risques liés à l'opération de crédit, et en second lieu les moyens de les prévenir.

3.3.1 Les risques de crédit-bail

On trouve deux types de risques :

- lié au crédit.
- lié à la valeur résiduelle.

3.3.1.1 Risque de crédit (lié à l'utilisateur)

Le bien financé constitue la garantie intrinsèque d'une opération de leasing.

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

Partant, du principe que la pénurie augmente la demande, plus le délai nécessaire à l'obtention d'un matériel neuf sur le marché sera long, plus les acheteurs seront amenés à acquérir le matériel d'occasion en bon état de fonctionnement, cette situation crée des opportunités intéressantes pour la société de leasing en cas de revente du bien.

3.3.1.2 Risque de valeur résiduelle

Comme nous l'avons déjà cité auparavant, la valeur résiduelle est le montant versé par le locataire à la fin de l'opération, pour acquérir la propriété du bien, Si ce dernier a levé l'option d'achat.

Dans le cas où le locataire restituerait le bien, Il faut que la valeur résiduelle financière ne soit pas inférieure à la valeur du marché.

La nature de l'équipement, les caractéristiques du fournisseur et la structure de marché de location sont des paramètres relatifs à la variation de ces risques :

- Premièrement, sur la qualité et la réputation du fournisseur, appréciée à partir de la performance technique et de la fiabilité du matériel livré, de l'efficacité du service après-vente, de la santé financière du constructeur et de sa présence Sur le territoire national de l'utilisateur.
- Deuxièmement, sur l'existence d'un marché de l'occasion actif, sachant que si les sociétés de crédit-bail, établissent financiers n'ont pas vocation à commercialiser les biens récupérés sur les utilisateurs défaillants, les sociétés de leasing filiales des constructeurs ont les moyens de le faire et que nombre de ces derniers ont dû créer des sociétés spécialisées dans la récupération et revente.

3-3-2 Moyens de prévention contre le risque de C-B

Les sociétés de crédit-bail sont considérées comme des établissements de crédit, par conséquent elles doivent se prévaloir de moyens de prévention.

Tous les établissements financiers sont tenue de se conformer à un certain membre de règles prudentielles et de gestion édictées par la banque d'Algérie, et qu'ont pour finalité de doter les banques et les établissements financiers d'un moyen de contrôle de risques.

La réglementation prudentielle consiste à l'application de ratios significatifs, les plus utilisées qui sont :

- La ration de solvabilité
- Ration de division de risque.
- Ration de liquidité.
- Le coefficient de fonds propres.

3-3-2-1 Ratio de solvabilité

Ce ratio international de solvabilité dit « Ration Cook» définit le niveau minimal des fonds propres que doit posséder un établissement de crédit pour pouvoir faire face aux risques liés à ses engagements risqués.

Autrement dit, il mesure le degré de « prise en charge »des risques encourus par les fonds propres de la société de crédit-bail.

$$\text{Ratio Cook} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{L'ensemble des engagements risque pondérés}} \geq 8\%$$

Ce ratio Cook a connu une modernisation dans le cadre de Bâle 2 qui vise à pallier à ses insuffisances, cela a donné naissance au (Mc Donough) il se calcule de la façon suivante :

$$= \frac{\text{Fonds propres}}{\text{Risque du crédit + risque du marché + risque opérationnel}} \geq 8\%$$

3-3-2-2 Ratio de division de risque

A travers ce ratio, la banque centrale fixe aux banques et aux établissements financiers, notamment les sociétés de crédit-bail, le maximum d'engagement autorisés pour un même client, cela a pour objet de diviser le risque ainsi répartir les emplois sur un plus grand nombre de bénéficiaire à l'effet d'éviter la concentration d'engagement sur un même client et diminuer de ce fait le risque résultant des défaillances éventuelles.

3-3-2-3 Le ratio de liquidité

Ce ratio mesure le degré de couverture des exigibilités ayant plus d'un mois à courir par les liquidités collectées ayant plus d'un mois à couvrir, il se calcule de la manière suivante :

$$\text{Ratio liquidité} = \frac{\text{Liquidité ayant plus d'un mois à couvrir}}{\text{Exigibilité ayant plus d'un mois à couvrir}}$$

➤ Ce ratio doit être supérieur à 100%

3-3-2-4 Le coefficient de fonds propres

Le respect de ce ratio permet le maintien d'un équilibre entre les ressources permanents et les emplois à long terme, et pour cela il doit être supérieur ou égal à 60%.

3-3-2-5 Les garanties

Le meilleur exemple de garantie liés financement est rencontré dans les opérations de crédit-bail ou de location financière où le créancier reste en fait le propriétaire du bien financé qui met à la disposition du débiteur moyennant le paiement d'une redevance ou d'un loyer. Il est donc fondé à récupérer son bien en cas de défaut de paiement du débiteur¹³.

Le financement par crédit-bail, prévoit des garanties supplémentaires par le locataire, les principales sont :

a- Le cautionnement

Le cautionnement peut être défini comme étant « le contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur en cas où celui-ci ne l'exécuterait pas lui-même ».

C'est une suite personnelle qui confère à son titulaire un droit de gagner général c'est-à-dire en garantie un remboursement en cas de défaillance de preneur.

b- L'hypothèque

Si la garantie la plus utilisée en matière de crédit immobilier, c'est une sûreté réelle qui confère un droit réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une obligation.

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

c- Le nantissement

Le locataire propose un bien mobilier en garantie de la dette qu'il contracte, ce bien peut être constitué de valeur mobilière un fonds de commerce, de l'outillage, d'équipement...etc.

¹³DESLOS Denis « avantages crédit-bail » édition économique, Paris 1999 ; p84.

d- La clause de restitution de matériel

Dans le cas de défaillance du locataire, le juge prévoit une clause dans le contrat de crédit par laquelle il permet de restitution de la commercialisation du matériel.

e- Dépôt de garantie

Il s'agit d'un montant relevé avec le premier loyer, en vue d'assurer au bailleur la bonne exécution des obligations du locataire dans de nombreux cas (particulièrement pour les véhicules), le client sera remboursé à l'expiration du contrat, mais dans le cas de défaillance, il lui impute tout ou partie des loyers impayés.

3-4 La comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique

Nous proposons dans ce qui suit, une brève comparaison entre le crédit-bail et le crédit bancaire classique.

Dans le tableau suivant, nous allons récapituler et confronter les caractéristiques des deux techniques de financement dans l'objectif de permettre à l'investisseur de voir d'une manière plus claire, le choix qui lui convient, pour financer ses investissements compte tenu de sa situation financière et de ses besoins.

Tableau n° 04 : comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique

Point de comparaison	Crédit-bail	Crédit classique
Montant de financement	Peut atteindre 100% du prix d'achat TTC.	Financement partiel, un apport personnel est obligatoire généralement 30%.
La prise en charge de l'acquisition	La prise en charge total de l'équation par le bailleur.	Procédure d'acquisition à la charge de l'entreprise cliente
La propriété du bien	La société de crédit-bail est la prioritaire de bien durant toute la période de location.	L'entreprise cliente est la propriétaire du bien dès son acquisition.
L'accès au financement	Rapide	Long

Méthode de remboursement	Paielement de loyers (le capital et la marge)	Versement des annuités de remboursement (le capital et l'intérêt)
L'échéance ou redevance	Loyers mensuels, semestriels, trimestriels ou annuels, redevance linéaires, dégressives, ou progressives.	Remboursement mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel. Échéances fixes, progressives ou dégressives.
Taux consentis	Il n'a pas de taux mais une marge de bénéfice comprise dans le loyer.	Fixe ou variable déterminé à l'avance
TVA	La TVA sur loyers est payée par la société de crédit-bail	TVA sur investissement est payée en totalité par l'entreprise lors de l'acquisition du bien
Durée d'amortissement du bien	La période d'amortissement fiscal du bien est en fonction de la durée du contrat et peut être inférieure à la durée de vie économique du bien	Le bien est amortissable sur une période en fonction de sa durée de vie économique.
Garantie exigée	Propriété du bien, des garanties complémentaires peuvent être exigées.	Nantissement du matériel, hypothèque, caution.
Rémunération	Marge bénéficiaire	Intérêt perçus sur le montant de l'investissement
Fin du contrat	L'entreprise a la possibilité de : -racheter le bien pour sa	Il n'y a pas d'option d'achat au moment du dernier remboursement, l'opération

	valeur résiduelle. -restituer le bien. -relouer le bien.	est soldée puisque l'entreprise a la propriété du bien.
Régime fiscal des versements	Les loyers de crédit-bail sont intégralement déductibles de l'assiette fiscale.	Seuls les intérêts d'emprunts sont déductibles de l'assiette fiscale.
Frais d'entretien de réparation	Ils sont à la charge du locataire, comme peuvent aussi être inclus dans les loyers.	Ils sont à la charge de l'entreprise, mais ne peuvent pas être inclus dans les montants remboursés.
Capacité d'endettement	N'est pas affectées, le financement est hors bilan (il figure dans le compte de résultat et les annexes du bilan)	Diminue, le financement figure dans son bilan comme dette.
Comptabilisation	Les loyers sont portés dans les charges d'exploitation. Les montants des loyers restant du figurent en annexe.	L'immobilisation financée figure à l'actif du bilan (dette). Les dotations et les frais financiers figurent dans les charges d'exploitation.

Source : réalisé par nos soins.

A partir de ce tableau on peut retenir que

- La propriété du bien revient à la société du leasing, tandis que dans, le cas d'un crédit classique elle revient à l'entreprise client.
- Le crédit classique, donne des cash-flows plus importants par la déduction de l'amortissement du bien objet du contrat et les intérêts de l'emprunt dans le bénéfice imposable, quant au crédit-bail elle lui il donne des cash-flows moins important (la

déduction de la totalité du loyer). Il permet également l'étalement de la charge de la TVA sur une plus grande période d'où une augmentation du résultat, et donc des cash-flows dans les mêmes propositions.

- L'aspect capital d'endettement privilégie le monde de financement crédit-bail qui ne pénalise pas l'entreprise lors d'une éventuelle demande de financement bancaire.
- Le taux d'intérêt à payer favorise le crédit bancaire classique dont le coût sera inférieur à celui d'un financement par crédit-bail, pour le crédit-bail un service rapide à un coût plus élevé.
 - ❖ Cette comparaison pourra aider l'entreprise dans son choix, entre les deux modes de financement.

Conclusion

Depuis son apparition, le leasing a connu un essor considérable dans le monde, grâce aux différents types de financement parfaitement adaptés aux besoins et aux situations financières des entreprises.

Le leasing peut être : financier, opérationnel, mobilier, immobilier, à caractère national, ou international avec trois variantes qui sont ; la cession bail, le crédit-bail adossé et le verdedge-lease, ainsi que beaucoup d'opérations similaires, telles que la location simple, la location avec option d'achat, la location financière...etc.

Il convient de dire que le crédit-bail est un mode de financement moderne, mélangeant des aspects variés bien que complexes qu'une simple série de loyer suivie d'une option d'achat en fin de contrat.

Il est évident que le leasing procure de réels avantages pour les deux parties (bailleur et preneur), si ces deux derniers respectent les obligations et droits qui leur étaient procurés (ces derniers seront évoqués dans le deuxième chapitre).

N'oublions pas de noter que, le leasing présente aussi quelques inconvénients, qu'il ne faut pas négliger, le risque le plus important demeure sa cherté, et pour les limites, la société de leasing doit se soumettre à quelques moyens de préventions, et procéder à un calcul de ratio qui ont été abordés dans l'analyse théorique supra.

En fin, nous avons essayé de comparer ce mode de financement moderne avec le crédit classique afin de rendre le choix plus clair à l'investisseur.

CHAPITRE II

Le crédit-bail dans le contexte Algérien

Introduction

La majorité des entreprises rencontrent des difficultés de financement des investissements et un besoin pour le renouvellement des équipements de productions qui sont marqués par la vétusté et l'obsolescence. Ce qui constitue un obstacle au développement de ces entreprises.

Au plan légal, le crédit-bail est introduit en Algérie en 1990 par la loi n° 90 - 10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et crédits , mais ce n'est qu'à partir de 1996 avec la promulgation de l'ordonnance numéro 96 - 09 du 10 janvier 1996 relative au crédit bail que les dispositions juridiques, fiscal et douanière ont été prise afin de promouvoir la création des sociétés de crédit-bail en annulant les obstacles qui freinaient l'expansion de cette nouvelle technique de financement .

Dans ce deuxième chapitre, nous essayerons de démontrer le contexte Algérien de l'utilisation de ce mode de financement par nos établissements financiers et bancaires, sans oublier son cadre juridique, comptable et fiscal, Par la suite nous allons parler de la réalité de l'offre de crédit-bail en Algérie, ainsi que les obstacles au développement ce type de crédit.

Section 1 : le cadre réglementaire du crédit-bail en Algérie

Dans cette section nous allons présenter le cadre juridique, comptable et fiscal du leasing.

1-1 cadre juridique du leasing en Algérie

On trouve plusieurs lois qui ont encadré le leasing en Algérie on cite parmi elles :

- La loi 90 - 10 du 14 avril 1990.
- L'ordonnance 96-09 de 10 janvier 1996, qui est le texte législatif de base régissant le crédit bail en Algérie.

1-1-1 les principes juridiques d'une opération de crédit-bail

Juridiquement, une opération de crédit-bail comporte cinq éléments contractuels :

- Le mandat
- La promesse synallagmatique de location
- Le contrat de louage
- La promesse unilatérale de vente
- La vente

a- Le mandat

Juridiquement, l'acquéreur du bien objet du contrat n'est autre que le bailleur, Ce dernier donne au futur locataire le moment d'agir en son nom, pour le choix du fournisseur et du matériel, ainsi que le soin de négocier avec ce dernier les conditions de vente.

b- La promesse synallagmatique de location

La signature du contrat de crédit-bail engage le bailleur à acquérir le bien convenu et le louer à l'utilisateur qui de son côté s'en porte irrévocablement locataire.

c- Le contrat de louage

Le bien acquit par le bailleur est mis à la disposition de l'entreprise utilisatrice vertu d'un contrat de louage soumis aux règles de droit commun de louage.

d- La promesse unilatérale de vente

Selon la définition juridique de crédit-bail, le contrat doit stipuler que le locataire a la faculté d'acquérir le bien loué en fin du contrat, moyennant un prix convenu à l'origine de ce même contrat.

Cette faculté réside dans la promesse vente unilatérale émanant de la société de crédit-bail, s'agissant d'une faculté, le locataire n'est pas donc astreint à acquérir le bien, cette faculté est très importante car elle permet de distinguer le contrat de crédit-bail de celui de la location vente ou la promesse de vente et synallagmatique.

e- La vente

Elle intervient dans le cas où l'option d'achat est élevée à l'issue de la période irrévocable de location.

Le prix de cession de bien est appelé « valeur résiduelle » et il est fixé préalablement, c'est-à-dire à la signature du contrat.

1-1-2 Les obligations des intervenants d'une opération de crédit-bail

La nature juridique du crédit-bail impose aux parties prenantes les obligations suivantes¹⁴:

a) Les obligations pour les crédits locataires

Le locataire doit payer les loyers, ces derniers peuvent être calculés de façon dégressive ou linéaire, le loyer comprend :

- le prix de location
- l'amortissement de bien
- la marge bénéficiaire de la société de crédit-bail.

Il doit assurer le bien loué contre les risques causés par des tiers et les risques émanant de son propre fait. Il doit démontrer à la société de crédit-bail qu'il paie effectivement les primes d'assurance. La société de crédit-bail exige même, dans les faits, que le locataire souscrive une police d'assurance-vie.

Il doit restituer le bien loué en fin de contrat, il doit assurer la publicité comptable de l'opération du crédit-bail.

Il doit utiliser le bien en respectant sa destination.

Dans le cas où le locataire est en liquidation ou en redressements judiciaire, la société de crédit-bail revendique la priorité du bien par une publicité légale.

Si le locataire ne satisfait pas à son obligation de paiement des loyers, des sanctions pénales peuvent être appliquées :

¹⁴ Nadine et Guy tournois " la banque, organisation, produit, service", éditions Belfond, paris, 1995, p 134.

- La société de crédit-bail peut résilier le contrat
- Le preneur doit payer les sommes dues et non payées
- Le preneur doit payer aussi tous les loyers jusqu'à la fin de la location, majorés de la valeur résiduelle.

b) les obligations du crédit bailleur

En règle générale, la société de financement donne mandat au locataire pour retirer le matériel loué. De plus, le crédit bailleur a pour obligation de faire une publicité légale de toutes ses opérations de leasing, chaque opération doit être inscrite au niveau du greffier du tribunal de commerce de la place où est située la société, cette inscription est prise pour cinq ans et peut être obtenue par qui la demande.

S'il s'agit d'un crédit-bail adossé, la publicité n'est pas obligatoire.

Si le contrat est conclu entre des sociétés étrangères elle n'est pas obligatoire.

Au cas où l'obligation de publicité n'est pas satisfaite, l'entreprise loueuse est opposé son droit de propriété, ni aux créanciers, ni aux acquéreurs du bien litigieux, sauf si le tiers est de mauvaise foi, le matériel loué devient gage des créanciers et les fonds provenant de sa vente peuvent être récupérés par le syndicat.

Le bailleur a une obligation de garantie de l'équipement à l'égard du locataire, en règle générale, cette obligation est écartée par une clause du contrat de crédit-bail.

1-2 le cadre comptable du leasing

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

1-2-1 la comptabilisation selon l'approche américaine

En 1976 le Financial accounting standard board (FASB) aux états unis d'Amérique, l'équivalent en Algérie de notre conseil national de comptabilité, a émis une réglementation 13 et couramment appelée FAS statement 13.

Les principaux points traités par cette norme sont :

1-2-1-1 la classification du contrat

Selon cette norme, le contrat doit être classé en deux catégories :

Leasing financier et leasing opérationnel :

De façon à pouvoir distinguer entre les deux (FASB) a établi quatre critères d'identification s'appliquent au locataire et au bailleur.

Si une opération répond à un seul de ces critères, elle est qualifiée d'un leasing financier sinon elle est qualifiée du leasing opérationnel.

Ces critères de qualification d'un Leasing financiers ont été repris par GARRIDO (2002) dans son ouvrage sont :

- 1- Le transfert automatique de la propriété du bien au locataire à l'issue du contrat de location.
- 2- Une option d'achat au profit du locataire à prix réduit, c'est-à-dire pour un montant inférieur à la valeur marchande de bien.
- 3- Une durée irrévocable de location est supérieure ou égale à 75 % de la durée de vie économique du bien.
- 4- La valeur actualisée des loyers est supérieure ou égale à 90 % du prix de vente du bien

Pour le bailleur en plus des quatre conditions précitées pour le locataire, pour être classés selon la catégorie du leasing financier le contrat doit répondre à deux conditions¹⁵supplémentaires:

- Le recouvrement des créances sur le locataire est assuré.
- Aucun coût éventuel n'incombe au bailleur au cours du contrat.

Il faut noter qu'il n'y a pas de réciprocité dans la qualification des opérations de leasing selon la norme « FAS 13 », c'est-à-dire que le contrat du leasing qui remplit les quatre premières conditions communes au locataire et au bailleur mais qui ne remplit pas les deux conditions spécifiques au bailleur sera classé comme « leasing financier » pour le locataire et comme « leasing opérationnel » pour le bailleur.

¹⁵ Nadine et Guy Tournois, Opcit, p 134

1-2-1-2 traitement comptable**a- traitement comptable pour le locataire**

Si l'opération est qualifiée du leasing financier, le locataire enregistre le bien louer à l'actif de son bilan pour le montant le plus faible entre la valeur finale du bien loué et la valeur actuelle nette des paiements ou versements à effectuer¹⁶.

En contre partie, une dette d'un même montant est enregistrée au passif.

Ce traitement comptable chez le locataire est similaire à celui d'un emprunt bancaire en vue de l'acquisition d'un actif. Les loyers versés viennent en partie de diminution de la dette, l'amortissement du capital restant dû, l'autre partie représente les intérêts et elle est comptabilisée en charges financières.

Si l'opération est qualifiée du leasing opérationnel, elle est comptabilisée comme une simple location d'un matériel figurant à l'actif du bailleur, les loyers sont comptabilisés comme des charges au compte de résultats.

b- Traitement comptable pour le bailleur

Si l'opération est qualifiée de leasing financier, le contrat est assimilé à une opération de financement, le bailleur enregistre une créance au bilan.

En conséquence, la différence entre la valeur initiale du bien et la valeur actualisée des loyers à verser pendant toute la période de location, représente le gain financier qui doit apparaître progressivement en produits financiers.

Si l'opération est qualifiée du leasing opérationnel, le bien Loué figure à l'actif du bailleur qui procède à son amortissement, par ailleurs des redevances perçues viennent en produits au compte de résultat.

1-2-2 La comptabilisation selon l'approche française

Le leasing dans les pays de droit latin (la France par exemple), constitue une modalité de financement à moyen et long terme.

¹⁶ ERRIC GARRIDO, le cadre économique et réglementaire du crédit-bail, revue banque édition 2000, p28.

Elle se définit comme un contrat de location assorti d'une promesse unilatérale de vente au profit du locataire et un prix convenu fixé au moment de la signature du contrat.

a) Traitement comptable pour le locataire

Suivant la loi comptable française n° 83-353 du 30 avril 1983, le crédit preneur ne peut en aucun cas, inscrire le bien loué en immobilisation tant qu'il n'a pas levé l'option d'achat, il ne bénéficie pas donc des amortissements, mais en contre partie il ne fait aucune inscription au passif du bilan, les redevances à verser au crédit-bailleur sont comptabilisées en charges d'exploitation au débit du compte 612 « redevances de crédit bail ».

De ce fait, l'information donnée par le bilan et le compte de résultat sur la situation du locataire est faussée dans la mesure où le montant total de la dette et le poids de l'investissement n'apparaissent pas, par conséquent il semble nécessaire de mettre une information complémentaire apparaissant en annexe des comptes annuels.

Cette information mentionne :

- La valeur d'origine du bien objet de contrat de crédit-bail.
- Le montant des loyers relatifs à l'exercice en cours ainsi que le montant cumulé des loyers des exercices précédents.
- Le montant des loyers restants à payer ainsi que le montant de la valeur résiduelle.

b) Traitement comptable pour le bailleur

La loi bancaire numéro 84-46 de 1984 qui organise la comptabilisation du crédit-bail précise que :

Le bien, objet du contrat du crédit-bail figure à l'actif du bilan du bailleur dans le compte 46 « crédit-bail et opérations assimilés ».

Les loyers reçus des opérations de crédit-bail sont enregistrées dans le compte produit.

La comptabilisation des opérations du crédit-bail donne lieu chez le crédit-bailleur à l'apparition d'une différence entre les amortissements comptables et les amortissements financiers (les montants versés) d'un même bien, au niveau comptable la société de leasing n'amortit pas nécessairement les biens selon le même rythme que l'amortissement du capital financier de l'opération, le décalage résultant de cette différence temporelle est appelée la réserve latente.

1-2-3 l'harmonisation internationale

En vue de la standardisation des normes comptables internationales, une organisation internationale a été créée en 1973,

« International accounting standard committee » (IASC)¹⁷, dans le but d'élaborer et de publier les normes comptables fondamentale de présentation des états financières et d'assurer une certaine comptabilité des états financiers à travers le monde.

La norme « IAS 17 » est la norme qui traite la comptabilisation des contrats de crédit-bail, elle est publié en 1982 par "IASC".

Cette norme s'est inspirée de la loi « FAS 13 » elle définit les contrats ayant pour effet de transférer substantiellement au preneur (le locataire) les avantages et les risques inhérents à la propriété du bien que la propriété soit ou non finalement transférée.

a)Comptabilisation au bilan du crédit preneur

Le contrat doit être traduit par la comptabilisation d'un actif (bien), et d'un passif qui sont égaux, et qui correspondent au début du bail soit à la valeur vénale du bien loué, soit à la valeur actualisée des paiements exigibles en vertu du bail.

Le taux retenu pour le calcul d'actualisation est le taux le plus faible entre le taux marginal d'emprunt et le taux d'intérêt implicite du contrat de location.

Les loyers sont ventilés en charges financières et en remboursement du passif (amortissement du capital emprunté).

b) Comptabilisation dans les comptes du bailleur

Le bailleur doit comptabiliser les actifs mis à la disposition du preneur comme des créances pour un montant égal à l'investissement figurant dans le contrat de location.

1-3 Comptabilisation d'une opération de crédit-bail selon le SCF

Selon le SCF, la norme IAS 17 « contrat de location » traite les opérations de crédit-bail dont l'objectif est d'établir pour le preneur et le bailleur les principes comptables appropriés et les informations à fournir au titre des contrats de location financement et des contrats de location simple.

¹⁷ En 2001 l'ASC a modifié sa structure et sa dénomination pour devenir l'IASB.

Dans ce travail nous nous basons uniquement sur le contrat de location-financement qui se définit comme un contrat ayant pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété d'un actif avec ou sans transfert de propriété de fin de contrat.

a) Comptabilisation chez le preneur

Le contrat de location financement est comptabilisé chez le preneur comme un achat à crédit, la contrepartie du montant enregistré à l'actif en immobilisation est portée au passif sous forme d'une dette financière.

Tableau n°05 ; La comptabilisation de l'acquisition d'immobilisation en location financement

	Libellés	Actif	Passif
	Immobilisation	-	
	Banque (apport personnel)		-
	Dettes sur contrat de location		-

Source : TAZDA IT ALI, « maîtrise du système comptable financier » ACG, 1^{ère} édition, Algérie, 2009, P237.

Ensuite, durant la période de location, la comptabilisation des redevances au loyer, découle d'une ventilation en deux parties.

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

Tableau n°06: La comptabilisation du remboursement à l'échéance

	Libellés	Actif	Passif
	Dettes sur contrat de location financement	-	
	Charges d'intérêt	-	
	Etat, taxes sur chiffre d'affaire	-	
	Banque		-

Source : TAZDA IT ALI, « maîtrise du système comptable financier » ACG, 1^{ère} édition, Algérie, 2009, P237

Enfin, l'amortissement du bien, le bien loué fait l'objet d'un amortissement chez le locataire.

Tableau n°07: La constatation d'amortissement

	Libellés	Actif	Passif
	Dotations aux amortissements	-	
	Amortissement des immobilisations		-

Source : TAZDA ITALI, « maitrise du système comptable financier » ACG, 1^{ère} édition, Algérie, 2009, P236.

b) Comptabilisation chez le bailleur

Le contrat de location-financement est comptabilisé comme une vente à crédit, en application du principe de prééminence de la substance.

Le bailleur doit inscrire dans son bilan les actifs et présenter les créances.

Tableau n°08: La comptabilisation de l'opération vente à crédit

	Libellés	Actif	Passif
	Prêt et créances sur contrat de location-financement	-	
	immobilisation		-

Source : TAZDA ITALI, « maitrise du système comptable financier » ACG, 1^{ère} édition, Algérie, 2009, P237

Après la comptabilisation, c'est la réception des paiements pour le bailleur, ceux-ci, doivent être ventilés en deux types de revenus ;

- Le profit ou la perte, résultant de la vente éventuelle de l'actif loué selon le contrat de location.
- Les produits financiers sur la durée du contrat.

Tableau n°09: Encaissement de loyer :

	Libellés	Actif	Passif
	Banque	-	
	Revenue de créance		-
	Prêt et créance sur contrat de location-financement		-

Source : TAZDA ITALI, « maîtrise du système comptable financier » ACG, 1^{ère} édition, Algérie, 2009, P237.

1-4 le cadre financier du leasing en Algérie

La fiscalité soulève un intérêt particulier pour les opérations de crédit-bail, puisqu'elle représente son atout principal.

Cependant, la fiscalité du crédit-bail varie d'un état à un autre vu qu'elle est liée aux modalités comptables qui peuvent être différentes.

Selon la propriété juridique ou économique, dans les pays qui se basent sur l'approche juridique, le bailleur bénéficie de la déductibilité fiscale des amortissements, et le preneur de la déductibilité fiscale de l'intégralité des loyers.

Dans les pays qui se basent sur l'approche économique, le preneur bénéficie de la déductibilité fiscale de l'amortissement puisque ce dernier est inscrit au bilan.

1-4-1 le régime fiscal de la levée de l'option

Au terme du contrat de crédit-bail, le preneur peut, soit restituer le bien loué, soit s'en porter acquéreur.

La restitution du bien ne produit aucune constatation comptable, et par conséquent, elle n'entraîne pas de conséquences fiscales. En revanche la levée de l'option d'achat qui consiste pour le locataire à se porter acquéreur du bien, donne lieu à des écritures comptables et engendre des conséquences fiscales pour le bailleur et pour le preneur.

• pour le bailleur

En absence d'un dispositif fiscal à approprié, la levée de l'option d'achat est traitée comme une cession soumise aux conditions normales du droit commun.

La levée de l'option d'achat est considérée comme une cession d'immobilisation pour le bailleur, Cela entraîne forcément en constatation d'une plus value ou du moins value.

• pour le preneur

Par l'opération de levée d'option d'achat, le locataire acquit et inscrit le bien à l'actif de son bilan, pour son prix d'achat qui correspond à sa valeur résiduelle prévue dans le contrat du crédit-bail, au regard du droit d'enregistrement, la levée de l'option d'achat par le crédit-preneur donne lieu au paiement d'un droit de mutation en tant que contrat de vente.

1 4-2 l'impôt sur les sociétés

C'est un impôt direct appliqué sur l'ensemble des bénéfices réalisés par les sociétés et autres personnes morales.

• pour le bailleur

La fiscalité directe imposée au bailleur est affectée par les dotations aux amortissements des biens donnés en crédit-bail, les loyers perçus en contrepartie et les provisions autorisées.

• l'amortissement

Selon le plan fiscal, l'amortissement est une charge déductible du bénéfice imposable qui est calculé sur le prix d'acquisition hors TVA.

En Algérie, l'article 08 de la loi de finance de 2006, a introduit un troisième mode du calcul d'amortissement des biens relatifs aux opérations du crédit-bail, à savoir un amortissement linéaire assorti de Coefficient comme suit :

- 1,5 pour les biens amortissables pour une période inférieur ou égal à 5 ans.
- 2 pour les biens amortissables pendant une période supérieur à 5 ans et inférieur à 10.

- 2,5 pour les biens amortissables pendant une période supérieur à 10 ans et inférieur ou égal à 20ans.

- **les loyers perçus**

La dotation à l'amortissement du capital engagé pour l'acquisition des biens donnés au crédit-bail est égale à la fraction du loyer acquis.

Les loyers perçus par le bailleur sont considérés comme des produits d'exploitation, par conséquent ils sont pris en considération lors de détermination du résultat imposable.

- **les provisions pratiquées**

Les provisions sont un prélèvement sur les résultats imposable de l'exercice, en vue de faire face à des pertes ou charges probables.

Pour les contrats de crédit-bail, les sociétés du crédit-bail peuvent déduire une provision pour étaler la prise en charge de la perte supportée en fin du contrat, si la perte n'est pas de subie, la provision est réintégrée dans le bénéfice imposable.

- **pour le preneur**

Les loyers versés à la société du crédit bail, sont passés en « charge d'exploitation », ces derniers sont totalement déductibles de la base imposable de l'impôt sur les sociétés, le locataire bénéficie ainsi d'un avantage fiscal, cette bonification fiscale sera d'autant plus importante que la durée du contrat du crédit-bail sera plus courte (loyers plus élevés).

1-4-3 la taxe sur la valeur ajoutée TVA

La TVA est un impôt indirect supporté par les consommateurs, mais versé par des entreprises à l'état.

- **pour le bailleur**

Lorsqu'une personne est assujettie à la TVA, elle peut déduire de la TVA qu'elle réclame à ses clients, celle qui lui est facturée par ses fournisseurs, finalement elle devra verser au trésor que la différence entre TVA perçu de ses clients et la TVA payer a ses fournisseurs.

- **pour le preneur**

Le preneur s'acquitte du montant du loyer TVA comprise c'est un connecté fait donc disparaître l'avance de trésorerie en TVA intégralement déductible sur immobilisation qui pourra entraîner une sortie de trésorerie importante de l'entreprise dans le cas de l'achat du bien.

1-4-4 La taxe professionnelle

Les biens de production financés par le crédit-bail sont pris au compte dans le calcul de l'assiette imposable à la taxe professionnelle. Cette imposition est fondée sur la détention du bien.

- **pour le bailleur**

Pour le crédit- bailleur, les biens donnés en crédit-bail échappent normalement à l'assiette imposable à la taxe sur l'activité professionnelle bien qu'il soit, au plan juridique, le propriétaire légal de ces biens .ceci est justifier par le fait que ces bien ne sont pas utilisés par lui-même mais par son locataire.

- **pour le preneur**

Pour le crédit- preneur, il convient de déterminer la valeur locative imposable afin de connaître l'assiette de la taxe sur activité professionnelle retenue par les biens loués.

La valeur locative au sens du calcul de la taxe professionnelle est en fonction de la valeur d'acquisition à l'origine.

Section 2) Le marché du leasing en Algérie

Après la publication de l'ordonnance n° 96 -09 de 10/ 01 /1996 il a été constaté une entrée progressive des établissements financiers exerçant le crédit-bail, accompagné d'une augmentation considérable des opérateurs économiques demandeurs de ce mode de financement.

Le marché est défini par la rencontre de l'offre et la demande, nous allons voir l'offre et la demande de marché de leasing en Algérie.

2-1 l'offre du crédit-bail en Algérie

Pour mieux présenter le crédit-bail en Algérie et cerner son évolution, nous avons trouvé essentiel de présenter les organismes qui pratiquent le crédit-bail, et l'évolution de leurs activités¹⁸.

➤ **Les principaux intervenants du crédit-bail sur le marché Algérien:**

2-1-1 Algerian saudi leasing (ASL)

Juste après la publication de la loi n° 90 / 10 du 14 avril 1990, cette formule de financement fort séduisante a suscité chez la banque extérieure d'Algérie (BEA) un intérêt qui l'a amené à créer le 21 novembre 1990 une filiale à Parité égale avec le groupe industriel et financier saoudien DALLAH AL BARAKA, une société de crédit-bail dénommée Algerian saudi leasing (ASL).

L'ASL est une société de crédit-bail International dont le siège social est implanté au Luxembourg. Elle est constituée sous forme de holding pour un actif quant au bon déroulement de ses opérations. De son côté, EL BARAKA holding actionnaire saoudien, participe à l'identification des ressources disponibles au moyen orient et en particulier dans les pays de Golf.

Les biens financés par l'ASL concernent généralement :

¹⁸ [Http/ www.latribune-online.com](http://www.latribune-online.com), consulté le 15/12/2019

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

2-1-2 La banque Al Baraka d'Algérie

La banque el baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991 avec un capital de 500.000.000 da. La banque a entamé ses activités bancaires en septembre 1991¹⁹.

Ses actionnaires sont la banque d'agriculture et du développement rurale (BADR) et le groupe ABG. Régie par les dispositions de la loi n : 03 – 11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et le crédit.

Elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la charia islamique.

Sa mission se résume comme suite :

- Répondre aux besoins financiers des communautés à travers le monde par l'éthique des affaires.
- Mettre en application les plus hauts standards professionnels
- Partager les bénéfices avec les clients, le personnel et les actionnaires qui tous contribuent au succès de la banque el baraka Algérie.

2-1-3 La société algérienne de leasing mobilier (SALEM)

La SALEM est une filiale de la caisse nationale de mutualité agricoles (CNMA), c'est une société par action agréée par décision de la banque d'Algérie n°= 97 /03 du 28 juin 1997. Son capital social est fixé à 1,65 million de dinars détenu en raison de 1 milliard de dinars par la CNMA et 650 millions de dinars par la BADR, le CPA la CNEP banque et SOFINANCE ;

¹⁹ Mémoire de Master en sciences de l'économie commerciale et science de gestion, "mise en place du crédit-bail: démarche et procédure dans le cadre de financement des investissements", réalisé par université de BERBAR Lynda, 2013.

- La SALEM a été créée dans le but de faciliter la question des matériels et les autres équipements agricoles. En effet, cette société finance le secteur agricole, le secteur de la pêche et de l'aquaculture, instruments et matériels de précision, le secteur des moyens et petits projets (les cliniques vétérinaires, les laboratoires d'analyse ...) mais aussi les équipements de transformation agroalimentaires. L'objectif de la SALEM bénéficie de réseau d'exploitation de la CNMA. En effet, dans chaque Caisse Régionale des bureaux représentatifs de la société de crédit-bail sont disponibles. Ces bureaux sont responsables de la décision du produit de la SALEM à travers tout le territoire algérien.

2-1-4 LA SOFINANCE

La société financière d'investissement, de participation et de placement (SOFINANCE), est une société par actions au capital de 5 milliards de dinars agréée le 9 janvier 2001 par la Banque d'Algérie²⁰.

Sa principale mission est l'accompagnement dans la modernisation de l'outil de production nationale et le développement de nouveaux produits financiers, son objet social comprend tous les métiers développés par la banque universelle à l'exclusion des dépôts clientèle et la gestion des moyens de paiement.

Son champ d'action se résume comme suite :

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

2-1-5 ARAB LEASING CORPORATION (ALC)

Arab Leasing Corporation (ALC) au capital de 3 500 023 744.00 de dinars algériens est la première société de leasing à s'établir en Algérie. Sa raison d'être est de participer au mouvement de développement des agents économiques algériens en leur offrant de nouveaux outils de financement simples et adaptés à leurs exigences.

ALC a été créée en octobre 2001, par les institutions actionnaires suivantes²¹ :

²⁰ Mémoire de Master Op.cit.p47

²¹ <http://www.ALC.com> consulté le 20/12/2019

- ABC – Algérie : 41%
- CNEP / banque : 27 %
- T, A, I, C : 25 %
- Capitaux privés : 7%
 - L'objectif d'ALC :
 - Financer à moyen terme des investissements sans affecter les capacités d'endettement de l'entreprise.
 - Impliquer des loyers qui sont déductibles de l'assiette imposable constituant un moyen d'amortissement accéléré de l'investissement et permettant un gain d'impôts (avantage fiscal majeur).
- Satisfaire les clients en leur accordant toute la liberté du choix d'équipements et du fournisseur.

2-1-6 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ALGÉRIE (SGA)

Société générale Algérienne, détenue à 100 % par le groupe société générale, est l'une des toutes premières banques privées à s'installer en Algérie, soit depuis 2000.

La société générale Algérie a mis en place depuis avril 2002 un département de leasing dénommé « SOGELEASE ». dans ce domaine. La société générale Algérie « SGA » dispose d'une large expérience au Moyen – orient, en Asie, en Europe de l'est et même au Maghreb²².

La « SOGELEASE » finance :

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

²² Mémoire de magister en science de gestion " le crédit-bail une alternative de financement des entreprise en Algérie " réalisé à l'UMMTO, 2011, p146.

2-1-7 MAGHREB LEASING ALGÉRIE (MLA)

Créé en octobre 2005, il est entré en activité au mois de mai 2006 sous forme juridique de SPA, doté d'un capital de 3500000000 Da, et de filiales algériennes de l'établissement financier tunisien « Tunisie leasing groupe²³ ».

Maghreb leasing Algérie cible en premier le financement d'extension des PME et les professions libérales par l'acquisition des équipements nécessaires à leur activité, la valeur de MLA est basée sur la créativité, la réactivité, la qualité, la performance et l'engagement.

MLA finance :

- Leasing équipements, matériel et équipements, machines, outils.
- Leasing Auto, voitures de tourisme, véhicules utilitaires,
- Leasing Immobilier, bureaux, cabinets, sièges sociaux, entrepôts.
- Leasing BTP, chargeurs, niveleuses, pelles, centrales a béton
- Leasing transport, camions, tracteurs routiers, remorques, bus et minibus.

2-1-8 BNP PARIBAS EL DJAZAIR

Une société par action d'un capital de 35000 millions de dinars algérien détenue des actions par le groupe BNP Paribas²⁴.

BNP Paribas « Lease Group », il s'agit d'un département de cette banque, est implanté depuis la fin 2006, contribué au développement international de ce client algérien ainsi qu'au développement local de ses clients internationaux.

• la PNPLG algérien Finance des actifs des secteurs d'activité suivants :

- Travaux public.
- Transports.
- Manutention.
- Industrie.
- Médical.

²³ Mémoire de Master en sciences de l'économie commercial et science de gestion, op.cit. p 67

²⁴ Mémoire de Master en sciences de l'économie commercial et science de gestion, op.cit. p 6

2-1-9 NATEXIS banque populaire d'Algérie

Après l'autorisation du conseil de la monnaie et du crédit n°98/04 du 20- 09 -1998 et de l'association promotion de soutien d'investissement, la Natixis banque a été créé le 25 avril 1995 avec un capital de 500 millions de dinars détenus par les actionnaires suivant²⁵ :

- 399996500dinars par la Natexis banque.
- 1000000000 dinars par la société de banque française et internationale
- 500 dinars par chacune des sept personnes physiques du groupe des Banque Populaire.

2-1-10 La banque de l'agriculture de développement rural « BADR »

Elle fera l'objet d'une présentation dans le chapitre 03.

2-1-11 Société nationale de leasing (SNL)

La SNL a démarré son activité en juin 2011 après avoir obtenue son agrément d'établissement financier de la Banque d'Algérie le 23 février 2011, avec un capital social de trois milliards cinq cent millions de dinars (3.500.000.000 da) totalement libérée²⁶.

Les actionnaires de la SNL sont deux grandes banques publiques, la Banque nationale d'Algérie « BNA » et la Banque de développement local « BDL » connues pour leur grands réseaux et leurs portefeuilles clientèle riche et diversifié.

La SNL est présenté au niveau de 11 points de ventes, ouverts auprès de l'agence BDL comme suit :

Chéraga, Hussein Dey, Blida, Oran, Tlemcen, Tizi-Ouzou, Sétif, Constantine, Ouargla, Adrar et un point de vente récemment à Bejaïa récemment ouvert.

• la SNL a pour objectif de :

- Devenir un acteur majeur dans le financement des investissements productifs.
- Devenir un des supports de développement de PME / PMI en Algérie.
- Contribuer à la création de l'emploi, de la richesse et à la diversification de l'économie nationale.

²⁵ Mémoire de Master Op.cit.p49

²⁶ Mémoire de fin de cycle "les obstacles au développement du crédit-bail en Algérie" op.cit.p50

2-1-12 La société de refinancement hypothécaire (SRH)

Créée en 1997, cette société physique est dotée d'un capital de 4,1 milliards de dinars algérien, détenu par le Trésor public et les banques et les compagnies d'assurance publiques. Quant aux fonds propres de la société. Ils sont estimés à 1 milliards de dinars²⁷.

La SRH a entamée l'opération du leasing le 13 avril 2011 après avoir eu l'autorisation de conseil de la monnaie et du crédit pour élargir ses activités au leasing immobilier. Elle offre Uniquement le leasing immobilier pour les professionnels qui ont eu au moins 3 ans d'activité.

2-1-13 Idjar leasing Algérie

Le conseil de la monnaie et du crédit, a en outre autorisé la constitution d'un établissement financier et l'élargissement de l'objet social est vraiment dur de l'établissement financier en activité ainsi il a été autorisé par la constitution de la « SPA » leasing « Idjar leasing Algérie » en qualité des établissements financiers doté d'un capital de 3,5 milliards de dinars réparti entre deux actionnaires, à savoir de la Banque Extérieure d'Algérie banco Esperito Santo (Portugal).

Son objectif est de :

- Faciliter l'acquisition d'équipement neuf dans divers secteurs d'activités comme le transport, l'industrie, la santé, BTPH
- Ouvrir un financement global à des conditions compétitives.

2-2 LA demande du crédit-bail en Algérie

Le crédit bail s'impose progressivement comme un moyen de financement de plus en plus sollicité qui essaye d'apporter une réponse appropriée à un marché spécifique qui est le marché de PME / PMI.

En effet, cette catégorie d'entreprise dont l'accès au financement bancaire à moyen terme reste limitée, trouvera dans ce produit le moyen d'assurer leur développement.

²⁷ Mémoire de fin de cycle "les obstacles au développement du crédit-bail en Algérie" op.cit.p51

2-2-1 les PME / PMI

Avec un financement intégral des biens correspondant à leurs besoins spécifiques et des formules de remboursement adaptées au niveau de l'utilisation des biens financés, le crédit-bail est considéré comme un élément porteur de développement à venir.

les principaux secteurs d'activités des PME/ PMI ayant recours au crédit-bail en Algérie sont :

- L'agriculture (surtout pour l'acquisition des tracteurs et des moissonneuses batteuses)
- La pêche (principalement pour le financement des chalutiers).
- L'agroalimentaire (pour le financement des machines de transformation).
- Le transport (pour l'acquisition d'un parc roulant).

2-2-2 les professions libérales

Le domaine d'activité des professions libérales s'est vu agrandir, et ont trouvé du leasing le mode de financement le plus adéquat enfin d'élargir leur marché et développer leurs fonds de commerce.

Dans les différents secteurs des professions libérales, c'est le secteur médical qui est le leader. Ce sont en général les médecins et les chirurgiens dentistes qui accèdent au crédit-bail pour le financement des équipements à usage professionnel.

Cette formule leur est parfaitement adaptée, elle leur permet :

- De renouveler à leurs rythme leurs équipements sans se soucier de leur amortissement.
- D'identifier clairement les coûts d'exploitation de la facture est transparente, elle indique le coût effectif et réel de l'exploitation de l'équipement à payer de manière fixe

2-2-3 les grandes entreprises

Les grandes entreprises trouvent du crédit-bail le moyen adéquat pour satisfaire leurs besoins.

En Algérie, les secteurs d'activité des grandes entreprises qui ont recours au crédit-bail sont le plus souvent :

- Le secteur d'hydrocarbure pour l'acquisition des équipements de forages.
- Les secteurs des travaux publics, pour l'acquisition des chargeurs, dumpers, pelleteuses, bulldozers, mixeurs, remorques et semi-remorques
- Le secteur d'industrie pour l'acquisition des grues des chariots élévateurs, des grandes machines conforme à leurs activités.

En Algérie, nous pouvons constater que le nombre de demandeurs potentiels de cette forme de financement est très important, pourtant ces demandeurs s'orientent dans la plus part des cas vers d'autres formes de financement que le crédit bail, nous pouvons lier ceci aux raisons suivantes :

- La méconnaissance de ce produit : la majorité des Entrepreneurs algériens ignorent l'existence de ce mode de financement et les avantages qu'il procure.
- Le coût relativement élevé de ce mode de financement.
- L'absence d'une « culture crédit-bail » en Algérie, le fait d'investir sans être propriétaire constitue pour beaucoup d'entreprises algériennes une barrière psychologique difficile à franchir.

Cependant nous pouvons citer quelques grandes entreprises qui ont recouru au crédit-bail comme AIR ALGÉRIE, CEVITAL, GROUPE HADDAD...etc.

Section 3 : Les obstacles au développement du crédit-bail et les recommandations apportées.

3-1 les obstacles

3-1-1 Les obstacles juridiques

Le financement par crédit-bail a connu des lacunes qui demeurent et nécessitent une prise en charge sur le plan juridique, malgré la publication des textes législatifs, réglementaires et fiscaux, les vides juridiques dans le domaine du crédit-bail restent insatisfaits.

L'association des banques et établissements financiers « ABEF » propose la publicité légale des contrats de crédit- bail au niveau du Centre national du registre de commerce, ces derniers seront tenus de l'inscrire dans un registre public.

En cas de défaut de publicité, le bailleur doit revendiquer et établir que tous les créanciers du locataire en connaissance de ses droits antérieurement à l'ouverture de la procédure collective, à ce défaut le bien devient le gage des créanciers du preneur, ainsi les bénéficiaires des fonds procèdent à la vente du bien.

Un contrat de crédit-bail non publié reste valable entre les parties, au de la l'inopposabilité aux tiers reste la seule sanction du défaut d'une publicité légale.

3-1-2 Les obstacles comptables

Le traitement comptable du crédit-bail se fait selon l'approche latine qui basée sur la propriété juridique, c'est-à-dire c'est le bailleur qui comptabilise le bien dans l'actif de son bilan, alors le locataire le comptabilise en hors bilan.

Les locataires ont du mal à accepter l'usage de bilan sans en être propriétaire, et cela par ce que le bien loué n'apparu pas dans leurs patrimoine.

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

3-1-3 les obstacles fiscaux

En Algérie, le système de la comptabilité est basé sur le critère juridique qui entraîne des loyers perçus parmi les produits, et celle des amortissements parmi les charges.

Les incidences de la comptabilisation de leasing sont d'ordre fiscal qui engendre des anomalies dans le traitement comptable des opérations de leasing avant la publication des lois en 2001.

Les modifications introduisent :

- L'enregistrement d'une plus-value ou moins value lorsque la durée d'amortissement des biens loués est supérieure ou inférieure à la durée contractuelle qui correspond à la durée de l'opération de crédit-bail.

- Le calcul de la taxe sur l'activité professionnelle est sur la base de la globalité des loyers, alors que le crédit bancaire traditionnel, seulement les intérêts qui sont soumis à cette taxe.

- Il s'agit d'un double transfert de propriété, en faveur du bailleur, d'abord au début de l'opération du crédit-bail, ensuite en faveur du locataire lors de la levée de l'option d'achat, rend ce type de financement coûteux et ces frais sont souvent supportés par le preneur.

- Dans le cadre d'une opération de lease-back ou cession back d'un leasing immobilier, et dans le cas où la société du leasing achète le propre bien de l'opération en vue de le relouer en crédit-bail, l'opération est considérée par l'administration fiscale comme une cession d'immeuble, cette acquisition est soumise à l'impôt sur la plus value.

- Lorsque le bien est d'acquisition récente, le taux peut atteindre les 15% , alors que la cession bail est une simple opération de crédit au sens de la loi .

3-1-4 les obstacles réglementaires

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

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

3-1-5 les obstacles pratiques

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

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

3-2Les recommandations apportées

A notre sens, le crédit-bail est une technique forte intéressante qui doit se développer d'avantage, pour répondre aux besoins spécifiques des utilisateurs. Pour cette raison et d'après la réalité algérienne nous voulons essayer d'apporter quelques recommandations dans l'espoir de contribuer à son développement ce que nous proposons c'est :

- la promotion du crédit-bail est le premier pas à faire, Il doit être vulgarisé d'avantage par le canal des différents modes de diffusion d'information (Dépliants, brochures, magazines, revues, journaux, séminaire...).
- l'élargissement en plus grand nombre de bénéficiaires de ce mode de financement.
- chaque société du crédit-bail doit élargir son réseau d'exploitation en se faisant représenter au niveau de chaque wilaya.
- garder le sens même de l'opération sans essayer de la dénaturer en entravant les principes de base de sa constitution (faciliter les procédures de garanties, assurer un financement intégral, assouplir l'opération d'options d'achat en fin de location).

- expliquer au futur locataire, avant toute conclusion du contrat de crédit-bail, les principes de base de cette opération et les obligations de chacun.
- accélérer les procédures de publicité liées à cette opération.
- la sensibilisation des clients et le suivi des recouvrements après avoir établi le contrat en leasing.
- faciliter l'accès aux banques aux sociétés de leasing à l'information fiable, permettant de réduire les risques ou de prendre des risques maîtrisables.
- on a besoin de plus d'acteurs sur le marché et donc un processus d'agrément de nouvelles sociétés de leasing plus fluide et attractif, il est nécessaire de développer le marché obligataire pour permettre aux sociétés de leasing de financer leur croissance.
- l'amélioration de la qualité du service et la rapidité du traitement des demandes de financement.
- il faut disposer des stocks ou hangars pour pouvoir ranger le matériel de abîmé dans l'attente qu'il soit vendue sur le marché de l'occasion.
- S'inspirer des expériences d'autres pays, voir les pays voisins tel que le Maroc et la Tunisie.

Conclusion

Après la levée de quelques contraintes relatives à la pratique du crédit-bail en Algérie, notre système financier a connu une certaine poussée dans ce domaine avec l'apparition des sociétés de crédit-bail qui offrent la possibilité d'accéder à cette nouvelle technique.

Les avantages qu'offre le crédit-bail ouvrent de grandes perspectives à son essor notamment pour la PME/PMI. Sa petite structure et ses problèmes financiers ont fait d'elle le client adéquat pour ce type de financement.

Toutefois, des obstacles qui freinent l'évolution du leasing subsistent toujours, son encadrement permanent est nécessaire avec une promotion suffisante, ce mode de financement devrait trouver la place qu'il mérite dans l'environnement bancaire algérien.

CHAPITRE III

**Etude empirique au niveau d'une
banque (cas de la BADR 580 DE T.O)**

Introduction

La BADR, dans une première phase a lancé le leasing financier afin de diversifier ses produits de soutien à l'économie nationale, et en application des résolutions de l'assemblée générale relative au lancement de l'activité leasing, la BADR a mis en place le financement par le leasing financier en interne.

La BADR orientera ses efforts vers le financement du matériel produit localement, en particulier vers le matériel agricole.

Le financement du leasing accordé par la BADR exige une participation du crédit preneur à hauteur de 10% du coût global, cette participation est versée préalablement sous forme de loyer payés d'avance.

La durée de la location est de 05 ans pour tous matériels agricoles.

Le client peut, en fonction de la nature et de la typologie du projet, bénéficier d'une différence de six mois.

En fonction du type d'activité et selon la périodicité convenue les deux parties, le remboursement peut être trimestriel ou semestriel.

Le taux appliqué est de 9% au TCC (6% +3% de bonification), une subvention de 25 à 40% est accordée par l'état aux clients financés par la BADR.

S'agissant des projets subventionnés par l'état, l'apport personnel est calculé à raison de 10% du coût du projet.

Dans ce cadre, nous avons tenté de mener une étude empirique d'un dossier sélectionné au sein du (BADR 580 de T.O) à l'aide des techniques d'analyse et d'évaluation bancaire.

A cet effet ce chapitre est subdivisé en trois sections :

- 1- présentation de la banque d'agriculture et du développement rural, ainsi que les différents crédits traités par celle-ci.
- 2- les processus de traitement du dossier de crédit-bail (Leasing agricole).
- 3- cas pratique d'un dossier du leasing agricole.

Section 01 : Présentation de la banque de l'agriculture et du développement rural (BADR)

1. Historique et évolution

Avant d'étudier les différentes missions et objectifs de la BADR, on va traiter les étapes de son évolution

1.1. Historique de la BADR

La banque de l'agriculture et du développement rural (BADR) est une institution financière nationale créée par le décret N° 82-106 le 13 mars 1982. C'est une société par action au capital social de 2.2000.000.000 DA chargée de fournir aux entreprises publiques économiques, conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds des publics, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiements et de gestion. Depuis 1999 son capital social a évolué de 33.000.000.000 DA., jusqu'à atteindre les 54.000.000.000,00 DA en 2011.

1.2. Étapes d'évolution de la BADR

Constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 293 agences et 39 directions régionales et plus de 7000 cadres et employés actifs au sein des structures centrales, régionale et locales.

D'après la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée par « BANKERS ALMANACH » (édition 2001) première banque au niveau national, 13ème au niveau africain et 668ème au niveau mondial sur environ 4100 banques classées.

L'évolution de la BADR se caractérise par trois grandes étapes :

a- Première étape

De 1982 à 1990 : au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif d'accroître sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans la zone à vocation agricole.

Elle a acquis une autorité et une expérience certaine dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole.

Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifié au chaque banque publique avait son chan d'utilisation d'intervention.

b- deuxième étape

De 1991 à 1999 la loi 90-10 ayant mis au terme à la spécialisation des banques. la BADR à élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités et notamment, vers les autres vers les PME/PMI. Tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole sur le plan technique, cette étape à été celle de l'introduction des technologies informatiques :

- 1991 : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations du commerce international.
- **1992** : Mise en place du logiciel « SYBU » avec ses différents modules de traitements des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle).
- Informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieur. les ouvertures de crédit documentaire sont aujourd'hui traitées en 24 heures maximum.
- Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences.
- 1993 : Achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau des réseaux.
- **1994** : Mise en service de la carte de paiement et de retrait BADR.
- **1996** : Introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opération bancaire à distance et en temps réel).
- **1998** : Mise en service de la carte de retrait interbancaire.

c- Troisième étape

De 2000 à avril 2002 : l'étape actuelle, se caractérise par la nécessité d'implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs, et la mise en adéquation de leurs activités, et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

En matière, d'intervention dans le financement la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME /PMI du secteur privé tout en accroissant son aide au monde agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales, et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'action notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier, ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

2000 : Établissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'utilisation par rapport aux normes internationales à savoir : généralisation du système réseau local avec réorganisation des progiciels(SYBU) en client-serveur.

2001 : Assainissement comptable et financier.

2001 : Refonte et raccourcissement des procédures de traitement d'acheminement, et de sanction des dossiers de crédits. Les délais varient aujourd'hui entre 20 et 90 jours, qu'il s'agisse d'un dossier d'exploitation, d'investissement, ou encore de son niveau de sanction (Agence, Succursale, Direction générale)

- Concrétisation du concept de « banque assise » avec « services personnalisables » (Agence Amirouche, chéraga).
- Introduction du nouveau plan des complets au niveau de la comptabilité centrale.
- Mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiements.

2002 : généralisation de la norme « banque assise » avec service personnalisé aux agences principales du territoire national.

1-3 Effectifs de la BADR

La BADR, constituée initialement de 140 agences, son réseau compte actuellement près de 293 agences et 41 directions régionales.

Quelques 7000 cadres et employés activent au sein des structures centrales, régionales et locales, la densité de son réseau et son effectif font de la BADR la première banque à réseau au niveau national.

1-4 Mission et objectifs de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique. Née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

1-4-1 les principales missions sont

- le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- l'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande.
- la réception des dépôts à vue et à terme.
- la participation à la collecte de l'épargne.
- la contribution au développement de secteur agricole..
- l'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales.
- le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

1-4-2 Les objectifs de la BADR

- l'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.
- la gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activité la concernant.
- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients, on leur offrant des produits, et services susceptibles de répondre à leurs besoins.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériale, telles que le marketing et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

2) Présentation de l'agence d'accueil BADR « 580 » de T-O ».

L'agence BADR de Tizi-Ouzou « 580 » a été créée en 1982, après une restructuration de la BNA, elle se situe au centre-ville de Tizi-Ouzou. Cette agence est dotée d'un système de « banque assise » qui est composé de deux groupes de « front office » et le « back-office ».

2-1 le front office

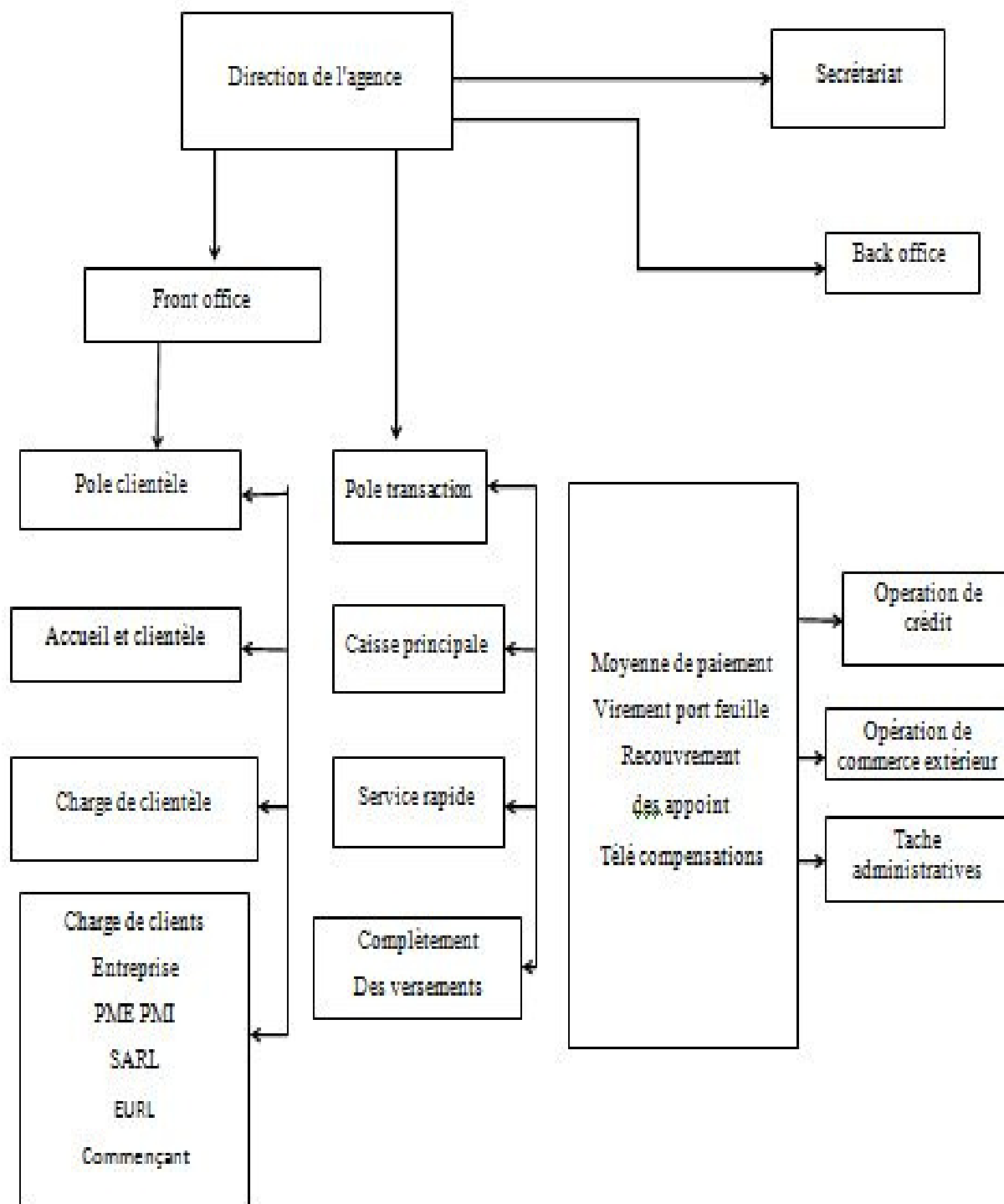
Il offre à la clientèle un espace convivial et adapté, lui garantissant un service personnalisé à travers la prise en charge et le traitement de l'ensemble de transaction bancaire par un chargé de clientèle et l'opportunité d'une assistance et d'un conseil de premier ordre, en matière de gestion des fortunes et des placements bancaire et / ou financier.

2-2 le back office

Il regroupe les potentialités techniques et humaines, pour traiter en temps réel les ordres et les opérations reçues du front office, il lui apporte l'assistance, les conseils et les informations nécessaires à la bonne exécution des opérations de la clientèle. Il est chargé aussi du traitement des tâches administratives, techniques et des opérations nécessaires des délais ou impliquant le recours à d'autres structures interne ou externe à la banque, il est composé de plusieurs services :(service crédit, service portefeuille, service commerce extérieur, service comptabilité et services virement).

2-3 l'organigramme de l'agence

Ainsi, l'organisation de l'agence BADR 580 illustré par l'organigramme suivant :



Source: document interne à l'agence BADR "580"

3) Les différents crédits traités par la BADR

La BADR met à la disposition des agriculteurs, des pêcheurs ainsi qu'aux entreprise et. Particulier, et même aux plus jeunes (compte d'Épargne réservé aux jeunes moins de 19 ans) tous les crédits et financements nécessaires appropriés et répondant à tous leurs besoins. On va présenter dans ce qui suit, les crédits les plus demandés auprès de la BADR.

3-1 Les crédits classiques

Ce sont des crédits d'investissement qui sont destinés à financer, l'actif immobilisé du bilan, ils peuvent être accordés à moyen ou un long terme.

a- Les crédits à moyens terme (CMT)

Les crédits sont accordés pour une durée qui varie entre (2 et 7) ans, avec un différé allant jusqu'à 2 ans, soit une durée approximativement équivalente à la durée de vie de l'équipement à financer.

Un Crédit à moyen terme ne finance que 70 % du montant global l'investissement, le reste sera financé par l'autofinancement de l'entreprise elle-même.

La BADR traite deux types crédits à moyen terme qui sont :

1- Le CMT escomptable

C'est la forme de crédit la plus utilisée au sein des banques algérienne, car elle leur permet de reconstituer la trésorerie décaissée à l'occasion de la réalisation du crédit.

Le banquier utilisera le billet à ordre souscrit par l'investisseur (emprunteur) pour pouvoir bénéficier de l'escompte auprès de la banque d'Algérie. Cette opération ne se fait que pour les papiers remplissant certaines conditions fixées par voie réglementaire

2- Le CMT mobilisable

C'est un crédit nourri par la banque sur sa propre trésorerie, il ne peut faire l'objet d'un financement en absence d'un corps favorable de l'organisme mobilisateur, sa rémunération est plus coûteuse pour le client que pour un CMT finançable, car il implique une gêne de trésorerie pour la banque.

b- Les crédits à long terme (CLT)

La durée de ces crédits varie de 07 à 15 ans, ils sont destinés à financer des immobilisations lourdes (habitat rural), ce type de crédit est rarement pratiqué par les banques commerciales en raison de leurs ressources qui sont essentiellement à court terme. Ces

banques jouent la plupart du temps, Le rôle d'intermédiaire entre le client et les établissements financiers spécialisés²⁸

c- Le crédit-bail

C'est une opération financière et commerciale, mettant en relation la banque avec des opérateurs économiques nationaux, portant sur un contrat de location des biens d'équipements rentrant directement dans la réalisation du projet d'investissement.

- L'organisateur de financement en crédit-bail est désigné comme crédit bailleur (banque), et le bénéficiaire de ce financement comme crédit preneurs (client bénéficiaire).
- La BADR, dans une première phase a lancé le leasing financier afin de diversifier ses produits de soutien à l'économie nationale, et en application des résolutions de l'assemblée générale relative au lancement de l'activité leasing, donc elle a mis en place le financement par leasing financier en interne, en orientant ses efforts vers le financement du matériel produits localement, en particulier vers la matière Agricole.

3-2 Les dispositifs aidés

Le gouvernement algérien en collaboration avec les banques, a tracé un programme de développement économique pour financer les activités soutenues par l'état.

Parmi les crédits que développe la banque de l'Agriculture et du développement rural « BADR » nous pouvons citer :

- les crédits de financement de l'emploi des jeunes : Agence Nationale de soutien à l'emploi de jeunes (ANSEJ) soutenu par le Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSEJ).
- les crédits aux chômeurs promoteurs : Caisse nationale d'assurance chômage (CNAC), agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM).

²⁸ BOUYAKOUB. F « l'entreprise et financement bancaire » casbah édition, Alger.2000. p 303.

3.2.1. Le crédit à l'emploi de jeune (dispositif ANSEJ)

Afin de diminuer le fléau des temps modernes qui est le chômage, les pouvoirs publics en coopération avec la communauté bancaire en établi un système destiné au financement des projets de création d'activités en faveur de jeunes promoteurs en vue d'assurer leur réinsertion dans l'environnement économique et social.

Ces crédits font bénéficier aux jeunes promoteurs de 19 à 35 ans, inscrit à l'ANSEJ d'une structure de financement préférentielle sensée leur donner les conditions financières les plus favorables.

Le gérant peut aller jusqu'à 40 ans en s'engageant de créer 3 emplois permanents.

Ne pouvant Citer l'élevage bovin comme un exemple parmi d'autres que la BADR finance.

3-2-2 les crédits aux chômeurs promoteurs (dispositifs CNAC)

C'est un dispositif de soutien à la création d'activité pour les chômeurs promoteur âgée de 35 à 50 ans, il leur permet de bénéficier d'un crédit pour la réalisation de leur micro entreprise comme une production maraichère (sous serre) sa durée peut aller jusqu'à 7 ans.

3-2-3 le micro crédit (dispositif ANGEM)

Le micro crédit est un prêt remboursable dans un délai de 12 à 60 mois (1à5ans) permettant l'achat d'un petit équipement et matière première de démarrage pour exercer une activité ou un métier (par exemple l'élevage caprin).

3-3 Les crédits spécifiques

Parallèlement aux crédits Cités ci-dessus, la BADR offre aussi des crédits spécifiques que nous présenterons ci-après :

3-3-1 Le crédit ETTAHADI

Le crédit ETTAHADI, est un crédit d'investissement octroyé par la BADR dans le cadre de la création de nouvelles exploitations agricoles et d'élevages, sur les terres agricoles non exploitées relevant de la priorité privée et du domaine privé de l'État. C'est un crédit bonifié d'une durée de 7 ans, ne dépassant pas un (1) million de dinars par hectare et destiné à la création d'une nouvelle exploitation agricole, et d'élevage de mois de 10 hectares. Les concessionnaires bénéficiaires d'exploitation de plus de 10 hectares peuvent bénéficier d'un crédit bonifié plafonné à 100 millions de dinars au-delà de ce montant, ils sont libres de négocier les crédits auprès de la BADR dans le cadre de la législation en vigueur.²⁹

3-3-2 Le crédit RFIG

C'est un crédit bonifié, octroyé par la BADR, il englobe le crédit de campagne, Le crédit d'exploitation et le crédit fédératif.

- Les agriculteurs et les éleveurs, à titre individuel ou organisés en coopérative, groupement, association ou en fédérations.
- Les entreprises économiques qui concourent à l'intensification, la transformation, la valorisation et le stockage des produits agricoles.
- C'est un crédit d'une durée de 2 années, la couverture totale des charges d'intérêts est prise en charge par le ministère de l'Agriculture et du développement rurale (MADR) sur le FNRPA.

Tout bénéficiaire de crédit RFIG qui rembourse entre 6 et 24 mois ouvre droit à la prise en charge de la totalité des intérêts par le MADR et un autre crédit de même nature pour la période suivante. RFIG qui ne rembourse pas à l'échéance de 2 années car le droit de paiement des intérêts par le MADR et le supportera lui-même³⁰

3-3-3 Le crédit fédératif

C'est un crédit bonifiés, octroyé par la BADR, il s'adresse aux opérateurs intégrateurs, aux entreprises économiques, aux coopératives et groupements intervenant dans les activités suivantes ³¹:

²⁹ . <http://www.minagri.dz/pdf/onta/crédit/20etahadi.pdf>

³⁰ <http://www.minagri.dz/pdf/onta/RFIG.pdf>

³¹ <http://www.djazairess.com/fr/latriline/4862>

- Transformation de la tomate industrielle.
- Production de lait.
- Production de pomme de terre.
- Unité de fabrication de pâtes alimentaires et couscous.
- Conditionnement et exportation de dattes.
- Production d'olives de table et d'une huile d'olive.
- Production de miel.
- Abattage avicole et découpe.
- Commercialisation, Stockage, conditionnement et valorisation des produits agricoles.
- Production et distribution de petit outillage agricole, irrigation, serres...

C'est un crédit qui bénéficie d'une période de grâce de 2 ans, sans paiement d'intérêt mais Au-delà de cette échéance, l'investisseur qui ne rembourse pas de son crédit à temps sera soumis à des conditions de paiement de taux d'intérêts.

L'État a décidé d'élargir le crédit fédératif aux opérateurs, pour consolider l'approche filière, et augmenter la production et la productivité. Ce dispositif va renforcer le partenariat public-privé et favorisera l'émergence de raisons professionnelles, la commercialisation valorisation des produits de terroir, la création d'une nouvelle activité et la réduction des activités informelles.

Section 02 : les processus du traitement du dossier de crédit-bail**2-1 Dossier relatif à l'activité agricole**

Dans le cadre de leasing Agricole, nous portons à votre connaissance que la décision réglementaire numéro 11- 08 du 03- 04 - 2008 portant sur le leasing ne contient pas des éléments nécessaires consistant le dossier complet du machinisme agricole, sur ce , nous vous communiquons les pièces constituant le dossier du crédit conformément à la liste ci-dessous :

- Demande d'un crédit d'investissement leasing signée par le promoteur adressée à madame la directrice de l'agence de Tizi-Ouzou.
 - Extrait de rôle apuré.
 - Facture pro forma des équipements à acquérir.
 - Etude technico-économique du projet.
 - Plan de production prévisionnel sur 5ans.
 - Fiche signalétique de l'exploitation délivrée par les services de la DSA.
 - BILAN +TCR des 05 dernières années à venir.
 - BILAN+TCR prévisionnels sur 05 ans.
 - Acte de propriété des terrains ou certificat de possession ou bien une promesse de location sur 05 ans.
 - Copie carte Fellah en cours de validité.
 - Attestation de non endettement CNMA.
 - Copie du permis de conduire.
 - Apport personnel.
 - Visite sur site.
- l'analyse de la capacité de remboursement sur à la base des éléments d'appréciation tels que :

- À titre individuel

Son historique, sa campagne de récolte antérieure (qualité et revenu.). Sa superficie utile (SAU), son professionnalisme et les moyens (nombre de fellahs dans l'exploitation du travail) et les techniques (autres matériels en propriété, niveau d'entretien.).

- À titre collectif

Apprécier la situation financière à partir des états comptables et financiers des sociétés de prestations spécialisées, leurs réalisations, la qualité de gérant...etc.

2-2 processus de traitement de dossier :

Le dépôt du dossier s'effectue obligatoirement au niveau de l'agence locale d'exploitation du lieu d'implantation du projet celle-ci doit :

- Vérifier l'authenticité et la validité des documents constitutifs du dossier ;
- Enregistrer et affecter d'un numéro d'ordre ;
- Recevoir le promoteur pour un entretien préliminaire ;
- Encaisser préalablement les frais d'études (10 000.00 dinars) ;
- Délivrer un récépissé de dépôt de dossier reprenant le numéro d'ordre ;
- Effectuer obligatoirement une visite des lieux et vérifier les informations données ;
- Transmettre le dossier complet accompagné de PV de visite en groupe d'exploitation régional pour étude et suite à donner.

➤ Le groupe d'exploitation régional doit :

- révéifier tous les documents transmis par L'ALE.
- étudier le dossier de procès-verbal comportant un avis motivé d'acceptation ou de rejet.
- Établir le ticket d'autorisation en cas d'accord et de financement dans le cadre des pouvoirs qui lui sont conférés, et transmettre à la direction des financements spécifiques (D.F.S).

2-3 Délais de traitement de dossier

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

- Pouvoirs Agence.....30jours.
- Pouvoirs régionaux35 jours.
- Pouvoirs centraux.....45 jours.

2-4 La mise en place du crédit-bail

À la réception de l'autorisation d'engagement, l'agence locale d'exploitation (ALE) doit procéder à la mise en place du crédit en suivant le cheminement ci-après :

- Informer le crédit- preneur de la décision de financement.
- Faire signer le contrat en prenant en considération les recommandations du comité du crédit et en procédant à son enregistrement légal.
- Recueillir les garanties exigées.
- Confirmer la commande au fournisseur, s'informer de la date d'enlèvement et suivre la livraison des équipements prévus.
- Établir avec les crédits preneurs, un procès-verbal définitif ou partiel de réception provisoire des équipements, un exemplaire portant la date de livraison est remis au crédit preneur, un exemplaire est transmis à la DFS et le troisième exemplaire classé pour suivi au niveau de LALE.
- Établir l'échéancier des loyers, et faire signer les billets à ordre (pour les loyers et la valeur résiduelle) par crédit-preneurs.

2-5 Les modalités de fonctionnement du leasing par la BADR

Le financement du leasing accordé par la BADR exige une participation du crédit preneur à hauteur de 10% du coût global, cette participation est versée préalablement sous forme de loyer payés d'avance.

• la durée de location

Le leasing est octroyé sur une durée 5 ans avec ou sans différé, et ce en fonction de la nature de l'investissement.

Le crédit est conclu pour une durée déterminée, irrévocable, elle prend effet à la livraison du matériel.

• l'apport personnel (autofinancement)

Lorsque l'opération de leasing est réalisée sans intervention de l'aide publique, la banque exige au client le versement de 10% du coût global sous forme de loyers payés d'avance, et représentant l'autofinancement du coût des équipements à acquérir.

• le différé

Un différé de six (6) mois peut être accordé aux clients en fonction de la nature, et de et de la typologie du projet.

• le taux d'intérêt

Le taux est fixé à 9 %TTC/ an bonifié à 3 %.

• les 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 des garanties comme le FGAR, CGCI...etc.
- L'établissement d'une D.P.A.M.R (délégation police assurance multirisque) au niveau des agences d'assurance.

Section03: Étude d'un cas pratique

Au cours de cette section, nous présenterons la procédure générale d'une opération de crédit-bail à la banque de l'agriculture et du développement rural, à travers le traitement d'un dossier de leasing où, nous examinerons les résultats obtenus puis la décision finale avec les différents engagements à établir si cette dernière est positive.

Avant d'entamer l'étude du dossier (voir ci après), il faut savoir et rappeler que l'état dispose d'un service spécialisé dans le domaine de l'agriculture qui est la Direction des services agricoles (DSA) de wilaya laquelle oriente administrativement, accompagne techniquement et soutient financièrement les demandeurs de crédits agricoles après qu'ils soient définitivement éligibles.

L'objet de la demande porte sur l'acquisition d'un matériel d'exploitation neuf auprès d'une ferme locale "EPE/SPA/PMAT». Dans ce qui va suivre, nous aborderons les modalités de traitement d'analyse de l'accord à une demande de financement adressée à la BADR.

3-1) Traitement d'un dossier de crédit-bail au niveau de la BADR

Le dossier de demande de financement par crédit-bail suit le cheminement suivant:

- a) les informations des dossiers de demande de financement qui sont déposés auprès de la BADR sont recueillis suivant un formulaire de demande de financement comprenant les références des demandeurs, les bilans des trois derniers exercices, ainsi que la valeur de son patrimoine qui servira éventuellement de garantie ;
- b) après examen du dossier de demande de financement par le représentant de la BADR, une visite sur site est programmée pour vérifier la *véracité* des informations communiquées par le demandeur. Le représentant établit une fiche d'appréciation dûment signée par le directeur.
- c) après la signature de la fiche d'appréciation, l'ensemble du dossier est transmis au siège de la BADR « structure engagement » pour étude et établissement d'une fiche de synthèse, "le préposé de la structure engagement" propose le dossier ainsi examiné pour approbation, lors de la prochaine réunion du comité intérieur des engagements.

d) Une fois que le comité interne des engagements s'est réuni pour sélectionner la liste des dossiers soumis, celui-ci mentionnera sur un procès verbal, les décisions motivées d'acceptation ou de rejet.

e) la décision (acceptation ou rejet) du comité interne est notifiée à l'encadreur du demandeur de financement qui sera chargé de la lui transmettre.

3-2) Description du demandeur de crédit

La demande de crédit s'est traduite au mois d'août 2018. Le formulaire de demande de financement crédit-bail nous a révélé les informations suivantes:

- **Le gérant:** Nom: X Prénom: X
- **Forme juridique:** personne physique.
- **Adresse personnelle:** Village Djebila, Commune Ouaguenoun, Wilaya de Tizi-Ouzou.
- **Localisation:** Djebila, Commune de Ouaguenoun, Wilaya de Tizi-Ouzou.
- **Intitulé du projet:** acquisition d'un tracteur agricole.

3-3) Description du matériel

Tableau N°:10 descriptions *du matériel à acquérir par le client:*

Description	Prix en Dinars
Tracteur 82CVa04RM Mot DEUTZ	443 9750.00
TOTAL H.T	443 9750.00
TVA 19%	843 552.50
Prix total	5 283 302.50
Durée de location (du crédit-bail)	5ans

(Source BADR "580 "de T.O)

3-4) Description du fournisseur

L'Entreprise Publique Économique PMAT est une société par actions au capital social de 4463 millions de dinars. PMAT est une 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 de machines et matériels agricoles, le service après vente, la maintenance des équipements, la pièce de rechange de machinisme et la prestation de services agricoles.

3-5) Structure de financement

Pour la création de son projet, le gérant X a sollicité un crédit bancaire qui s'élève à **2 618 775.00 DA** détaillé dans le tableau ci-dessous:

Tableau N°:11 Structure de financement (en DA)

Désignation	Coût global	Crédit bancaire	Apport personnel	Subvention de l'état
Coût des investissements	5 283 302.50	2 618 775.00	443 975.00	1 377 000.00
Total	5 283 302.50	2 618 775.00	443 975.00	1 377 000.00
Pourcentage	100%	63,94%	10%	26,06%

(Source BADR « 580 » T.O)

Détermination des calculs:

Montant HT Global =	4 439 750.00 DA
Crédit bancaire = Montant HT - Apport personnel - la subvention de l'état =	2 618 775.00
Apport Personnel = Montant HT × 10% =	443 975.00 DA
Franchise de T.VA	843 552.50 DA
*Le soutien de l'état se calcule sur la base du prix de référence.	

3-6) prévisionnel des 5 années à venir

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

3-6-1) Bilans prévisionnels**Tableau n°12 (en DA)**

Actif					
Rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Matériel de transport	5283302.50	4226642.00	3169981.50	2113321.00	1056660.50
Équipements de production	-	-	-	-	-
Amortis matériel de production	-	-	-	-	-
Amortis. matériel 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	-
Matières 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	231856.58	7859756.58	2110806.58	602556.58	252681.58
Total actif	6545498.58	1109464.63	4665920.18	2482075.73	1456606.28

Source: document interne à l'agence BADR "580"

Tableau n°13(en DA)

Passif					
rubriques	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Compte d'exploitation	-	-	-	-	-
Compte d'exploitant	528330.25	528330.25	528330.25	528330.25	528330.25
Résultat de l'exercice	2138856.58	7859756.58	2110806.58	602 556.58	252 681.58
Total	2847186.83	8388086.83	2639136.83	1130886.83	781011.83
Emprunt bancaire	3377972.25	2702377.80	2026783.35	1351188.90	675 594.45
Détention p/compte	-	-	-		-
Dettes d'exploitation	320 339.50	-	-		-
Total dettes	3698311.75	2702377.80	2026783.35	1351188.90	675 594.45
Total passif	6545498.58	1109464.63	4665920.18	2482075.73	1456606.28

Source: document interne à l'agence BADR"580"

3-6-2) Tableau des comptes des résultats prévisionnel

Tableau n°14 : TCR(en DA)

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaire	5 338 000.00	11440000.00	4 812 500.00	3 412 500.00	2 707 500.00
Matières et ftes	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 51.03	928 276.03
Résultats brut	2 994 451.03	8 535 351.03	2 786 401.03	1 271 51.03	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 "580

Commentaire

- Suivant les données recueillies, les résultats à réaliser sont positifs et satisfaisant.
- 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.

3-7) Analyse synthétique de ces résultats**3-7-1 Le chiffre d'affaire**

Le chiffre d'affaire représente le montant annuel des ventes prévisionnelles que va réaliser notre relation.

Le montant du chiffre d'affaires annuel est de 5 338 000.00 DA pour la 1ère année.

Tableau N°: 15 chiffres d'affaires prévisionnel sur 5ans(en DA)

Année	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année
Chiffre d'affaires	5 338 000.00	11 440 000.00	4 812 500.00	3 412 500.00	2 707 500.00
Résultat d'exploitation	2 994 451.03	8 535 351.03	2 786 401.03	1 278 151.03	9 282 76.03
Capacité d'autofinancement	4 051 111.53	9 592 017.53	3 843 061.53	2 334 811.03	1 984 936.53

Source: document interne à l'agence BADR "580"

3-7-2 La capacité d'autofinancement

C'est le résultat d'exploitation augmenté du montant de la *dotation* aux amortissements et /ou provisions de chaque exercice.

Avec cette capacité d'autofinancement le client peut rembourser ses emprunts et investir. *Le ratio* est d'ailleurs utilisé par les banquiers et autres financeurs pour évaluer leur capacité à rembourser leurs dettes, il faut donc qu'il assure à chaque dette qu'il constate que sa capacité d'autofinancement sera en mesure de la couvrir.

D'après les résultats on constate que la CAF est variable mais reste positive.

Tableau N°:16 Le Cash flow(en DA)

	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Résultats de l'exercice	2 318 856.58	7 859 756.58	2 110 806.58	602 556.58	252 681.58
Dotations aux amortissements	1 056 660.58	1 056 660.58	1 056 660.58	1 056 660.58	1 056 660.58
Cash flow brut	3 375 517.08	8 916 417.08	3 167 467.08	1 659 217.08	1 309 342.08

Source : document interne à la BADR "580"

Cash-flow brut = Résultat de l'exercice + Dotations aux amortissements.
--

Commentaire

La trésorerie prévisionnelle ou cash-flow est positive sur toute la durée de l'exploitation, le montant du cash flow brut est suffisant pour faire face aux remboursements du crédit octroyé par la banque.

Tableau N° 17: Flux non actualisés(en DA)

Années	Flux non actualisés	Coefficient d'actualisation	Flux actualisés	Flux actualisés cumulés
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)

$$\text{Indice de profitabilité} = \frac{\sum \text{Flux actualisés}}{\text{investissement}}$$

$$\text{IP} = \frac{16\,429\,433.94}{5\,283\,302.50} = 3.11$$

L'indice de profitabilité est de (3.11) ceci montre que 1DA investi apporte 2.11DA, pour cette raison le projet est rentable.

Les flux demeureront positifs sur toute la période étudiée.

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

$$\text{Flux actualisés} = 3\,375\,517.08 * 0.559 = 3\,213\,942.26$$

Flux actualisé cumulé de la 2^{ème} année = flux actualisés de la 1^{ère} année + flux actualisés de la 2^{ème} année.

Après avoir analysé la situation financière de l'entreprise par l'étude des documents comptables et la prise en considération de la bonne relation de la banque avec le client, et en guise de cette étude, nous avons pu constater que le projet est rentable, donc l'entreprise présente une capacité à honorer ses engagements.

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.

3-8 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

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)

Conclusion

Nous avons constaté durant notre stage pratique au niveau de l'agence BADR Tizi-Ouzou, que le dossier de la demande de crédit est constitué de différents documents nécessaires donnant une description complète du client et de son projet afin de l'analyser par des techniques économiques et financières.

A partir de l'étude faite, on a constaté que le projet remplit toutes les conditions qui permettent à l'entreprise d'avoir un avis favorable. Économiquement viable, techniquement réalisable et financièrement rentable, la banque peut donc lui débloquent le crédit demandé.

En conclusion et compte tenue des éléments économiques et financiers du projet, nous pouvons adhérer à la demande de financement de ce projet qui constitue du montant total de l'investissement soit un crédit de 2 618 775 .00 DA remboursable sur une période de 5ans avec un taux d'intérêt de 6%.

En outre, il est important de mentionner la lourdeur dans le traitement des dossiers de demande de financement. En effet, le temps qui s'écoule entre la demande de financement et l'acquisition du bien pour le dossier étudié dépasse parfois le trimestre.

Conclusion générale

Conclusion générale :

À travers les trois chapitres de ce mémoire nous avons essayé de présenter le crédit-bail et exposé la réalité de sa pratique en Algérie.

Tout au long de ce travail, nous avons pu cerner l'ensemble des connaissances concernant cette technique de financement des investissements, qui est largement répandue à la plupart des organismes de crédit la proposant. Le crédit-bail participe au financement de l'économie de chaque pays même si le degré de pénétration diffère, il a connu un développement incontestable à travers le monde en raison de ses divers avantages : possibilité de financement intégral, garanties réduites ...etc. Il mérite une attention particulière vu la souplesse qu'il présente.

En Algérie, les dispositions réglementaires ont subi de nombreux ajustements au niveau juridique, comptable et fiscal, concrétisés par la publication des lois et des règlements. Ces ajustement surtout fiscaux ont donc permis le véritable démarrage et évolution de cet instrument de financement avec la création de nombreuses sociétés de crédit-bail.

A cet effet, le champ d'application du leasing en Algérie va certainement s'élargir du fait de l'apparition des agences de développement et d'encouragement des investissements qui engendrent et stimulent la création des petites et des moyennes entreprises qui sont en besoin de ce genre de financement, sachant aussi que la population Algérienne est majoritairement de la classe moyenne, ce qui va permettre de favoriser davantage cette technique de financement qui est différente du crédit classique.

L'étude de cas pratique d'une durée de deux mois que nous avons effectué au sein de l'agence (BADR « 580 » de Tizi-Ouzou), nous a permis d'avoir l'aspect pratique de l'opération de crédit-bail (en particulier le leasing agricole) et de compléter ainsi les notions théoriques de ce mode de financement.

Dans cette démarche pour l'étude de n'importe quelle demande de crédit, le banquier se trouve engagé avant toute chose, de faire la collecte des informations éminentes du client pour l'étude de son crédit, pour se faire il exigera de ce dernier de lui remettre tout les documents comptables et financiers afin de tirer la solvabilité du client. Toutefois, le banquier est amené à dresser un diagnostic économique et financier pour chaque entreprise sollicitant un crédit.

Conclusion générale :

Pour conclure, nous pouvons dire que notre travail nous a donné la chance d'enrichir et d'apporter un plus à notre savoir en ce qui concerne ce nouveau mode de financement, ainsi il nous donne une vision sur la démarche et la procédure de traitement du leasing.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- BOUYALOUB FAROUK « l'entreprise et le financement bancaire », édition casbah Alger, 2000, p 257.
- BRUNEAU CHANTAL « le crédit mobilier » Banque édition, paris 1999, p20.
- DESLOS Denis « avantages crédit-bail » édition économique, Paris 1999 ; p84.
- GERVAIS jean François : « les clés du leasing » édition d'Organisation, Paris, 2004, page 6.
- LANGES RIVES J.L « droit bancaire » édition Dalloz ; 1990, p793.
- MARIE-CHRISTINE VALSCHERTS et OLIVIER DE CHIPPELEL « leasing immobilier » édition larcier Belgique 2008, 2008, p36.
- Nadine et Guy tournois « la banque, organisation, produit, service » édition belford, paris, 1995, p 134.
- PROVOST Jean-Marie « Dico de finance », édition Dalloz, 1999, p 793A.
- TAZDA IT ALI, « maitrise du système comptable financier » ACG, 1^{ère} édition, Algérie, 2009, P237.

Revue

- GARRIDO ERIC « le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », revue banque, édition tome 1, page 94.96.

MEMOIRES

- AMRI MALIKA « les contrats de financement dans la banque islamique » mémoire de MASTER, TOULOUSE 2009.
- BENOUA AHMED. « Aspect fondamentaux du Crédit Mobilier au Maroc » thèse de doctorat en science de gestion et finance, Université Paris- Dauphine, 2002, page 20.
- BETTACHE SALIM « le crédit-bail en Algérie » mémoire de fin d'étude, ESB Alger, 2003, p20

- DHEBIH MOUSSA « Le crédit-bail en Algérie » mémoire de fin d'étude, ESB Alger, 2007, p22 AHMED. « Aspect fondamentaux du Crédit Mobilier au Maroc » thèse de doctorat en science de gestion et finance, Université Paris- Dauphine, 2002, page 20.
- Mlle BELLADEL AMINA, « le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie », mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en science économique, 2011.

Texte réglementaire :

- Ordonnance numéro 96 - 09 du 10 janvier 1996 relative au crédit bail
- Loi n° 90 - 10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et crédits
- loi comptable française n° 83-353 du 30 avril 1983
- La loi bancaire numéro 84-46 de 1984
- l'article 08 de la loi de finance de 2006
- l'ordonnance n° 96 -09 de 10/ 01 /1996
- La loi de finance française numéro 66-455 du 02/07/ 1996 relative aux pratiques du C-B

Sites internet :

<http://www.impot.dz.org>
<http://www.investopedia.com>
<http://www.memoireonline.com>
<http://www.doc Etudiant.fr> (PDF)
<http://www.arabe leasing corporation.com>
<http://www.minagri.dz/pdf/onta/crédit /20etahadi PDF>.
<http://www.minagri.dz/pdf/onta/RFIG.pdf>
<http://www.djazairess.com/fr/latriline /4862>.

Résumé

L'économie Algérienne se caractérise depuis son ouverture à l'économie de marché, par un besoin de relance des investissements compte tenu de la tension qui règne sur le marché de l'emploi et de la nécessité de renouveler et de mettre à niveau l'outil de production notamment des PME/MPI, marqué par la vétusté et l'obsolescence.

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

Devant cette situation qui imposait la recherche de nouvelle forme de financement qui s'adaptent à ce contexte n'aggravent pas la situation financière déjà précaire des entreprises en quête de moyens financiers pour réaliser leurs projets, il existe une solution de substitution à celle des crédits bancaires classiques, pour permettre aux entreprises de disposer d'immobilisations sans avoir à en décaisser la totalité du prix dès la disponibilité des immobilisations, c'est le crédit-bail ou le leasing.

Mots clés : investissement, financement, crédit-bail

Abstract

Since its opening to the market economy, the Algerian economy has been characterized by a need to revive the market economy, given the tension in the labor market and the need to renew and improve the labor market. Upgrade the production tool including agriculture, marked by obsolescence and obsolescence of the means of production.

The financial difficulties faced by the majority of farmers on the one hand, and the scarcity and high cost of available resources on the other hand, are all obstacles to the willingness of operators to develop and/or modernize their production tools.

Faced with this situation which required the search for new forms of financing that adapt to this context and which do not aggravate the already precarious financial situation of the farmers in search of financial means to carry out their projects, there is an alternative solution to those conventional bank loans, to allow farmers to have capital assets without having to pay the full price as soon as the assets are available, is leasing.

Key words: invest, financing, leasing.

Annexes

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

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



وزارة الفلاحة والتنمية الريفية و
الصيد البحري

Le Ministre

الوزير

24 جويلية 2018

Alger, le

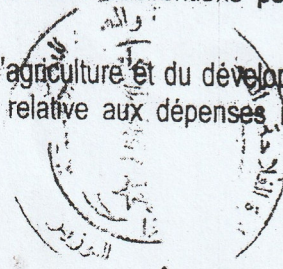
رقم: 77/د.ر.

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 Kaada 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 », ligne 1 « 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 :

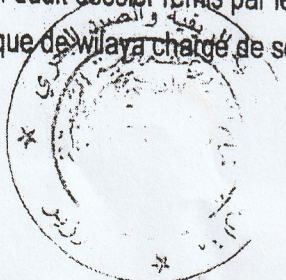
- La demande d'accès au soutien pour l'acquisition de matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement mentionnant la nature et le montant du soutien sollicité, présentée auprès de la subdivision agricole territorialement compétente selon le modèle joint en annexe 2 ;
- Carte d'agriculteur, ou 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 :

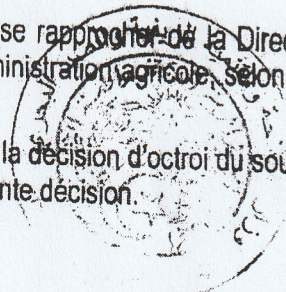
- disposer de la liste transmise par le directeur des services agricoles ainsi que de la notification établie au bénéficiaire ;
- tenir un registre de comptabilité matière coté et paraphé ;
- délivrer des factures.

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.

24 جاني 2018

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

Moissonneuses batteuses	9.839.000 DA (à sac) 9.959.800 DA (à bac)	40% du prix de référence (à titre individuel) 50% du prix de référence (à titre collectif)	Matériel de récolte neuf fabriqué localement.	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.
Tracteurs : - Petite puissance inférieur à 80 CV. - Moyenne puissance de 80 CV à 100 CV. - Forte puissance supérieur à 100 CV.	2.650.000 DA 4.590.000 DA 8.800.000 DA	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)	Matériel de traction neuf fabriqué localement. 	A titre individuel : agriculteurs possédant une SAU <u>de 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.
Matériel d'accompagnement : - Matériel de travail du sol - Matériel de semis - Matériel de traitement - Matériel de fertilisation - Matériel de récolte des fourrages - Matériel spécialisé		30% du prix de vente réel en TTC (à titre individuel) 40% du prix de vente réel en TTC (à titre collectif)	Equipements tractés neufs fabriqués localement.	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.


PMAT

Unité Centre
05, Chemin KHETTAB Youcef,
Mohammadia (Alger)
Tél: 023 75 10 72 / 023 75 10 74
Fax: 023 75 10 71

Dispositif machinisme agricole ENDA 077

Alger le: 21/11/2018

COPIE BANQUE

Client :

W. TIZI OUZOU

Designation	Prix Unitaire	QTE.	Prix de vente Réel	Prix de référence	Montant du soutien	Reste à payer compte
Tracteur 82 cv à 04 RM Mot DEUTZ	4 439 750,00	1	5 283 302,50	4 590 000,00	1 377 000,00	3 906 302,50
TOTAL	4 439 750,00	1	5 283 302,50		1 377 000,00	3 906 302,50

Mode de paiement

Chèque de Banque ou Virement Bancaire

Compte PMAT/ Unité Centre :

BADR BELFORT

N°00300635301895300026

Pièces financières*MONTANT HT GLOBAL

* chèque de banque (Cas Cash)

Cahier de charge et originale de la décision

* Cas Leasing

* Franchise TVA

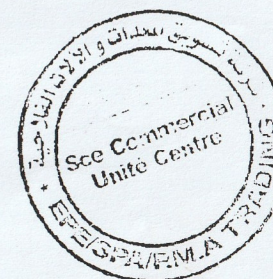
4 439 750,00

3 906 302,50

3 062 750,00

843 552,50

NB : LE MATERIEL EST DISPONIBLE ET RESERVE POUR LE CLIENT JUSQU'AU 30/11/2018



KOUARI Mohamed
Chef de Service Commercial

شركة تسويق المعدات والآلات الزراعية
EPE PMAT SPA
AU Capital SOCIAL DE 4.463.404.000,00 DA

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

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche

DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES

WILAYA de TIZI-OUZOU

DAIRA :

COMMUNE :

SUBDIVISION :

CAHIER DES CHARGES TYPE

DEFINISSANT LES CONDITIONS DE MISE EN ŒUVRE DU
SOUTIEN FNDA POUR L'ACQUISITION DE MATERIELS ET
D'EQUIPEMENTS AGRICOLES FABRIQUÉS LOCALEMENT

Le présent cahier des charges est passé :

Entre,

- Le Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche, représenté par le Directeur des Services Agricoles de la Wilaya de **TIZI-OUZOU**

D'une part,

Et

1- L'exploitant :

Nom et prénom né le

fil(s) deet de

Représentant l'exploitation (préciser la nature juridique) **Privé.**

en sa qualité de : Exploitant Agricole

demeurant au Commune de

numéro de la carte d'agriculteur délivrée le

par la chambre d'agriculture de la wilaya de TIZI OUZOU

CNI/Permis de Conduire n°, délivré le par la Daïra de

Wilaya de

D'autre part,

Il a été convenu ce qui suit :

Article 1^{er} : Objet du cahier des charges

Le présent cahier des charges a pour objet de définir les conditions d'utilisation rationnelle et profonde de matériels et équipements agricoles, acquis dans le cadre du dispositif de soutien, à fin de contribuer à l'intensification et au développement de la production agricole.

Article 2 : Bénéficiaire du soutien de l'Etat

Le soutien est octroyé à : **M^r**
conformément à :

- La délibération du CTW, numéro du PV : en date du **02/07/2018**
- la décision établie par la DSA n°..... duportant octroi du soutien sur le Fonds National de Développement Agricole pour l'acquisition de matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement.

Article 3 : Renseignements sur le bénéficiaire

Localisation :

Lieu ditCommune Daïra

Wilaya TIZI OUZOU

PATRIMOINE : (à préciser le lien entre l'exploitant et l'exploitation (propriétaire, concessionnaire « EAC, EAI,...), locataire.

.....

Article 4 : Nature du soutien

Le soutien concerne le matériel et équipements agricoles figurant sur le tableau annexé au présent cahier des charges et qui est partie intégrante, d'un montant de **3 935 600,00 DA** représentant la subvention à la charge du FNDA ;

Le montant du soutien accordé porte sur le matériel et équipements agricoles retenues dans le présent cahier des charges.

Article 5 : Obligations du bénéficiaire

Le bénéficiaire s'engage à :

- Améliorer d'avantage les itinéraires techniques à l'issus de l'acquisition de ces équipements et matériels agricoles ;
- Réaliser l'ensemble de matériel et équipements agricoles prévues dans le cahier des charges (voir tableau en annexe) ;
- respecter rigoureusement l'échéancier de réalisation de ces matériels et équipements agricoles ;
- Faciliter l'accès à son exploitation aux agents habilités par l'administration (administration centrale, direction des services agricoles de la wilaya, les institutions techniques) pour le suivi, l'évaluation et le contrôle de l'utilisation de ces matériels et équipements agricoles acquis dans le cadre du dispositif de soutien.

En cas de non respect des engagements cités ci-dessus, le bénéficiaire s'exposera aux mesures prévues aux articles 9 et 10 du présent cahier des charges.

Article 6 : Obligations de l'administration

L'administration s'engage à :

- Apporter son assistance technique pour la réalisation du programme de développement agricole ;
- suivre, coordonner et contrôler la bonne exécution des acquisitions de matériels et équipements agricoles inscrites dans le présent cahier des charges ;
- Libérer au profil de l'opérateur l'A S F, après livraison du matériel dûment constaté par la DSA.

Article 7 : Durée de réalisation et du suivi -évaluation du projet

- La durée de réalisation du projet est fixée à douze (12) mois à compter de la date de signature de la décision n° du..... portant octroi du soutien sur le Fonds National de Développement Agricole pour l'acquisition de matériel et équipements agricoles fabriqués localement.

Article 8 : Suivi et contrôle

Des actions de suivi et de vérification auprès de bénéficiaire de matériels et d'équipements agricoles dans le cadre du dispositif de soutien peuvent être effectuées par l'administration centrale et /ou ses services déconcentrés.

Dans le cas de l'indisponibilité du matériel et équipements agricoles confirmés auprès de l'entreprise concerné, la présente décision peut être prolongée d'une année supplémentaire.

Article 9 : Mesure à prendre

En cas de défaillance, le bénéficiaire de matériels et équipements agricoles acquis dans le cadre de dispositif de soutien, aux fins d'une exécution rationnelle des programmes de développement agricole est mis en demeure pour se conformer aux clauses du présent cahier des charges ; il sera considéré défaillant dans les cas suivant :

- Le bénéficiaire n'a pas volontairement procéder à l'enlèvement de matériels et équipements agricoles dont il a bénéficié dans le cadre de programme de soutien ;
- Le bénéficiaire a procédé à la revente de ces matériels et équipements agricoles à une tierce personne.

Dans le cas, où le bénéficiaire est considéré défaillant, l'administration va :

- Procéder à l'annulation de la décision d'octroi de soutien et à son remboursement ;
- Engager des poursuites judiciaires à son encontre ;
- Le bénéficiaire défaillant sera interdit d'accès à tous les programmes et actions bénéficiant de soutien du secteur et ce pour une période de (10) ans.

Article 10: Cas de force majeure

En cas d'événement imprévisible, insurmontable et indépendant de la volonté du bénéficiaire du soutien de l'Etat dûment constaté par la direction des services agricoles de wilaya, le comité technique de wilaya va soumettre à la direction de la régulation et du développement des productions agricoles des propositions nouvelles à appliquer.

Article 11 : Entrée en vigueur

Le présent cahier des charges entre en vigueur à compter de sa signature par les parties contractantes.

Fait à, le

Signature du bénéficiaire, précédée de la
mention manuscrite « lu et approuvé »

Signature du Directeur des
Services Agricoles.

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
Ministère de l’Agriculture et du Développement Rural

DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES
Wilaya de TIZI-OUZOU

NATURE ET MONTANT DU SOUTIEN
DESCRIPTIF GENERAL :

Subdivision de
Commune de
Bénéficiaire M^r
N° cahier des chargesdu.....
Décision N°du.....
Notification de soutien N° du

Année	Code	Type de matériel et d'équipement agricole	Puissance et autres indication	Nombre	Prix de vente réel (DA)	Prix de référence (DA)	Montant du soutien (DA)	Durée de réalisation
2018								
Total Général								

Signature du bénéficiaire, précédée
De la mention manuscrite « lu et approuvé »

Signature du Directeur des services agricoles

République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Agriculture, du Développement Rural et de la Pêche

DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES DE LA WILAYA DE TIZI-OUZOU

Décision n°.....du portant octroi du soutien sur le Fonds National de Développement Agricole pour l'acquisition de matériel et équipements agricoles fabriqués localement.

Le Directeur des Services Agricoles de la Wilaya de TIZI-OUZOU,

- Vu l'arrêté interministériel du 02 Joumada Ethani 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 02 Joumada Ethani 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 la Décision **n° 77** du **24 janvier 2018** 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;
- Vu la convention du **11 mai 2015**, signée entre le ministère de l'agriculture, du développement rural et de la pêche avec la banque de l'agriculture et du développement rural « **BADR** », relative aux dépenses imputables aux compte d'affectation spéciale du secteur de l'agriculture;
- Vu la demande formulée en date du 11/11/2018 Par **M^r** en qualité d'exploitant Agricole;
- Vu le Procès Verbal n°..... du comité technique de wilaya ;
- Vu la notification du soutien n°2134 du 30/11/2018;
- Vu le cahier des charges n°..... signé le 09/12/2018 Par **M^r** agissant pour le compte de son exploitation Située à (lieu dit Thigoulmimine Commune OUADHIA Daïra OUADHIA wilaya TIZI-OUZOU;

DECIDE

Article 1^{er} : Le matériel et équipement agricole à acquérir et consigné dans le cahier des charges sus visé, qui fait partie intégrante de la présente décision, est accordé pour son acquisition avec le concours du Fonds National de Développement Agricole (FNDA) dans le cadre des programmes d'intensification du secteur agricole.

Art 2 : Les matériels et les équipements agricoles à acquérir, sont repris en détail dans le cahier des charges (annexe 5 de la décision 77 du 24/01/2018 sus visée), pour le montant global de soutien ci-après :

*** Montant total du soutien retenu = DA**

Art 3 : Les montants de soutien dus au titre d'acquisition de matériel et d'équipements agricoles fabriqués localement sont à la charge du Fonds National de Développement Agricole et leur paiement sera effectué par l'institution financière, spécialisée territorialement compétent après « service fait » dûment attesté par le DSA et en conformité avec les dispositions de la décision n°77 du 24/01/2018 sus visée.

Art 4 : La durée de la réalisation des actions et opérations est fixée à douze **12 mois**.

Art 5 : Le Directeur de l'institution financière spécialisée et le Directeur des Services Agricoles de wilaya sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution de la présente décision qui prend effet à partir de la date de sa signature.

Fait àLe.....

Le Directeur des Services Agricoles

DESTINATAIRES :

- L'institution financière spécialisée : BADR Agence
- Subdivision de la circonscription de OUADHIA
- Le représentant de l'exploitation agricole et/ou l'entreprise : **M^r**
- Dossier.

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'AGRICULTURE DU DEVELOPPEMENT RURAL ET DE LA PECHE

DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES
WILAYA DE TIZI-OUZOU

NOTIFICATION DU SOUTIEN N°..... DU

Bénéficiaire **M^r**

Subdivision agricole de.....

Commune :

Wilaya : TIZI OUZOU

Procès verbal du comité technique de wilaya n°..... du

Validité (06 mois) : au

NATURE ET MONTANT DU SOUTIEN

Descriptif général :

Type de matériel et d'équipement agricole	Puissance et autres indications	Nombre	Prix de vente réel (DA)	Prix de vente de référence (DA)	Montant du soutien (DA)
Tracteur	82cv 04rm deutz	1	5 283 302,50	4 590 000	1 377 000,00
Pulvérisateur 400 litres +rampe plein		1	182 901.81		54 870.54
Charrue	3 Soc Portée	1	296 991.87		89 097.56
Cultivateur	11 dents G	1	255 754.80		76 726.44
Giro Andaineur		1	272 462.40		81 738.72
Cultivateur Rotatif		1	436 158.80		130 847.64
Ramasseuse Presse	à fil de fer	1	1 118 552.40		335 565.72
TOTAL			7 846 1247.58		2 145 846.62

Fait àle.....

Signature du bénéficiaire, précédée de
services agricoles la mention manuscrite « lu et approuvé »

Signature du directeur des

Table des matières

TABLE DES MATIÈRES

<i>Introduction générale</i>	<i>.01</i>
CHAPITRE I) généralités sur le crédit-bail	.05
Section 01 : origine et notions de base sur le crédit-bail	06
1-1 Historique et développement du crédit-bail	06
1-1-1 mondialisation du leasing	07
1-2 Définition et particularité du crédit-bail	08
1 2-1 Définition du crédit-bail.....	08
1-2-2 les intervenants du crédit-bail.	09
A- Le bailleur, le crédit bailleur ou la société leasing	09
B- Le preneur, le locataire ou le crédit preneur	09
C- Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur	10
1-2-3 la chronologie d'une opération de crédit-bail	10
1-3 les notions voisines du crédit-bail.....	12
1-3-1 le renting (la location simple)	12
1-3-2 la location-vente	13
1-3-3 la location avec promesse de vente ou location avec option d'achat (LOA) ..	13
1-3-4 la location financière (operating lease).....	13
1-3-5 la vente avec clause de réserve de propriété	13
1-3-6 la vente à tempérament	14
Section 02 : typologie et forme du crédit-bail	15
2-1 typologies du crédit-bail	15
2-1-1 les principaux types de crédit-bail	15
2-1-1-1 Selon l'objet du contrat	15
A- Le crédit-bail mobilier	15
B- Le crédit-bail immobilier	16
C- Le crédit-bail sur le fond de commerce	17

2-1-1-2 la nature du contrat	17
A- Le crédit-bail financier	17
B- Crédit-bail opérationnel	17
2-1-1-3 la nationalité du contrat	19
A- Le crédit-bail national	19
B- Le crédit-bail international	19
2.2 Les formes de crédit-bail	19
2-2-1 Lease back ou la cession bail	20
2-2-2 Leasing adossée ou crédit-bail fournisseur	20
2-2-3 Le levergelease	21
Section 03) Caractéristiques du crédit-bail.....	23
3-1 avantages et inconvénients du crédit-bail	23
3-1-1 les avantages de crédit-bail	23
3-1-1-1 pour le crédit preneur	23
3-1-1-2 pour le crédit bailleur	24
3-1-1-3 Pour le fournisseur	25
3-1-1-4 pour l'économie nationale	25
3-2 Les inconvénients du crédit-bail	26
3-2-1 Pour le crédit preneur	26
3-2-2 pour le crédit bailleur	26
3-3 Les risques liés aux opérations de crédit-bail	27
3-3-1 Les risques de crédit-bail	27
3.3.1.1 Risque de crédit (lié à l'utilisateur)	27
3.3.1.2 Risque de valeur résiduelle	28

3-3-2 Moyens de prévention contre le risque de C-B	28
3-3-2-1 Ratio de solvabilité	29
3-3-2-2 Ratio de division de risque	29
3-3-2-3 Le ratio de liquidité	29
3-3-2-4 Le coefficient de fonds propres	30
3-3-2-5 Les garanties	30
A- Le cautionnement	30
B- L'hypothèque	30
C- Le nantissement	30
D- La clause de restitution de matériel	31
E- Dépôt de garantie	31
3-4 la comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique	31
Conclusion.....	35
CHAPITRE II) Le crédit-bail dans le contexte Algérien	37
Introduction	37
Section 1 : le cadre réglementaire du crédit-bail en Algérie	38
1-1Cadre juridique du leasing en Algérie	38
1-1-1Les principes juridiques d'une opération de crédit-bail	38
A- Le mandat.....	38
B- La promesse synallagmatique de location.....	38
C- Le contrat de louage	38
D- La promesse unilatérale de vente	38
E- La vente	39
1-1-2 Les obligations des intervenants d'une opération de crédit-bail	39

A- Les obligations pour les crédits locataires	39
B- Les obligations du crédit bailleur	40
1-2 Le cadre comptable du leasing	40
1-2-1 La comptabilisation selon l'approche américaine	40
1-2-1-1 la classification du contrat	41
1-2-1-2 traitement comptable	42
A- Traitement comptable pour le locataire	42
B- Traitement comptable pour le bailleur	42
1-2-2 La comptabilisation selon l'approche française	42
A- Traitement comptable pour le locataire	43
B- Traitement comptable pour le bailleur	43
1-2-3 L'harmonisation internationale	44
A- Comptabilisation au bilan du crédit preneur	44
B- Comptabilisation dans les comptes du bailleur	44
1-3 Comptabilisation d'une opération de crédit-bail selon le SCF	44
A- Comptabilisation chez le preneur	45
B- Comptabilisation chez le bailleur	45
1-4 le cadre financier du leasing en Algérie	47
1-4-1 le régime fiscal de la levée de l'option	47
1-4-2 l'impôt sur les sociétés	48
1-4-3 la taxe sur la valeur ajoutée TVA	49
1-4-4 La taxe professionnelle	50
Section 2) Le marché du leasing en Algérie	51
2-1 l'offre du crédit-bail en Algérie	51
2-1-1 Algerian saudi leasing (ASL)	51
2-1-2 La banque Al Baraka d'Algérie	52
2-1-3 La société algérienne de leasing mobilier (SALEM)	52

2-1-4 LA SOFINANCE	53
2-1-5 ARAB LEASING CORPORATION (ALC).....	53
2-1-6 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ALGÉRIE (SGA).....	54
2-1-7 MAGHREB LEASING ALGÉRIE (MLA)	55
2-1-8 BNP PARIBAS EL DJAZAIR	55
2-1-9NATEXIS banque populaire d'Algérie.....	56
2-1-10 La banque de l'agriculture de développement rural (BADR).....	56
2-1-11 Société nationale de leasing (SNL)	56
2-1-12 La société de refinancement hypothécaire SRH.....	57
2-1-13 Idjar leasing Algérie	57
2-2 LA demande du crédit-bail en Algérie	57
2-2-1 les PME / PMI	58
2-2-2 les professions libérales	58
2-2-3 les grandes entreprises	58
Section 3 : Les obstacles au développement du crédit-bail et les recommandations apportées	60
3-1 les obstacles	60
3-1-1 Les obstacles juridiques	60
3-1-2 Les obstacles comptables	60
3-1-3 les obstacles fiscaux	61
3-1-4 les obstacles réglementaires.....	61
3-1-5 les obstacles pratiques	62
3-2Les recommandations apportées	62
Conclusion	64
CHAPITRE III) Etude empirique au niveau d'une banque (cas de la BADR 580 DE T.O)	66
Introduction	66

Section 01 : Présentation de la banque de l’agriculture et du développement

rural (BADR).....	67
1-Historique et évolution	67
1-1 Historique de la BADR	67
1-2 Étapes d’évolution de la BADR :	67
a- Première étape	67
b- Deuxième étape	68
c- Troisième étape	68
1-3 Effectifs de la BADR	69
1-4 Mission et objectifs de la BADR	70
1-4-1 Les principales missions sont	70
1-4-2 Les objectifs de la BADR.....	70
2- Présentation de l’agence d’accueil BADR « 580 » de T-O	71
2-1 le front office	71
2-2 le back office 2-3 l’organigramme de l’agence	71
2-3 l’organigramme de l’agence	72
3- Les différents crédits traités par la BADR	73
3-1 Les crédits classiques	73
a- Les crédits à moyen terme (CMT)	73
b- Les crédits à long terme (CLT).....	73
c- Le crédit-bail	74
3-2 Les dispositifs aidés	74
3.2.1. Le crédit à l’emploi de jeune (dispositif ANSEJ)	75
3-2-2 les crédits aux chômeurs promoteurs (dispositifs CNAC)	75
3-2-3 le micro crédit (dispositif ANGEM)	75

3-3 Les crédit spécifiques	75
3-3-1 Le crédit ETTAHADI.....	76
3-3-2 Le crédit RFIG	76
3-3-3 Le crédit fédératif	76
Section 02 : les processus du traitement du dossier de crédit-bail.....	78
2-1 Dossier relatif à l'activité agricole	78
2-2 processus de traitement de dossier	79
2-3 Délais de traitement de dossier	79
2-4 La mise en place du crédit-bail	80
2-5 Les modalités de fonctionnement du leasing par la BADR	80
Section03: Étude d'un cas pratique	82
3-1/Traitement d'un dossier de crédit-bail au niveau de la BADR.....	82
3-2 Description du demandeur de crédit	83
3-3 Description du matériel.....	83
3-4 Description du fournisseur.....	84
3-5 Structure de financement	84
3-6 prévisionnel des 5 années à venir.....	85
3-6-1 Bilans prévisionnels.....	85
3-6-2 Tableau des comptes des résultats prévisionnel	87
3-7 Analyse synthétique de ces résultats.....	88
3-7-1 Le chiffre d'affaire	88
3-7-2 La capacité d'autofinancement.....	88
3-8 Échéancier de remboursement établi par la BADR	91
Conclusion.....	92
Conclusion générale	94
Résumé	
Bibliographie	

Liste des illustrations

Annexes

Tables des matières