

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

En vue de l'obtention du diplôme de master en science économiques

Option : Economie et Gestion d'Entreprise « EGE »

THEME :

Le financement des PME en Algérie par la méthode de leasing « crédit-bail »
CAS : Le leasing immobilier au sein de la CNEP BANQUE, Agence Abane
Ramdane 201/Tizi-Ouzou

Réalisé par :

- ❖ BENJELLOUL LYDIA**
- ❖ BOUCHAKOUR MANEL**

Dirigé par :

Mr. ABIDI MOHAMMED

Présenté devant le jury composé de :

Président: M.OUALIKEN SELIM . Professeur, UMMTO

Examinatrice : Me. LOUGGAR ROZA, M.A.A, UMMTO

Rapporteur: M. ABIDI MOHAMMED, M.C.B, UMMTO

Promotion 2022/2023

Remerciement

Tout d'abord, Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir donné la force et la volonté pour mettre au point et achever cette recherche.

La réalisation de ce mémoire à été possible grâce au concours de plusieurs personnes à qui nous voudrions témoigner toute notre gratitude

Nos remerciements les plus chaleureux et notre gratitude les plus sincères pour notre promoteur Mr ABIDI Mohamed de nous avoir encadré. On tient également, à lui exprimer notre profonde reconnaissance pour sa disponibilité, le temps précieux qu'elle nous a accordé ainsi, que ses encouragements et ces judicieux conseils.

On remercie également les membres de jury pour l'honneur qu'ils nous fassent en acceptant de juger notre travail.

Ensuite, Nous sommes très reconnaissantes à l'ensemble du personnel de la banque d'accueil "CNEP-Banque TIZI-OUZOU " particulièrement à Mme BOUREZK Fatima qui nous a encadré tout au long du stage pratique.

Nous adressons également nos vifs, profonds et chaleureux remerciements à tous les enseignants que nous avons eu le plaisir d'avoir durant toute notre formation à l'Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou.

Merci à nos parents et nos amis, pour avoir su nous apporter leur soutien constant et nous avoir aidés par leurs judicieuses critiques.

Enfin, nous remercierons toutes personnes ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire

Lydia et Manel

Dédicace

De profond de mon cœur, je dédie ce travail à tous ceux qui sont chers.

- ◆ A mes très chers parents, aucune dédicace ne saurait exprimer le respect et l'amour que j'ai pour vous. Vos encouragements, vos prières et votre soutien m'ont toujours été d'un grand secours.
- ◆
- ◆ A mes très chers sœurs et frères : Soraya et son mari , Abdou, Hayat et Karim
- ◆
- ◆ A ma grande famille : tantes et oncles et leur fils
- ◆
- ◆ Mes cousines et cousins surtout « BEN JELLOUL IDDIR et BEN JELLOUL SARAH »
- ◆
- ◆ A Mes proches amis : Sarah, Kenza, Ouissem, Tinhinane, Thilleli, Amina, Siham, Hassina, Rafik.
- ◆
- ◆ Ma binôme Manel, son mari et leur petit ange.

Benjelloul Lydia

Dédicace :

Je tien à dédier ce travail de recherche :

◆ A ma cher maman, Dieu la protège pour son soutien morale et physique, qui m'a permis de suivre mes étude dans les meilleure conditions possible, que Dieu le tout puissant, la préserve et lui procure la santé et une longue vie.



◆ A mes frères et mes sœurs, pour leurs encouragements et leur bonté qu'ils m'ont accordé, je vous aime.



◆ A ma belle famille AMIRAT, Dieu les protège pour leur soutien moral.



◆ A mon cher binôme « LYDIA » une copine avant qu'elle soit binôme ; pour sa patience et sa compréhension tout au long de ce mémoire je te souhaite plus de succès.



◆ A toutes ma famille et mes amis(es).



◆ A toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail et surtout je tiens a remercié énormément « BENJELLOUL IDDIR » qui nous a aidés tout au long de ce travail.



◆ Le meilleur pour la fin : mon mari et mon petit bébé « mon enfant » la seule chose que je veux la plus dans cette vie ; c'est vieillir à vos côtés, Dieu vous garde pour moi, je vous aime.

BOUCHAKOUR MANEL



*Liste des
tableaux*



Liste des tableaux

Tableau N°01 : Critères de classification des PME	10
Tableau N°02 : Critères de classifications des PME selon la nouvelle loi	10
Tableau N°03 : Les types des crédits par caisse (le financement globales des actifs)	37
Tableau N°04 :Les types des crédits par caisse (Le financement des valeurs d'exploitation)	38
Tableau N°05 : Les types des crédits par caisse (financement de poste «clients»)	38
Tableau N°06 : Les types des crédits par signature	39
Tableau N°07 : Les types des crédits d'investissement	39
Tableau N°08 : Les autres types des crédits d'investissement	40
Tableau N°09 : Les types des crédits de financement par des importations.....	40
Tableau N°10 : Les types des crédits de financement par des exportations	41
Tableau N°11 : Les types des crédits de financement islamique à court terme.....	41
Tableau N°12 : Les types des crédits de financement islamique à moyen terme	42
Tableau N°13 : Les types des crédits de financement islamique à long terme.....	42
Tableau N°14 : Typologie des PME	45
Tableau N°15 : Concentration des PME par région.....	46
Tableau N°16 : Classification des PME par densité	46
Tableau N°17 : Densité des PME privées personnes morales par région.....	47
Tableau N°18 : Evolution de la population globale des PME (2020/2021)	47
Tableau N°19 : Evolution des PME par secteur d'activité (2020/2021)	47
Tableau N°20 : Evolution des emplois déclarés par type de PME	48



*Liste des
abréviations*



Liste des abréviations

AAPI : Agence Algérienne De Promotion De L'investissement

ANDI : Agence National De Développement De L'industrie

ANGEM : Agence Nationale Pour La Gestion Du Microcrédit

ANSEJ/ ANADE : Agence Nationale D'appui Et De Développement De L'entrepreneuriat

APSSD : Agence De Promotion De Soutien Et De Suivi Des Investissements

BADR : Banque D'agriculture Et De Développement Economique

BDI : Bibliothèque De Droit International

BEA : Banque Extérieur d'Algérie

BET : Listes Des Bureaux D'études

BNA : Banque National d'Algérie

BNDA: Banque Nationale De Développement Economique

CACOBTH : Caisse Nationale Des Congés Payés Et Du Chômage Intempéries Des Secteurs De Bâtiments, Des Travaux Publics Et De L'hydraulique

CALPI : Comités D'assistance, De Localisation Et De Promotion De L'investissement

CAP : La Confédération Algérienne Des Promoteurs

CASNOS : Caisse Nationale De Sécurité Sociale Des Non-Salariés

CBI : Crédit-Bail Immobilier

CCC : Comité Central De Crédit

CGCIPME : La Caisse De Garantie Des Crédits A L'investissement Des PME

CNAC : Caisse Nationale D'allocation Chômage

CNAS : Caisse Nationale Des Assurances Sociales

Liste des abréviations

CNC : Chambre Nationale De Commerce

CNCI : Chambre Nationale De Commerce Et D'industrie

CNEP : Caisse Nationale D'épargne Et De Prévoyance

CNI : Commission National Des Investissements

CNP : La Coordination Nationale Des Promoteurs

CNRC : Centre Nationale Du Registre De Commerce

CPA : Crédit Populaire Algérien

CREM : La Centrale De Risques Entreprise Et Ménages

CSPA : Conseil Supérieur Du Patronat Algérien

CTC : Organisme National De Contrôle Technique De La Construction

D.PME/PMI : Direction De La PME /PMI

DCPI : Direction Des Crédits Aux Promoteurs Immobiliers

EURL : Entreprise Unipersonnelle A Responsable Limité

FGAR : Fonds De Garantie Des Prêts

HT : Hors Taxes

INSEE : Institut National De La Statistique Et Des Etudes Economiques

LAF : Lettre D'autorisation De Financement

LLT : Leader Du Leasing En Tunisie

OCDE : Organisation De Coopération Et De Développement Economique

OSCIP : L'orientation, Le Suivi, Et La Coordination De L'investissement Privée

PIB : Produit Intérieur Brut

PMI : Petite Et Moyenne Industrie

PNB : Produit Net Bancaire

Liste des abréviations

RBE : Résultat Brut D'exploitation

RE : Résultat D'exploitation

SARL : Société A Responsable Limité

SPA : Société Par Action

STSID : La Société Tuniso-Saoudienne D'investissement Et De Développement

TL : Tunisie Leasing

TPE : Très Petite Entreprise

TVA : La Taxe Sur La Valeur Ajoutée

VA : Valeur Ajoutée

VSLC : The United States Leasing Corporation



Sommaire



Sommaire

Introduction Générale.....	2
-----------------------------------	----------

Chapitre I : les PME et leur financement en Algérie

Introduction.....	7
Section 1 : généralités sur les PME.....	8
Section 2 : développement des PME en Algérie	17
Section 3 : le financement de la PME en Algérie, son environnement et l'évolution des PME	33
Conclusion	49

Chapitre II : l'opération de leasing « crédit-bail »

Introduction.....	51
Section 1 : généralités sur le leasing	52
Section 2 : les risques induits par une opération leasing	67
Conclusion	69

Chapitre III : étude de cas d'un dossier d'un crédit-bail immobilier au sein de la CNEP-Banque De Tizi-Ouzou

Introduction.....	71
Section 1 : présentation de la CNEP-Banque et de leasing immobilier	72
Section 2 : le processus de traitement du dossier de leasing (crédit-bail) par la CNEP-Banque	7
Section 3 : Etude d'un dossier d'un crédit-bail « cas pratique »	91
Conclusion	98
Conclusion Générale	100



*Introduction
Générale*





Introduction générale

Les entreprises à l'instar des PME occupent une place importante dans le processus de développement économique des pays. Elles jouent un rôle vital dans la création d'emplois et de richesses, l'amélioration de la qualité de vie des citoyens et la création de la valeur ajoutée pour les États.

Depuis les années 1990, l'économie algérienne a été marquée par la mise en place de réformes portant des perspectives de relance économique en valorisant davantage les petites et moyennes entreprises (PME), qui constituent 98% de tissu industriel du pays mais contribuent peu à la création de valeur ajoutée. Les PME jouent un rôle important dans la création d'emplois.

La majorité des entreprises algériennes sont financées par des banques avec de faibles limites de crédit, mais paradoxalement, des prêts sont toujours accordés malgré le fait que pratiquement toutes les banques connaissent un excès de liquidité.

Au cours de nos recherches, nous avons tenté d'expliquer le rôle de la banque dans le financement des PME dans ce contexte. La PME représente la préoccupation majeure de l'actualité économique de l'Etat. Elle fait l'objet de plusieurs sollicitudes de la part des pouvoirs publics et des autorités politiques.

C'est à partir des années quatre-vingt-dix (90) que le gouvernement algérien a fait du secteur des PME un moyen de dynamiser la croissance économique. Les petites et moyennes entreprises (PME) forment une base de toutes les économies est considéré comme une source véritable de croissance économique, de dynamisme et l'élasticité aussi bien dans les pays avancés que dans les économies émergentes et en développement.

Les banques jouent un rôle crucial dans la création de structures productives et fournissent actuellement la part du lion des crédits d'investissement. En effet, les banques visent à financer des investissements qui nécessitent la mobilisation d'un montant important de capital ; néanmoins, pour les acteurs économiques, l'accès aux ressources est entravé par des obstacles.

Ce choix (financement externe), qui est fréquemment réalisé par les acteurs économiques.

Les autorités des acteurs économiques ont été poussées par la nécessité de diversifier les sources de financement pas une mince affaire. L'opération de financement devient parfois la cible

Introduction générale

d'obstructions, même si elle est perçue comme un plan de secours lorsque les fonds détenus en réserve sont insuffisants pour financer des projets d'investissement imprévus rechercher de nouvelles sources de financement en se tournant vers de nouveaux investisseurs, en prenant des risques financiers et en utilisant le cautionnement de crédit-bail.

En effet, cette possibilité de financement appelée leasing a d'autre termes le « le crédit-bail » Est un mode de financement récemment introduit en Algérie. Il est accessible à toutes les tailles des différents agents économiques.

Le leasing en tant qu'activité ou créneau est régi par un cadre légal et réglementaire. En effet, le cadre juridique du crédit-bail régissant cette activité n'a été mise en place qu'en 1996 par l'ordonnance 96/09 du janvier 1996.

Le crédit-preneur (le locataire qui a accédé au financement) doit payer un loyer ou un crédit bailleur (le loueur est souvent une agence bancaire) dans le cas d'un crédit-bail, qui est un bail assorti d'une option d'achat plutôt que d'avoir gérer les rentes de remboursement comme dans le cas d'un crédit classique. La possibilité de financer à 100% le mobilier ou l'immobilier est assurée par le crédit-bail.

❖ **La question fondamentale qui se pose est de savoir « Est-ce-que le leasing peut être considéré comme un choix ou une option de financement parmi d'autre ou juste un dispositif de dernier recours lorsque toute les autres solutions sont épuisées ? »**

De cette interrogation découle d'autres questions secondaires :

- Quel est l'impact de la méthode de leasing sur la croissance des PME ?
- Quelles sont les différences entre le leasing financier et le leasing opérationnel, et comment ces deux méthodes peuvent-elles être utilisées pour financer les PME en Algérie ?
- Comment les entreprises de leasing peuvent-elles aider les PME à mieux comprendre les avantages et les inconvénients de la méthode de leasing ?
- Comment les entreprises de leasing peuvent-elles adopter leur offre de financement pour mieux répondre aux besoins des PME en Algérie ?

Introduction générale

❖ Hypothèses de travail

Ces questions nous ont amené à construire les hypothèses suivantes :

H1 : L'utilisation de la méthode de leasing peut avoir un impact positif sur la croissance des PME en Algérie en leur permettant d'acquérir des équipements et des actifs sans avoir à mobiliser des capitaux importants.

H2 : Le leasing financier peut être utilisé pour financer l'acquisition d'actifs à long terme, tandis que le leasing opérationnel peut être utilisé pour financer des actifs à court terme ou pour des besoins ponctuels. Les deux méthodes peuvent être utilisées pour financer les PME en Algérie, en fonction de leurs besoins spécifiques.

❖ L'objet de travail :

- De connaître comment la CNEP finance les PME.
- De comprendre comment la méthode de leasing peut être utilisée pour financer les PME en Algérie.
- D'analyser les avantages et les inconvénients de cette méthode.
- De proposer des recommandations pour améliorer l'offre de financement des entreprises de leasing pour mieux répondre aux besoins des PME en Algérie.
- De connaître les types de crédits accordés par la CNEP.

❖ Méthodologie de recherche

Le sujet abordé est le financement des PME par la méthode de leasing en Algérie. Pour mener à bien notre étude et analyser la problématique nous avons adopté une méthode descriptive basée sur une revue théorique et empirique (ouvrages, thèses, mémoires et internet) relatif à notre thème.

Par ailleurs la méthode analytique est basée sur un stage pratique au sein de la CNEP banque de Tizi-Ouzou.

❖ La structure de travail

Notre travail est structuré en trois chapitres

Le premier chapitre sera consacré à la présentation des PME et leur financement en Algérie nous avons abordé :


Introduction générale

- Généralités sur les PME en Algérie et leur développement en Algérie et aussi le financement des PME, leur environnement et leur évolution.


Le deuxième chapitre intitulé « l'opération de leasing en Algérie » nous présentons :

- Généralités sur le leasing et les risques induits par une opération leasing.

Le dernier chapitre, nous avons essayé de présenter une étude pratique menée au sein de CNEP BANQUE de Tizi-Ouzou, nous avons procédé à l'étude d'un cas de financement d'une PME par le crédit-bail immobilier.



Chapitre I :
Les PME et leurs
financement en Algérie



Introduction

Les économies les plus florissantes et les plus performantes se sont appuyées et s'appuient toujours sur les petites et moyennes entreprises (PME) qui jouent un rôle primordial dans la création d'emploi.

Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle fondamental dans le processus du développement économique et social d'un pays, par la flexibilité de leurs structures, leur capacité à s'adapter aux pressions multiformes de l'environnement économique, leurs aptitudes à assurer une intégration économique et le développement des régions. Les PME sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations politiques des Etats soucieux de préserver et de développer l'emploi.

Les PME font un appel à des ressources internes cela veut dire qu'elles utilisent leurs propres ressources pour financer, c'est-à-dire leurs fonds propres constitués principalement par le capital social et l'autofinancement.

En Algérie, la nouvelle forme de développement se tourne vers la création d'entreprise privées particulièrement les PME, qui sont considérées comme un vecteur de croissance, un générateur d'emplois et un moteur de progrès socio-économique, alors que le secteur privé, dont elles forment la base, fut pendant longtemps délaissé par les politiques publiques.

Ce présent chapitre a pour but de donner une vision générale sur les PME. La première section apportera les généralités sur les PME en ce qui concerne la définition ; les types et les caractéristiques. La deuxième section présentera sur le développement des PME en Algérie. Et au final on s'intéresse au financement de la PME en Algérie et son environnement et sa contribution.

Section 1 : Généralités sur les PME

Les PME, ou petites et moyennes entreprises, sont des entreprises qui ont un nombre limité d'employés et qui ont généralement un chiffre d'affaires annuel inférieur à un certain montant. Cependant, il n'y a pas de définition universelle des PME, et les critères utilisés pour les définir varient d'un pays à l'autre.

Dans cette présentation, nous allons explorer les différentes définitions des PME dans le monde et discuter de leurs implications pour les entreprises et les gouvernements.

1. Différentes définitions des PME

Selon **MARCHESNAY.M** et **JULIEN.P.A** : « *La petite entreprise est avant tout une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou des services, et dont les fonctions de responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en général seules propriétaires du capital.*»¹

Les PME sont souvent distinguées selon leur taille, mesurée le plus souvent en termes d'effectifs et de chiffres d'affaires. Néanmoins, la taille retenue comme limite de définition n'est pas universelle. Les limites diffèrent selon les pays:

1.1 : Les PME en Asie

En Asie, la définition des PME varie considérablement d'un pays à l'autre. Par exemple, au Japon, une entreprise est considérée comme une PME si elle emploie moins de 300 personnes, tandis qu'en Chine, une entreprise est considérée comme une PME si elle emploie moins de 200 personnes. Ces différences de définition peuvent avoir des implications importantes pour les entreprises opérant dans plusieurs pays asiatiques, ainsi que pour les gouvernements cherchant à soutenir le développement des PME dans la région.

1.2 : Les PME aux États-Unis

Aux États-Unis, la définition des PME varie en fonction du secteur d'activité. Par exemple, pour l'industrie manufacturière, une entreprise est considérée comme une PME si elle emploie moins de 500 personnes tandis que pour les services professionnels, une entreprise est

¹ JULIEN.A. MARCHESNAY.M. La petite entreprise : principes d'économie et de gestion, Editions Vuibert, Paris – 1991.

considérée comme une PME si elle emploie moins de 1 000 personnes. Ces définitions sont utilisées pour déterminer l'éligibilité aux programmes de financement fédéraux destinés aux PME, ainsi que pour la collecte de données statistiques sur les entreprises aux Etats-Unis.

1.3 : Les PME en Europe

En Europe, la définition des PME est basée sur le nombre d'employés et le chiffre d'affaires annuel. Selon la Commission européenne, une entreprise est considérée comme une PME si elle emploie moins de 250 personnes et a un chiffre d'affaires annuel inférieur à 50 millions d'euros. Cette définition est utilisée pour déterminer l'éligibilité aux programmes de financement de l'Union Européenne destinés aux PME, ainsi que pour la collecte de données Statistiques sur les entreprises en Europe.

1.4 : Les PME en France

Selon l'alinéa 2 de l'article 3 du décret n° 2008-1354 du 18 décembre 2008 relatif aux critères permettant de déterminer la catégorie, il est stipulé que *la catégorie des petites et moyennes entreprises (PME) est constituée des entreprises qui :*

- *d'une part occupent moins de 250 personnes ;*
- *d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.*

1.5 : Selon la Banque Mondiale

La Banque Mondiale définit les PME comme des entreprises comptant jusqu'à 300 employés et un chiffre d'affaires annuel inférieur à 15 millions de dollars. La Banque Mondiale souligne également que les PME sont souvent des moteurs de l'innovation et de la création d'emplois dans les économies en développement.

1.6 : Selon l'OCDE

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) définit les PME comme des entreprises comptant moins de 250 employés. L'OCDE souligne également que les PME sont souvent confrontées à des défis particuliers en matière de financement, d'accès aux marchés et de réglementation.

1.7 : Les PME en Algérie:

La loi n° 17-02 du 10/01/2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise dispose à travers ses articles 5,8, 9 et 10 ce qui suit :

Article 5 :La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes

; dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens et qui respecte le critère d'indépendance.

Article 8: La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de cinquante (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et un (1) milliard de dinars algériens.

Article 9 : La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de dix (10) à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.

Article 10 : La très petite entreprise "TPE" est définie comme une entreprise employant de un (1) à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

Une comparaison a été engagée par nos soins dans le but de ressortir l'apport de la nouvelle loi (17-02) citée supra. Les deux (02) tableaux infra font ressortir les nouveautés de cette loi en matière de critères de définition de la PME selon les standards algériens.

Tableau N°1 : Critères de classification des PME

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire (DA)	Total bilan (D.A)
Très petite	1-9	<20 millions	<10 millions
Petite	10-49	<200 millions	<100 millions
Moyenne	50-250	200 millions- 2Milliards	(100-500) millions

Source : Tableau établi par nos soins à partir des articles n° 4, 5,6, 7 de la loi n°01-18 du 12/12/2001.

Tableau N°2 : Critères de classifications des PME selon la nouvelle loi

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire DA	Total bilan (D.A)
Tés petite	1-9	<40 millions	<20 millions
Petite	10-49	<400 millions	<200 millions
Moyenne	50-250	400 millions-4Milliards	200 millions-1Milliard

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

2. Les typologies des PME

Les petites et moyennes entreprises couramment appelées « PME », sont un atout économique qu'aucun pays qui a doté son économie d'une base solide ne peut ni ne doit négliger. Par le vocable PME, on distingue deux catégories d'entreprises : les petites entreprises et les moyennes entreprises :

2.1 : Les petites entreprises

Les petites entreprises emploient entre 10 et 49 personnes. Elles sont souvent spécialisées dans un domaine spécifique et ont un marché cible défini. Elles comprennent généralement d'un à dix (01 à 50) salariés, elles ont comme caractéristique majeure d'être relativement, personnalisées, c'est-à-dire fonction d'une seule personne qui est le chef de l'entreprise représentant à la fois le propriétaire et le dirigeant.

Elles sont très dépendantes d'un environnement économique, qu'elles ne peuvent pas parfaitement maîtriser et sur lequel elles n'ont pas une grande influence, on les trouve essentiellement dans le petit artisanat, le petit commerce le domaine agricole etc. Leur marché est essentiellement local ou régional.

2.2 : Les moyennes entreprises

Les moyennes entreprises emploient entre 50 et 249 personnes. Elles ont généralement une structure organisationnelle plus complexe que les petites entreprises et peuvent avoir plusieurs sites ou succursales. Leurs domaines sont celui de sous-traitement de la petite série spécialisée, leurs marchés sont essentiellement régionaux ou à la limite nationale, cette limitation de marché est due à la difficulté d'accès aux moyens de distribution et de communication. Malgré cette faiblesse relative, les PME sont souvent des entreprises très dynamiques qui créent d'emploi.

3. Les caractéristiques, atouts et rôle des PME

3.1 : Les caractéristiques des PME

Généralement, les PME présentent un certain nombre de caractéristiques dont on peut retenir les principaux points suivants :

3.1.1 : Forme: elles revêtent pour l'essentiel la forme d'entreprise individuelle, (affaire personnelle ou familiale), même si une évolution vers la forme sociétale (SARL, SPA...) est remarquée afin de pouvoir dissocier le patrimoine de l'entrepreneur de celui de l'entreprise.

- 3.1.2 : Structure financière :** la structure financière fragile des PME est due sa faible intensité capitalistique, les PME sont en moyenne deux fois moins capitalisées que les grandes entreprises, ainsi le rapport immobilisation sur effectif est faible dans cette catégorie d'entreprise.
- 3.1.3 : Fiscalité :** la rigidité des seuils fiscaux et/ ou sociaux impose aux entrepreneurs des Contraintes supplémentaires que représentent aussi une barrière psychologique pour les volontés d'investir.
- 3.1.4 : Gestion :** la PME possède un niveau de gestion relativement faible, elle a maintenant Besoin non seulement d'avoir une gestion et marketing adaptées au contexte actuel, mais aussi une stratégie prévisionnelle à long terme.
- 3.1.5 : Faible autonomie :** l'autonomie des PME reste relative car un bon nombre d'entre elles est en situation de sous-traitance par rapport au grand entreprises, elles aussi dépendantes du système bancaire (inexistence de marché de capitaux) mais largement défavorisées dans le domaine du financement par rapport aux grandes entreprises.

En plus de ces cinq caractéristiques particulières de la PME algérienne tel qu'il ressort des rapports du ministère des PME sur la conjoncture du secteur privé en 1999 et celui de la commission européenne des PME en 1996 ; portant sur les mesures d'appui à la PME en Algérie, on peut citer:

- Impossibilité des PME à pouvoir fournir des garanties suffisantes pour l'obtention de crédits bancaire, ce qui explique le taux relativement élevé de mortalité des PME en Algérie environ 13.6%
- Tendance à une spécialisation en bien de consommation et services.
- Contribution modérée à la création d'emplois (22.6%).
- Absence totale d'innovation.
- Dépendance en bien et matériels d'importation
- Potentialités réduite à l'exportation

3.2 Les atouts des PME

Les PME présentent plusieurs atouts dont la flexibilité et l'interactivité.

3.2.1 : La flexibilité

Elle s'apprécie d'abord au regard des décisions à prendre¹; lorsque plusieurs solutions sont possibles, on dira qu'on a une certaine flexibilité dans l'utilisation des ressources

disponibles et les fins proposées, ceci suppose que le système de décision ait plus de variété que le système de référence. Il existe plusieurs types de flexibilité, les plus importantes sont les suivantes²

- la flexibilité opérationnelle :

Touche à la variété des arrangements possibles des ressources, compte tenu des problèmes opérationnels posés, dans une vision d'efficacité maximale, qui veut dire l'obtention d'un maximum de résultats pour un engagement minimum de moyens.

- la flexibilité organisationnelle :

La flexibilité organisationnelle est interprétée par le besoin d'une forte adaptabilité reconnue dans la culture de l'organisation, ainsi les gens acceptent de changer de tâches au gré des circonstances. De ce fait, la flexibilité est réduite suite à toute réduction de l'adhésion et de l'intégration : refus de polyvalence, spécialisation du matériel.

- la flexibilité stratégique :

C'est le nombre de degré de liberté dont dispose l'entreprise pour fixer (potentiel) et accomplir (effectif) ses buts, traduits en objectifs, compte tenu de l'environnement. En ce qui concerne la petite entreprise, l'argumentation est plutôt balancée. D'un côté, la petite entreprise peut se révéler plus ouverte avec davantage d'opinions stratégiques ; se fixant par ailleurs comme objectif de trouver un créneau et ainsi se spécialiser.

3.2.2 L'interactivité

Une sorte d'alternative, à la fois de la fabrication par l'entreprise et du recours à un marché anonyme. L'entreprise négocie avec des partenaires des relations plus soutenues, impliquant un échange de vues sur l'étendue, le coût, la nature et la qualité de la transaction. La relation se traduit par une permanence de l'échange, par une fiabilité accrue de cette relation d'échange. En termes de distinction, deux types d'interactivité sont présentes.³

- l'interaction organisationnelle

Correspond à l'intensité des échanges et au degré de complicité qui s'établit entre les membres de l'organisation. L'interaction organisationnelle implique des coûts, sous forme de ressources en informations formelles et informelles, de risques féroces, de conflits interindividuels et intergroupes. Les gains de l'interactivité résident dans une plus

² TORRES.O. Op, cit. p.156

³JULIEN P.A. MARCHESNAY. M. Op cit. p.47

grande motivation (efficacité accrue), ainsi que dans une plus grande flexibilité organisationnelle.

- l'interaction stratégique

L'interaction stratégique se définit comme la densité et la permanence des liens tissés avec les partenaires extérieurs de l'entreprise et notamment les clients de l'entreprise. Cependant, il convient d'inclure les rapports entretenus avec les fournisseurs de biens et de services (conseillers, banquiers, maintenance, etc.), ainsi qu'avec les décideurs locaux.

3.3 : Le rôle de la PME

Dans ce champ d'exhibition, le rôle diamant de la PME, nous pouvons l'identifier à partir des niveaux ; socioéconomique, et politique.

3.3.1 Sur le plan socioéconomique

Nous pouvons résumer ce rôle à l'aide des points suivants :

3.3.1.1 La contribution à la croissance nationale

Nonobstant la taille de la PME, cette cellule a prouvé notamment son efficacité à l'égard du tissu socioéconomique, à travers ses réussites dans la cadre de la réalisation et la contribution au progrès du taux de croissance vis-à-vis les grandes entreprises, et ce malgré l'étroitesse de ses marchés. Cette vérité est approuvée par les recherches effectuées dans les divers pays industriels démontrant ainsi que la croissance de leurs marchés est liée à celle des PME. Certains économistes réfèrent cette croissance à :

- Des PME tendent à changer continuellement de stratégie telle que l'invention ou l'amélioration du produit sans avoir à fournir un grand capital, ce qui augmente sa capacité d'adaptation vis-à-vis des changements brusques et de la forte concurrence, ce qui engendre une grande flexibilité.
- L'environnement industriel qui a pu à travers ces services financiers et juridiques encourager les chômeurs possédant des qualifications à vouloir montrer leurs propres affaires.

3.3.1.2 La réduction du taux de chômage

Selon la commission Européenne ; « les micros, petites et moyennes entreprises jouent un rôle essentiel dans l'économie européenne. Elles constituent une source majeure de capacités d'entreprendre, d'innovation et d'emploi. Au sein de l'Union européenne (UE) élargie à 25pays, 23 millions de PME fournissent environ 75 millions d'emplois et représentent 99 %de l'ensemble des entreprises »(Union Européenne, [2006]).

3.3.2 Sur le plan politique

Concernant le rôle de la PME, et sa trace selon le volet politique, Valentin G, [1994], affirmait que, « l'investissement est le moyen le plus crédible pour les PME d'encourager l'évolution politique entre l'État et les pays investisseurs »⁴

3.3.2.1 Le rôle des PME dans la création d'emplois

Depuis les années 80, les PME avaient révélé un grand dynamisme en matière de travers le franchising" qui est une opportunité pour la création d'entreprise, de ce fait le franchising constitue un puissant facteur de création d'emploi, d'amélioration de services et d'éradication de circuit informel. En effet, près de 90% des emplois créés proviennent des PME du secteur des services.⁵

3.3.2.2 : Le rôle des PME dans une économie

Dans la zone de l'OCDE, les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique et ce sont elles qui créent la plupart des emplois nouveaux. Plus de 95 % des entreprises de cette zone sont des PME, qui représentent 60 à 70 % de l'emploi dans la plupart des pays. A mesure que les grandes entreprises réduisent leurs effectifs et externalisent de plus en plus de fonctions, le poids des PME dans l'économie s'accroît. En outre, la croissance de la productivité – et par conséquent de l'économie – tient en grande partie à la concurrence liée à la naissance et la mort, l'entrée et la sortie des petites entreprises. Les taux élevés de rotation des emplois – et de brassage du marché du travail – que cela implique sont un élément important du processus concurrentiel et de la mutation structurelle. Moins de la moitié des petites entreprises nouvelles survit plus de cinq ans, et une fraction seulement constitue le noyau d'entreprises hautement performantes qui sont le moteur de l'innovation et des performances industrielles. C'est pourquoi il importe que les pouvoirs publics réforment les politiques et les conditions qui encadrent la création et l'expansion des entreprises, afin d'optimiser les contributions que celles-ci peuvent apporter à la croissance.⁶

⁴Valentin. G. Entreprises petites et moyennes : croissance et atouts. Revue N° 271, «économie et statistique », Paris, 1994, p.21.

⁵ Nadine LEVRATTO, Les PME, Définition, rôle économique et politiques publiques, Editions DE BOECK Université. 2009p.83

⁶<https://www.oecd.org/fr/industrie/pme/1918323.pdf>

3.3.2.3 La PME et la création de la valeur ajoutée (VA)

La valeur significative que la notion de production puisqu'elle mesure la richesse réelle créée par l'entreprise de fait de son activité productive au niveau du pays, la somme des valeurs ajoutée présente le produit intérieur brut (PIB) marchand, la VA est calculée ainsi :

VA= la production - les consommations intermédiaires

3.3.2.4 La PME et l'innovation

L'innovation signifie l'introduction réussie d'un nouveau produit ou service sur le marché, elle résulte ainsi de la mise au point d'un nouveau procédé de fabrication dans la firme.

Si le cheminement des innovations présente des différences marquées entre les petites entreprises et les grandes, le mécanisme a néanmoins, des caractéristiques de base similaires, il commence par la formation de l'idée, il se produit par une recherche technique, puis par des travaux de développement et par des études de commercialisation, il se termine par le lancement du produit.

Section 2: Développement des PME en Algérie**1. Genèse de développement des PME en Algérie**

Le secteur des PME et jusqu'à 1988, était largement dépendant des orientations d'une économie à gestion administrative. La PME algérienne est née dans sa majorité après l'indépendance, et elle a évolué dans deux périodes bien distinctes.⁷

Nous pouvons délimiter la première période qui a duré jusqu'en 1988, et s'est caractérisée par l'expansion de PME publique, au détriment de la PME privée, notamment, au niveau des collectivités locales.

La deuxième fut entamée graduellement à partir de 1988. Période, marquant la relance des PME et ayant pour effet, la mise en place d'un nouveau cadre législatif fondé sur l'initiative privée.

1.1 La période [1962-2000]

On va repartir cette période en deux grandes phases la première allant de 1962 à 1989 et la deuxième de 1990 à 2000.

1.1.1 La phase allant de 1962 à 1989

La promulgation du premier code des investissements en 1963, pour remédier à l'instabilité de l'environnement qui a suivi l'indépendance, n'a eu qu'un faible impact sur le développement de la PME en terme de mobilisation du capital national et étranger, et ceci, malgré les avantages et les garanties accordés.

Le choix clair en faveur d'une économie centralement planifiée a donné plus de clarté au nouveau code des investissements de 1966. Il visait à définir un statut pour l'investissement privé national, dans un cadre de développement économique.

L'optique stratégique du monopole de L'Etat sur les secteurs vitaux de l'économie rendait toute réalisation de projet privé obligatoirement soumis à l'agrément de la commission nationale des investissements (C.N.I). Les dispositions de 1966 avaient dans leur optique et leur logique, un aspect attractif certain pour les investisseurs réclamant un agrément. Néanmoins, les conditions d'agrément étaient tellement complexes qu'elles ont abouti à la discrétisation de la C.N.I, et par la suite, à l'interruption de ses activités en 1981.⁸

⁷ TAHRAOUI Mohamed. Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes : cas de la Société Générale Algérie. [EN LIGNE]Mémoire de magister, Economie et Finance, Oran : Université d'Oran, 2007.Format PDF. Disponible sur : http://www.memoireonline.com/02/09/1985/m_Pratiques-bancaires-debanques-étrangères-envers-les-PME-Algérienne .Page 127

⁸TAHRAOUI.M. Op cit .P 128

Le climat d'une économie centralement planifiée, à prédominance publique et une industrialisation rapide basée sur le secteur public (la grande entreprise), a fait de la PME un « Appoint » ou un complément tout au long de la période, notamment celle de 1963-1982. Le régime colonial, exploitateur des richesses qui prévalaient, et les conditions difficiles dont lesquelles vivaient les algériens, ont facilité pour les pouvoirs publics la possibilité de véhiculer la même image pour l'entrepreneur privé algérien exploitateur. C'était là un argument suffisant pour justifier le choix d'une politique socialiste « Charte Nationale (1976) ».

Cette période était caractérisée par des conditions difficiles, limitant ainsi l'expansion de l'entreprise privée à travers un contrôle très sévère, notamment par une fiscalité empêchant son autofinancement. A cette contrainte fiscale pesant lourdement sur la reproduction de la PME, vient s'ajouter une législation du travail très sévère, et la fermeture du commerce extérieur à la PME privée.

Devant cette situation, l'entrepreneur privé était contraint de combiner la prudence la tactique, en investissant en fonction des conjonctures et des orientations politiques, dans des créneaux nécessitant peu de maîtrise technologique et une main-d'œuvre moins qualifiée.⁹

La promulgation du code des investissements de 1982, et la création de l'Office pour l'orientation, le suivi et la coordination de l'investissement privé (O.S.C.I.P) représentaient une volonté de la part des pouvoirs publics à encadrer et à orienter la petite et moyenne entreprise.¹⁰

Le secteur privé, et pour la première fois depuis l'indépendance, s'est vu attribuer un rôle à jouer dans la concrétisation des objectifs de développement nationaux. Cependant, il faut souligner que ces dispositions ont eu un impact limité sur la création de nouvelles PME privées.

Les efforts déployés par les pouvoirs publics pour stimuler l'investissement privé sont restés limités, et les PME privées ont donc continué à s'orienter vers des branches d'activité classiques, avec une tendance d'investissement dans des créneaux délaissés auparavant par ce type d'entreprise.¹¹

Par ailleurs, la sous-traitance a connu un faible développement, bien qu'elle soit reconnue un domaine activité privilégié de la PME. Le cloisonnement des secteurs publics et comme privés ne leur a pas permis de développer des relations de partenariat en matière de sous-traitance.

⁹SIDI MAMAR, S. SAIL, S : Mémoire de « Financement des Petites et Moyennes Entreprises (PME) en Algérie, cas de la CNEP Banque De Tizi-Ouzou » UMMTO. P.58

¹⁰ TAHRAOULM. Op cit. P 128

¹¹Ibid, Page 129

Durant toute la période de 1963 d 1988, la réglementation existante en matière d'investissement avait pour objectif de limiter l'investissement privé, et de l'orienter vers des niches que le planificateur changeait en fonction des plans.¹²

1.1.2 A partir de 1989 à 2000

Le nouveau cadre législatif mis en place, et les réformes structurelles engagées dès 1989, ont entraîné un développement remarquable du parc des entreprises privées, reconnaissant ainsi l'importance du développement des PME pour une économie de marché.

Petit à petit, les PME ont commencé à occuper une place importante et particulière dans notre économie, sur le plan quantitatif comme le démontre les statistiques publiées par le ministère de la PME depuis seulement quelques années. Du point de vue qualitatif l'absence d'un système d'information consacré à la PME, trop longtemps marginalisée au profit de la grande entreprise, a empêché les chercheurs à approfondir l'analyse concernant les nouvelles créations d'entreprises.

En 1990, une nouvelle doctrine a commencé à prendre forme, donnant ainsi l'occasion à toutes les entreprises algériennes, qu'elles soient publiques ou privées, de bénéficier du même traitement depuis la suppression totale des monopoles, jusqu'à la liberté d'accès au commerce extérieur.

Il ne s'agissait pas uniquement de l'investissement privé national. La loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, ouvre, dans son **article 183**, la porte à toutes les formes de contribution du capital étranger, et encourage toute forme de partenariat sans exclusivité, y compris en la forme d'investissement direct.¹³

Théoriquement, la législation a finalement été adaptée aux exigences du développement, qui consacrent la convergence de toutes les forces pour stimuler la relance de l'économie. L'Etat voulait faire du code de l'investissement de 1993 une nouvelle politique de l'investissement.

Cela signifie un immobilisme de tout un environnement censé être au service de l'investissement. Les lourdeurs bureaucratiques, les problèmes liés à la gestion du foncier industriel entre autres, ont constitué des obstacles au dispositif mis en place.

L'investissement, via l'agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements(A.P.S.S.D) a eu un bilan modeste. En termes de nombre de projets, les

¹²Idem

¹³TAHRAOUI.M Op cit. Page 130

intentions d'investiront passées de 694 en 1993-1994 à 12 372 en 1999, et plus de 13 105 en 2000. À la fin de l'année 2000, la majorité des 43 213 projets d'investissement sont restés au stade de l'intention.

Cette difficulté des petites et moyennes entreprises à concrétiser une intention d'investissement. Très claire, malgré les efforts d'ouverture, de soutien et d'incitation prônés par les différentes lois, s'expliquerait par les problèmes d'accès au financement et au foncier industriel, par les lenteurs bureaucratiques, ainsi que par une multitude de facteurs internes et structurels liés à l'organisation et au fonctionnement de ce genre d'entreprise.¹⁴

1.2 Les PME algérienne à partir de 2000

Dans ce point, on va définir la PME algérienne, donner ces caractéristiques, présenter les organes et les services d'appui à la PME et son financement.

1.2.1 : Définition de la PME en Algérie à partir de 2000

La définition de la PME retenue dans la loi N° 01-18 du 12 Décembre 2001 s'inspire de celle adopté par l'Union Européenne en 1996 et qui a fait l'objet d'une recommandation à l'ensemble des pays membres, il est à rappeler en effet que l'Algérie a adopté la Charte de Bologne en juin 2000 sur la définition européenne des PME.¹⁵

La loi 17-02 du 10-01-2017, a repris les même définitions tout en actualisant les différentes données financières y afférentes. En effet, cette définition est fondée sur trois critères : les effectifs, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise. En donnant une configuration claire de la PME algérienne, la Loi N° 17-02 du 10 Janvier 2017 portant loi d'orientation sur la promotion de la Petite et Moyenne Entreprise stipule que : « La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services qui se caractérise par: *employant une (1) à (250) personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 4 milliards de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 1 milliard de dinars et qui respecte les critères d'indépendance.*

Selon les articles : 8,9 et 10, de cette loi ont introduit des éléments de précision d'ordre pratique en le subdivisant en trois catégories:

- **La moyenne entreprise** est définie comme une entreprise employant 50 à 250 Personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 400 millions et ou 4 milliards de

¹⁴Idem

¹⁵ BOURI-N. Op cit. Page 86

dinars ou dont le total du bilan annuel est compris entre 200 et 1 milliard de dinars (Article 8).

- **La petite entreprise** est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 400 millions de dinars, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 200 millions de Dinars (Article 9).
- **La très petite entreprise (TPE)**, ou micro-entreprise, est une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 40 millions de dinars, ou Dont le total du bilan annuel n'excède pas 20 millions de Dinars (Article 10).

1.3 Caractéristiques des PME Algériennes

À la lumière de quelques recherches (Gillet [2003], Hamed [2003], Melbouci [2004]) nous pouvons mettre en évidence quelques caractéristiques et singularités des PME algériennes, qui sont le produit de la triple décennie d'économie socialiste et qu'on peut résumer dans les points suivants:¹⁶

- Les PME sont plutôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ce qui leur a donné des positions confortables de monopole, elles sont de ce fait rentières et peu génératrices d'innovation.
- Les entreprises sont plutôt familiales et peu enclines à l'ouverture du capital aux étrangers.
- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement).
- Le marché des entreprises est principalement local et national, très rarement international.
- La collaboration entre entrepreneurs et avec les autorités publiques n'est pas assez développée.
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement...) sont non maîtrisées et non utilisés.
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires.

¹⁶ TAHRAOUI Mohamed. Op.cit. 132

1.4 Les services d'appui à la promotion des PME en Algérie

Un ensemble d'institutions, d'organismes et de programmes est mis en place depuis le début des années 1990, en vue d'assurer la promotion et le développement de la PME en Algérie.

1.4.1 : Ministère de l'industrie et de la production pharmaceutique

A travers sa Direction Générale de la Promotion de l'Investissement, et par la Direction de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Petite et Moyenne Industrie (D.PME/PMI), chargée, notamment :

- De proposer les actions permettant d'encourager la création de nouvelles PME/PMI et l'élargissement de leur champ d'activité ;
- De mettre en place un cadre de concertation avec le mouvement associatif et les organisations patronales des PME/PMI ;
- D'établir, en relation avec les organismes concernés, le programme d'appui et de modernisation des PME/PMI et d'en suivre la mise en œuvre ;
- De contribuer à l'élaboration des politiques de formation et de gestion des ressources humaines du secteur, qui favorisent et encouragent la créativité, l'innovation et la modernisation des PME/PMI ;
- De proposer toute mesure de nature à favoriser la protection, la valorisation, l'appui et la promotion de la production industrielle.
- De mettre en œuvre et de suivre les actions permettant d'encourager la création de nouvelles PME/PMI et l'élargissement de leur champ d'activité ;
- De mettre en place un cadre de concertation avec le mouvement associatif et les organisations patronales des PME/PMI et d'en suivre les actions ;
- D'initier et de mettre en œuvre toute mesure de nature à instaurer un cadre de coordination avec les collectivités locales en vue de faciliter la création, la promotion et le développement des PME/PMI.
- De proposer toute mesure visant à encourager l'amélioration et le développement de la compétitivité des PME/PMI ;
- De participer à l'élaboration des politiques de formation et de gestion des ressources humaines du secteur, qui favorisent et encouragent la créativité, l'innovation et la modernisation des PME/PMI ;
- De veiller, en relation avec les organisations concernées, à la mise en place d'un système d'information économique adapté aux PME/PMI.

- D'établir, en relation avec les organismes concernés, le programme d'appui et de modernisation des PME/PMI et d'en suivre la mise en œuvre ;
- De mettre en œuvre et de suivre, en coordination avec les organismes et structures du ministère concernés, les programmes de coopération relatifs aux PME/PMI.

Il convient de noter, qu'il a eu création sous l'égide de ce ministère de nombreuses institutions spécialisées dans la promotion du secteur, nous y trouvons entre autres : les pépinières et incubateurs d'entreprises, les centres d'aides et le conseil national consultatif.

Par ailleurs, dans le souci d'améliorer la diffusion de l'information sur les PME, un projet de la base de données sur les PME en Algérie est en cours sous la responsabilité du ministère. En effet, les bulletins d'information diffusés par ce dernier, sont de plus en plus riches en termes d'informations d'ordres quantitatifs et qualitatifs.

1.4.2 : Pépinières et incubateurs d'entreprises

Ces institutions publiques, de caractère industriel et commercial ont pour buts d'aider les petites et moyennes entreprises. Elles prennent deux formes, à savoir:¹⁷

Atelier : c'est une structure de soutien aux détenteurs de projets dans le secteur de l'industrie et de l'artisanat.

Pépinière : elle prend en charge les promoteurs des petites et moyennes entreprises, activant dans le secteur des services.

Les pépinières d'entreprises sont chargées de :

- Accueillir et accompagner les entreprises nouvellement créées pour une période déterminée ;
- Gestion et location des magasins ;
- Donner des orientations et des conseils dans le domaine de la comptabilité, le droit, le commerce et la finance ;
- Assistance pour la formation sur les principes et les techniques de gestion au cours de la phase de maturation du projet.

1.4.3 : Centres d'aides

Les Centre d'aides sont des institutions publiques à caractère administratif dotant d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. Ils cherchent à développer un guichet qui s'adapte aux besoins des propriétaires d'entreprises et les entrepreneurs, réduire la durée de

¹⁷ MARZOUK.F. Op cit. Page 7

création d'entreprises et la gestion des dossiers qui ont bénéficié du soutien des Fonds créés au sein du ministère concerné. En outre, ils visent à développer un tissu économique local et accompagner les petites et moyennes entreprises à s'intégrer dans l'économie internationale.

Ces Centres ont pour fonctions:¹⁸

- l'étude des dossiers et leur suivi, ainsi que l'aide des entrepreneurs à surmonter les obstacles au cours de la phase de la création.
- accompagner les entrepreneurs dans les domaines de la formation et de la gestion ; et la diffusion de l'information sur les possibilités d'investissement.
- soutenir le développement des capacités concurrentielles, le déploiement de nouvelles technologies et la présentation des services de conseil dans le domaine de l'exploitation des ressources humaines, marketing, technologie et innovation.

1.4.4 : Conseil National Consultatif

Le Conseil National Consultatif est un organisme consultatif jouissant d'une personnalité morale et d'une indépendance financière. Il a pour mission la promotion du dialogue et de concertation entre les petites et moyennes entreprises et les associations professionnelles, d'une part et les organismes et les autorités publiques, de l'autre part. Ses fonctions se résument comme suit:¹⁹

- assurer un dialogue permanent et la concertation entre les autorités et les partenaires sociaux pour permettre l'élaboration de politiques et de stratégies pour le développement du secteur de la PME ;
- encourager et promouvoir la création d'associations professionnelles et la collecte des informations qui concernent les employeurs et les associations professionnelles, etc.

1.4.5 : Organismes et institutions spécialisés dans le soutien et la promotion des PME en Algérie

En outre le Ministère de l'industrie et de la production pharmaceutique, il y a des organismes gouvernementaux et des institutions spécialisées qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises.

¹⁸MARZOUK.F. Op cit. Page 8

¹⁹MARZOUK.F. Op cit. Page 8

i. L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE – ex ANSEJ)

C'est un dispositif qui permet l'accompagnement des jeunes porteurs de projets en relation avec leur environnement économique et social.

Mise en place en 1997, il appui les créations et le financement des micros entreprises mais aussi leur expansion

Le porteur de projet bénéficie d'aides financières et d'avantages fiscaux au moment de la réalisation de son projet tant en phase de création qu'en phase d'extension des capacités de production. En matière financière, le porteur de projet bénéficie de prêt non rémunéré et d'un taux d'intérêt bancaire bonifié à 100%. Quant aux avantages fiscaux, il est exempté du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle, exonéré des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés. Et aussi, il bénéficie de l'application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.²⁰

Considéré comme le plus important dispositif de lutte contre le chômage en Algérie, avec la création de 944 525 emplois depuis sa création jusqu'au décembre 2021, et ce à travers la réalisation de 395 812 projets inscrits dans son cadre, pour un investissement total 1 299 599 585 235 Dinars.²¹

ii. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)

Dans le cadre du Plan de soutien à la croissance économique (*PSCE*) et de l'application du programme du Président de la République consacré à la lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC s'est employée, à partir de 2004, en priorité à la mise en œuvre du dispositif de soutien à la création d'activité pour les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans et ce jusqu'à juin 2010.

Dès 2010 de nouvelles dispositions ont permis à la population âgée de 30 à 50 ans d'accéder à ce dispositif plusieurs avantages notamment, le montant global du seuil d'investissement porté à 10 millions de DA au lieu de 5 millions de DA ainsi que la possibilité de l'extension des

²⁰<https://anade.dz/index.php/fr/presentaion-de-l-ansej/les-avantages-accordes-par-l-ansej>

²¹ Bulletin d'information statistique n° 40 arrêté au 31/12/2021 (Edition Mars 2022)

capacités de production de biens et de services pour les promoteurs qui ont déjà leur activité ainsi que les bonifications sur les intérêts du crédit bancaire à 100%.²²

iii. L'Agence Algérienne de Promotion de l'Investissement (AAPI) ex ANDI

Par décret n°22-298 du 08/09/2022, remplaçant l'ANDI fondée en 2001. Organe responsable de la promotion, du développement et de la pérennité des investissements en Algérie ainsi que de l'accueil, du conseil et de l'assistance aux investisseurs nationaux et étrangers. Ses Guichets Décentralisés Uniques sont des antennes locales et des interlocuteurs privilégiés des porteurs de projets sponsors. Sa responsabilité principale est de rendre les processus et formalités de création d'entreprise développement des investissements plus facile.

Un groupe d'organismes accompagne l'AAPI dans la réalisation de ses tâches, à savoir :

a- Le Conseil National de l'Investissement (CNI) : selon l'article 18 de l'ordonnance 01-03 du 20-08-2001 relative au développement de l'investissement, il est disposé *qu'il est placé sous l'autorité du Premier Ministre, chargé de proposer la stratégie de l'Etat en matière de l'investissement, de veiller à sa cohérence globale et d'en évaluer la mise en œuvre.*

b- Le Guichet Unique : Il est créé au sein de l'AAPI un guichet unique regroupant les administrations et organismes concernés par l'investissement.

Selon l'article 19 du décret 22-298 du 08/09/2022, il a pour mission d'être le vis-à-vis unique de l'investisseur. Ils sont notamment chargés, à ce titre :

- de l'accueil de l'investisseur ;
- de l'enregistrement des investissements ;
- de la gestion et du suivi des dossiers d'investissement ;
- de l'accompagnement des investisseurs auprès des administrations et organismes concernés

iv- Fonds d'Appui à l'Investissement

Dans le cadre de la promotion et de l'encouragement de l'investissement national, le Conseil des Ministres du 22 février 2011, a pris une décision autorisant le FNI-BAD de prendre des participations dans le capital des PME à capitaux nationaux à hauteur de 34%.²³

²²https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_PresentationCNAC.aspx

²³https://www.mf.gov.dz/pdf/detail/Note_sur_la_prise_de_participation_du_Fonds.pdf

Cette décision permettant au FNI-BAD d'intervenir dans le capital des PME, sur le modèle de capital investissement, va apporter des réponses au besoin de financement de cette catégorie d'entreprises et conforter l'allocation de ressources en sa direction. Cette décision permettra également de solvabilité la PME pour lui permettre d'accéder plus facilement au crédit bancaire et éventuellement au marché des capitaux.²⁴

v- Fonds de Garantie des Prêts (FGAR) :

Le Fonds de garantie des Crédits aux PME dénommé (FGAR), est créé par décret exécutif n° 02-373 du 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME.

L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises.²⁵

La garantie du FGAR couvre un taux du solde du capital du crédit consenti par la Banque. Ce pourcentage est établi pour chaque projet. Il est précisé dans le certificat de garantie émis par le FGAR à la Banque.

- Le taux de la garantie est compris entre 10 à 80% du montant du crédit. Ce taux est calculé pour chaque projet selon le coût et le risque.
- Le montant maximal de la garantie par projet est de 100 millions DA adossé sur Fonds FGAR pour les projets de création et extension. Le montant maximal de 100 millions DA désigne la garantie accordée et non le coût du projet.
- La durée maximale de la garantie est fixé à : 7 ans pour un crédit d'investissement classique et 10 ans pour un crédit- bail (leasing).
- La garantie accordée doit être nécessaire à la réalisation du projet pour laquelle elle a été consentie.
- La banque demandera des sûretés sur les actifs prévus au financement du projet.
- Un plan d'affaires détaillé selon les normes du FGAR est requis.
- La garantie n'est offerte qu'après analyse du projet par le FGAR.
- L'investisseur peut parallèlement présenter le projet à sa banque.

²⁴idem

²⁵<https://www.fgar.dz/portal/fr/content/crit%C3%A8res-d%C3%A9ligibilit%C3%A9-fgar-meda>

- La garantie définitive ne peut être octroyée qu'après la notification de l'accord de financement au promoteur par la Banque.²⁶

vi- la Caisse de Garantie des Crédits à l'Investissement des PME

La caisse a été créée par décret présidentiel 04 -134 du 19 avril 2004. Elle a pour objet de garantir le risque de défaillance de remboursement des crédits d'investissements, accordés par les banques ou établissements de crédit, afin de faciliter l'accès au financement des entreprises répondant aux critères de la **PME et TPE-PE**, destinés à concrétiser leurs projets d'investissement productifs de biens et de services, portant sur la création, l'extension et/ou le renouvellement de leurs équipements de production, et par conséquent l'amélioration de l'environnement de l'investissement en Algérie.

En 2018, la CGCI-Pme a diversifié son offre de garantie en développant un nouveau produit (Garantie déléguée TPE) en direction des TPE de production de biens et de services, un maillon prioritaire du processus de développement local. Ce nouveau dispositif répond à la nécessité économique d'engager un processus efficient d'inclusion financière et de bancarisation du tissu de la TPE Algérienne.²⁷

vii- Comités d'Assistance, de Localisation et de Promotion de l'Investissement et de la Régulation du Foncier (CALPIREF)

Par décret exécutif n° 10-20 du 12 janvier 2010. Ces comités ont été mises en place à l'échelle locale (wilaya), en vue d'assister les porteurs de projets notamment dans le domaine du foncier industriel.

iv- Agence de Développement Social

C'est un établissement public avec une personnalité morale et une autonomie financière. Elle a été créée en 1996. Selon les dispositions de l'alinéa 3 de l'article 6 du décret 96-232 du 29/06/1996 portant créant et fixant les statuts de l'ADS, l'agence a pour mission de promouvoir, de sélectionner, de choisir et de financer totalement ou en partie, par voie de subvention, ou tout autre moyen adéquat : les développement de micro-entreprises.

²⁶<https://www.fgar.dz/portal/fr/content/modalite%20C3%A9s-de-la-couverture>

²⁷<https://cgci.dz/missions-et-activites/>

v- Agence Nationale pour la Gestion du Microcrédit (ANGEM)

Créée par décret n° 04-14 du 22/01/2004. Selon les dispositions de l'article 5 du même décret, l'agence a pour mission de gérer le dispositif du micro-crédit, de soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires dans la mise en œuvre de leurs activités ; d'octroyer des prêts non rémunérés ; de notifier aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui leur sont accordées et d'assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la mise en œuvre de leurs projets.

Le dispositif permet deux (02) formules de financement, dont une avec le concours d'une des cinq (05) banques publiques partenaires.

- 1^{ère} Formule : Prêts pour Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur)

Il s'agit de microcrédits non rémunérés octroyés directement par l'ANGEM au titre de l'achat de matières premières. Ils ne dépassent pas les 100.000 DA. Ils sont destinés à financer ceux ou celles disposant d'un petit équipement et outillage mais qui sont dépourvus de moyens financiers pour l'achat de matières premières pour entreprendre et/ou relancer une activité. Ce montant est élevé à 250000 DA au niveau de dix wilayas du Sud. La durée de remboursement ne peut dépasser 36 mois.

- 2^{ème} Formule : Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur)

Concerne des crédits octroyés par la banque et l'ANGEM au titre de création d'activité par l'acquisition de petits matériels, matières premières de démarrage et au paiement des frais nécessaires au lancement de l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1.000.000 DA. Le financement se présente comme suit :

- un prêt bancaire de 70%, bonifié à 100%;
- un prêt ANGEM non rémunéré de 29% ;
- un apport personnel de 1%.

Les délais de remboursement peuvent aller jusqu'à 8 années avec un différé de trois (3) années pour le remboursement du crédit bancaire.

Il est à préciser que le taux d'intérêt bancaire est bonifié à hauteur de 100% du taux fixé par les banques et les établissements financiers. .

Le dispositif est doté d'un fonds de garantie des crédits accordés par les banques, dénommé « Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits – FGMMC », ²⁸

vi- Fonds de soutien

Les PME sont également ciblées indirectement par le biais de plusieurs fonds de soutien sectoriels dans les domaines du développement agricole et rural, de l'énergie, de l'emploi et de la formation professionnelle, de la recherche et de l'environnement.

Au niveau national, on enregistre les fonds suivants :²⁹

- Fonds spécial de Développement des régions du sud.
- Fonds spécial de développement économique des hauts plateaux.
- Fonds national de l'environnement et de la dépollution.
- Fonds de régulation et de développement agricole.
- Fonds national pour la maîtrise de l'énergie.
- Fonds pour la promotion des exportations ;
- Fonds pour la promotion de la compétitivité industrielle ;
- Fonds national pour la préservation de l'emploi ;
- Fonds pour l'aménagement du territoire ;

1.4.6 : Les organismes professionnels et financiers

Pour ce qui concerne les organismes professionnels et financiers, ils se présentent comme suit :

A. Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI)

Selon les dispositions de l'article 05 du décret exécutif 96-94 du 03/03/1996. La chambre a pour mission d'entreprendre toute action visant la promotion et le développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion notamment en direction des marchés extérieurs.

B. Les sociétés financières

On trouve entre autres :

- La société financière algéro-européenne (FINALEP) qui est créée le 30 juin 1991 dans le sillage des réformes engagées dans le système bancaire et financier algérien, et qui a pour mission principale la prise de participation dans le capital de PME.³⁰

²⁸<https://www.angem.dz/article/le-dispositif-du-micro-credit/>

²⁹MARZOUK.F. Op cit. Page 10

³⁰<https://www.finalep.dz/notre-societe/>

- la société des services financiers et d'investissement (SOFINANCE), agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001, pour assurer notamment le financement en crédit-bail (leasing). Elle a pour missions principales :
 - La modernisation de l'appareil de production par les investissements de mise à niveau et de modernisation.
 - La densification du tissu industriel à travers des opérations de filialisation, de cession et de fusion et de création d'entreprise.
 - La recherche de partenaires techniques et/ou financiers pour des prises de participation³¹

1.5 : Les avantages potentiels du développement de la PME ³²

Dans les pays en voie de développement, qui souffrent souvent d'une grave pénurie de capitaux, de cadres et de personnels qualifiés, la promotion des PME est généralement considérée comme un instrument important du développement économique. En fait dans beaucoup ou dans la plupart des pays en voie de développement, les PME sont la principale source d'emplois, en offrant un débouché productif à l'esprit d'entreprises des individus et en aidant à la diffusion de l'activité économique dans l'ensemble du pays. Le poids économique se mesure par leurs contributions la production, à l'emploi, au revenu, à l'investissement, aux exportations et à d'autres indicateurs économiques.

Souvent peu démunies en ressources humaines, financières et technologique que les grandes entreprises, les PME bénéficient néanmoins de plusieurs avantages, à savoir, elle:

- Utilisent généralement moins de capitaux pour travailler que les grandes entreprises, le fait qu'elles utilisent beaucoup de main d'œuvre est une bonne chose étant donné l'abondance relative de la main d'œuvre et le manque de capitaux qui caractérisent les pays en voie de développement.
- Ont également la capacité d'utiliser les capitaux de manière productive.
- Font preuve d'imagination et d'esprit d'entreprise pour exploiter les ressources qui, autrement, ne contribueraient pas au développement, comme par exemple lorsqu'elles occupent des travailleurs ayant un faible niveau d'instruction et qui apprennent leur métier sur le tas.

³¹<https://sofinance.dz/presentation/>

³²ALLY ABDI ALLY _ MBOMIO AFUIN SIMON PEDRO NVOMO. Mémoire en vue de l'obtention du diplôme master en EMB intitulé le financement des PME par le leasing en Algérie cas de banque « BADR »

- Sont en mesure d'obtenir souvent de bons résultats dans les accords de sous-traitance avec les grandes entreprises, et procurent une certaine souplesse à la structure industrielle en s'abonnant à la production en petites séries et sur commande ou à d'autres types de travaux de finition complétant les activités des grandes entreprises.
- Peuvent apporter une contribution significative à l'économie par la production de biens et services.
- Peuvent créer des emplois à un cout d'équipement relativement faible, surtout dans le secteur des services en plein expansion.
- Constituent une réserve de travailleurs qualifiés et semi qualifiés qui sont le fondement de toute expansion industrielle future.
- Peuvent avoir les possibilités de développement de nouveaux marchés dans un contexte d'internationalisation.
- Contribuent au développement du capital humain et intellectuel, par i' innovation et l'apprentissage organisationnel.
- Peuvent atteindre une taille minimum d'efficience leur permettant de survivre et de se maintenir grâce à la segmentation des activités qui leur laisse un espace pour se développer sur un segment particulier.
- Sont considérées comme des « diffuseurs de technologie », grâce à leur souplesse et adaptabilité aux changements technologiques.

Section 03 : Le financement de la PME en Algérie, son environnement, son évolution.

Dans cette section, nous allons présenter d'une manière explicite les modalités de financement de la PME, l'environnement de la PME et son évolution à l'économie nationale.

1. Les modalités de financement des PME

Dans ce point, nous allons présenter d'une manière explicite les différents systèmes de financement des PME à savoir : l'autofinancement, le financement par les marchés de capitaux, le capital-risque, le système traditionnel qui est le financement bancaire dont le financement islamique.

1.1 L'autofinancement

Dans un sens large, l'autofinancement d'une petite et moyenne entreprise (PME) incorpore non seulement le bénéfice non distribué, mais aussi la rémunération ou les avantages que le dirigeant va parfois laisser de côté dans l'entreprise afin de la financer. Cette pratique n'est pas rare. Elle se traduit soit par le recours à un compte courant créditeur, soit même par une rémunération du dirigeant nettement inférieure à celle du marché.

Le recours systématique et prioritaire à l'autofinancement s'explique notamment sur base de variables subjectives telles que la volonté d'indépendance et l'identification du patrimoine de la famille au point d'y être assimilé. En effet, les bénéfices réalisés sont de fait réinvestis dans la PME. Cette assimilation a des conséquences défavorables pour la survie de la PME. Lors du décès du dirigeant, le patrimoine risque d'être insuffisant pour payer les droits de succession. Les héritiers sont alors confrontés à la vente ou à la liquidation de l'entreprise (PME).

Par ailleurs, une autre variable de nature objective, réside dans la souplesse de l'autofinancement comme instrument de financement, d'où la décision relève généralement de la seule volonté du dirigeant. En outre, les dirigeants de PME semblent associer un coût nul à l'utilisation de l'autofinancement, ignorant en cela son coût d'opportunité. En effet, l'absence de coût explicite pousse donc les dirigeants de PME à privilégier cette source de financement, et ce, au mépris de la réalité économique.

1.2 le financement par les marchés de capitaux

Le financement par marché de capitaux se passe par deux moyens soit par la bourse soit par le hors-bourse.

1.2.1 La bourse

Une autre forme classique d'ouverture du capital de l'entreprise est l'introduction en bourse. De point de vue de l'analyse économique, le coût du financement par appel aux capitaux s'établit sur des bases similaires à celles de l'autofinancement. Néanmoins, le recours au marché public et à la cotation entraîne des coûts de transactions complémentaires. La PME qui recourt à l'autofinancement réalise une opération interne et évite ainsi les coûts de transactions du marché. Ces derniers comprennent les commissions de courtage, les taxes et frais liés à la publicité et à l'impression des titres et des coûts résultant des contraintes légales d'information et de publicité.

1.2.2 L'hors bourse

Le marché hors bourse est un marché portant sur les valeurs mobilières non cotées et non introduites en bourses. Les synonymes du marché hors bourse sont : marché hors cote ou marché libre. C'est un marché peut réglementer, très souple. Certains marchés hors cote, comme le NASDAQ, aux USA, sont très actifs.

1.3 Le financement par capital-risque

Le capital-risque, véritable levier du dynamisme industriel et économique, traduit imparfaitement le concept américain de venture capital ; la version française fait primer la notion de risque sur celle d'aventure ce qui est traduction assez approximative et inadaptée. Il s'agit pourtant d'une aventure entre un industriel et un financier, associés dans un projet d'entreprise.

Le capital-risque apporte sa contribution à tous les stades de développement de l'entreprise. Il constitue une réponse structurelle à l'économie d'endettement et une réalité inscrite dans le long terme qui sera appelée à se renforcer pour organiser efficacement la mutation, progressive vers une économie de fonds propres et le développement d'un financement intelligent.

Le capital-risque finance des jeunes entreprises à fort potentiel croissance, les jeunes pousses, appelées aussi 'start-up'. Elles sont concentrées dans les secteurs de télécommunications, de l'informatique, de l'électronique et des biotechnologies. Après les Etats-Unis, ce mode de financement se diffuse en Europe à la fin des années quatre-vingt-dix.

Les «capital-risqueurs » ne sont pas seulement compétents financièrement. Ils possèdent une expérience professionnelle dans les domaines d'activité où ils investissent. Les fonds de capital-risque réalisent des performances financières nettement plus élevé que, les

obligations du trésor. Les fonds sont essentiellement levés auprès d'investisseurs traditionnels : banque, compagnies d'assurances...etc.

On distingue principalement deux (02) catégories, à savoir :

- Le Capital-Amorçage (Seed Capital) : intervention avant réel démarrage d'activité d'une nouvelle entreprise, au stade de la mise au point d'un nouveau produit : prototype, préséries, etc.
- Le Capital-Création (Start-up) : intervention au démarrage de la nouvelle entreprise ou pendant son tom premier développement. On parle aussi de "capital post - création".

L'appellation capital-risque ne concerne que ces deux premiers types d'intervention.

- Le Capital-Transmission (LBO : leveragebuy out LMBO : leverage management by out) : intervention en capital au moment d'une cession d'entreprise.

- Le capital-risque est une source de financement en fonds propres qui ne concerne qu'un nombre restreint d'entreprises nouvelles.

- Le capital-risque est un sous- ensemble du capital-investissement et correspond aux investissements en fonds propres dans des entreprises au cours des toutes premières années de leur existence. Les financements ainsi apportés permettent de constituer la société, de financer le développement dans premier produit ou canons de financer sa fabrication na sa commercialisation. À ce stade, l'entreprise ne génère le plus souvent aucun profit.

Les investisseurs informels, les «Business Angles », investissent leur propre argent dans des entreprises à fort potentiel.

Ces investisseurs informels sont des personnes physiques qui apportent aux entreprises dans lesquelles ils investissent non seulement leurs capitaux, mais aussi leurs compétences, lacs expérience, leur réseau de relations et une partie de leur temps.

- **La différence entre un Business Angel et une société de capital risque :**

Une «société de capital-risque» prend des participations minoritaires et temporaires dans le capital des entreprises en-création ou développement-et non cotées.

Un «Business Angel» n'est pas une société de capital-risque mais une personne physique, généralement un dirigeant ou un chef d'entreprise, qui investit à titre pive au capital de sociétés

à fort potentiel, le plus souvent du même secteur professionnel que le sien puisqu'il est plus à même d'en évaluer.

1.4 Le financement bancaire

Il existe une variété de crédits de fonctionnement, chacun étant adossé au financement d'un actif ou d'un groupe d'actifs circulants.

1.4.1 Crédits d'exploitation

Les crédits d'exploitation (ou les crédits à cosse terme) financent l'actif circulant du bilan plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou réalisable.

Le remboursement d'un crédit d'exploitation dont la durée est généralement fixée à une année (elle peut atteindre deux ans) est assuré par les recettes d'exploitations.

La préoccupation essentielle du banquier porte sur la structure financière de l'entreprise et sa solvabilité à court terme. Les ratios de structure sont alors les principaux outils avec lesquels il conduit son analyse.

Il permet de couvrir les décalages de trésorerie tout au long du cycle d'exploitation de l'entreprise.

Ces crédits prennent deux formes :

- La mobilisation de créances clients.
- Les crédits de trésorerie ou ouverture en compte courant.

1.4.2 Le crédit par caisse : Dans ce type de crédit on distingue : le financement global des actifs circulants, le financement des valeurs d'exploitation et le financement de poste «clients».

Les tableaux ci-dessous vont nous permettre de comprendre ces 03 types de financement.

- **Le financement global des actifs circulants :**

Le tableau ci-après retrace les types de crédits par caisse.

Tableau N°03 : Les types des crédits par caisse (le financement globales des actifs).

Type de crédit	Définition	Modalités
La facilité de caisse	C'est un crédit qui permet à une entreprise de pallier de courts décalages entre ses dépenses ses recettes.	Le montant maximum d'une entreprise de pallier dépend du chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise. En général il représente 60 à 70 % de ce chiffre d'affaires
Le découvert	C'est un crédit qui permet à l'entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fonds de roulement.	Le montant du découvert est en fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier en ses dirigeants.
Le crédit relais	C'est une forme de découvert qui permet d'anticiper rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis	Cette rentrée peut provenir, par exemple, d'une augmentation de capital ou encore d'une cession d'actifs.
L'avance sur factures	C'est un crédit par caisse consenti contre remise de factures visées par des administrations ou des entreprises publiques généralement domiciliées aux guichets de la banque prêteuse.	Le montant de l'avance ne dépasse pas, généralement, 70% du montant de chaque facture.
L'avance sur créances nées à l'exportation	C'est un crédit par caisse consenti aux exportateurs contre présentation des documents d'expédition.	Le montant de cette avance ne dépasse pas, généralement 80% du montant de l'expédition.
La mobilisation des crédits à court terme	Ce sont des crédits qui ont fait l'objet d'un accord préalable de la banque d'Algérie et d'une souscription de billets à ordre.	Les billets représentatifs de ces crédits sont susceptibles d'être négociés ou pris en pension sur le marché monétaire.

Source : BOUYAKOUB. Farouk. L'entreprise et le financement bancaire, CASBAH édition, Alger, 2000, p.234-236

- Le financement des valeurs d’exploitation :

Tableau N°04 : Les types des crédits par caisse (Le financement des valeurs d’exploitation)

Type de crédit	Définition
L'avance sur Marchandises	C'est un crédit par caisse qui finance un stock, financement garantipar des marchandises remises en gage au banquier.
Le financement des marchés publics	Un marché public est un contrat passé entre un entrepreneur et une administration publique pour la fourniture de biens ou l'exécution de travaux.
Le financement des marchés privés	Un marché privé est un contrat passé entre un entrepreneur et une société du secteur privé.

Source: BOUYAKOUB. Farouk.Opcit, p.237-240.

- Le Financement de poste «clients» :

Tableau N°05 : Les types des crédits par caisse (financement de poste «clients»)

Type de crédit	Définition
<i>L'escompte commercial</i>	C'est une opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition du porteur d'un effet de commerce non échu le montant de cet effet (déduction faite des intérêts et commissions) contre le transfert à son profit de la propriété de la créance et de ses accessoires.
<i>Le financement des marchés publics</i>	C'est un regroupement des créances détenues sur la clientèle sur une lettre de change relevée que le banquier rend globalement à l'escompte.
Le crédit de mobilisation des créances commerciales C.M.C.C	C'est un crédit do mobilisation des créances forme de mobilisation plus évoluée créances commerciales que dans le crédit d'escompte, s'appuie à la fois sur 1m postes clients et effets à recevoir.

Source: BOUYAKOUB. Farouk.Opcit, p. 240-242.

- Les crédits par signature :

Il peut être défini comme un engagement contacté par une banque au profit de tiers à la demande d’un client : l’essentiel réside dans le prêt de signature.

Le tableau ci-dessous montre les types de crédit par signature existants :

Tableau N°06 : Les types des crédits par signature.

Type de crédit	Définition
Cautions délivrées dans le cadre de créances fiscales	Les créances fiscales sont généralement des créances privilégiées. La banque qui est amenée à payer pour honorer sa signature se trouve souvent subrogée aux droits de l'administration et devient, de ce fait un créancier privilégié de l'entreprise cliente.
Cautions délivrées dans le cadre de marchés publics	Dans ce domaine particulier d'engagement par signature, l'Etat n'intervient plus comme créancier fiscal, mais comme fournisseur de travaux ou demandeur de services, au travers de marchés que l'administration passe avec les entreprises.
Cautions délivrées dans le cadre de marchés privés	Dans le cadre de marché de gré à gré passé entre des entreprises du secteur privé, la banque peut être sollicitée pour la -délivrance de cautions,-telle la caution de restitution d'escomptes.
Cautions délivrées dans le cadre de marchés étrangers	Dans le cadre d'un chantier à l'étranger, il peut apparaître des besoins de trésorerie pour alimenter le chantier, besoins qui font alors l'objet de demandes de découverts locaux.
L'aval	C'est l'engagement par lequel un tiers se porte garant du paiement d'un effet. L'avaliste est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant.

Source: BOUYAKOUB. Farouk.Opcit, p. 244-249.

- **Les crédits d'investissement:**

Le crédit d'investissement (ou crédit à moyen et long terme) finance l'actif immobilisé du bilan. C'est avec ces immobilisations que l'entreprise réalise sa mission sociale.

Le remboursement de crédit d'investissement est assuré essentiellement par les résultats dégagés par l'entreprise. La durée d'un crédit d'investissement, dites parfois crédits à moyen terme est de deux à sept ans. Au-delà commence le crédit d'investissement à long terme, crédit qui ne dépasse que rarement vingt ans.

- **Le crédit à moyen terme d'investissement :** on peut le distinguer d'autre crédit comme suit dans le tableau ci-dessous.

Tableau N° 07 : Les types des crédits d'investissement

Type de crédit	Définition
Le crédit à moyen terme Réescomptable	Ce type de crédit donne aux banques de dépôts la possibilité de réescompter leurs crédits à moyen terme auprès de la Banque d'Algérie.
Le crédit à moyen terme Direct	Le crédit à moyen terme est dit direct lorsqu'il est nourri par la banque sur sa propre trésorerie.

Source: BOUYAKOUB. Farouk.Opcit, p. 252.

- **Les autres crédits d'investissement**

Le tableau ci-dessous démontre les autres types de crédit d'investissement.

Tableau N° 08: Les autres types des crédits d'investissement

Type de crédit	Définition
Le crédit à long terme	Ce type de crédit s'inscrit dans la fourchette huit ans /vingt ans. Il finance des immobilisations lourdes, notamment des constructions.
Le crédit-bail	C'est un contrat de location assorti d'une promesse de vente.

Source : établi par nos soins

1.5 Le financement du commerce extérieur

Dans ce domaine et en plus de ses prérogatives institutionnelles, la banque commerciale est dotée d'une double délégation celle du contrôle des changes et celle du commerce extérieur.

Les engagements en devises que la banque est amenée à prendre sur ses clients le sont dans le cadre de la même démarche et de la même approche en matière de risques et de règles prudentielles que celles qui prévalent dans le domaine des crédits internes.

Il concerne les entreprises exportatrices. Il peut s'agir essentiellement de crédits de préfinancement, de crédits à court terme (dont l'échéance n'excède pas 18 à 24 mois), de crédit à moyen ou long terme et des crédits par signature...).

1.6 Le financement par des importations

Tableau N° 09: Les types des crédits de financement par des importations.

Type de crédit	Définition
L'encaissement Documentaire	C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants
Le crédit documentaire	C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandat, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en une monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits.

Source :établi par nos soins

1.7 Le financement par des exportations

Le tableau ci-dessous explique les crédits existants dans ce type de financement.

Tableau N° 10 : Les types des crédits de financement par des exportations.

Type de crédit	Définition
Les crédits fournisseurs	Ce sont des crédits faits par des fournisseurs à des importateurs installés à l'étranger.
Les crédits acheteurs	Ce sont des crédits faits par les banques aux importateurs étrangers ou aux banquiers de ces importateurs.

Source: BOUYAKOUB. Farouk. Op cit, p. 268

- **Le financement islamique :**

C'est en 1990 que la Banque d'Agriculture et du Développement Rural (Algérie) et le groupe Dellah Al Baraka Djeddah (Arabie Saoudite), ont procédé à la signature d'un protocole portant création d'une banque mixte appelée Banque Al Baraka d'Algérie.

Le système bancaire islamique, qui procède des préceptes de l'islam, s'organise autour de trois principes fondamentaux :

- Interdiction du profit ou des pertes résultant d'investissement ;
- Partage du profit ou des pertes résultant d'investissement ;
- Promotion des investissements productifs, créateurs de richesses et d'emplois.

A la différence des banques classiques, dans lesquelles les risques de crédit sont assumés par les seuls emprunteurs, les banques islamiques participent, en prêtant leur argent, aux risques des opérations finances. On distingue :

- **Le financement à court terme :**

Le tableau ci-dessous explique les différents types de crédit de cette catégorie de financement

Tableau N° 11 : Les types des crédits de financement islamique à court terme.

Type de crédit	Définition
Financement par Mourabaha	La mourabaha consiste en l'achat au comptant, par la banque, des matières premières, des marchandises ou des équipements dont a besoin le client, suivi d'une vente (au même client) avec paiement à terme, vente assortie d'une marge bénéficiaire négociée à l'avance entre les deux.
Financement par Salam	C'est une forme de préfinancement de l'activité d'une entreprise. Le contrat Salam engage la banque à livrer la marchandise à son client, à une date arrêtée en commun accord. A la livraison, la banque mandate son client pour vendre la marchandise au prix d'achat augmenté d'une marge bénéficiaire.

Financement par istisna'a	Ce type de financement repose sur un contrat passé entre banque et l'entreprise, au terme duquel la banque s'engage à réaliser, pour de son client, un ouvrage (fabrication d'un bien meuble ou immeuble), moyennant une rémunération constituée du prix de revient de l'ouvrage majoré d'une marge bénéficiaire.
----------------------------------	---

- **Financement à moyen terme :**

Le tableau ci-dessous explique les différents types de crédit de cette catégorie.

Tableau N°12 : Les types des crédits de financement islamique à moyen terme.

Type de crédit	Définition
Financement par bai mouadjal	La banque achète au comptant les équipements et matériels aux fournisseurs et les vend à terme au client (moyennant un profit), selon des modalités de paiements et un calendrier convenus d'avance.
Financement par adjar (Leasing)	La banque achète au comptant les équipements et matériels nécessaires à la réalisation d'un projet, et les met à la disposition de son client (promoteur) en contrepartie d'un loyer fixé d'avance en fonction du cout et la durée de location. A l'issue du versement de la totalité du loyer, le client devient propriétaire du matériel ou des équipements ainsi loués.

Source: BOUYAKOUB. Farouk. Op cit, p. 276

- **Financement à long terme:**

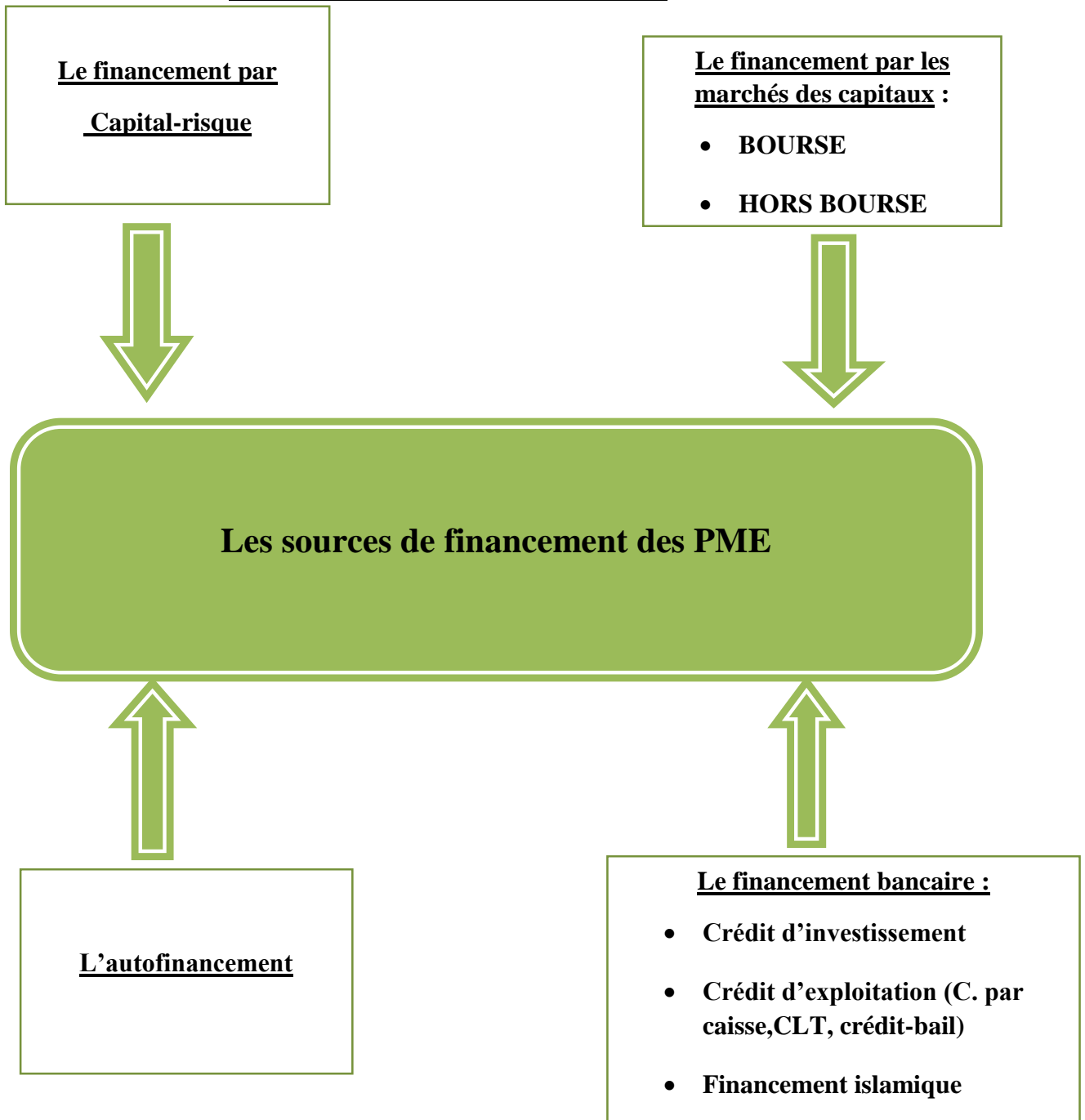
Le tableau ci-dessous explique les différents types de crédit de cette catégorie.

Tableau N°13: Les types des crédits de financement islamique à long terme

Type de crédit	Définition
Financement par idjar ou bai mouadjal	Ce mode de financement repose sur les mêmes principes que ceux annoncés dans le cadre du financement à moyen terme. Il est consenti pour une période négociée entre la banque et son client, supérieur, dans tous les cas à cinq ans.
Financement par mourabaha	Cette formule associe le capital (apporté par la banque) au savoir-faire (fourni par le promoteur) pour la réalisation d'un projet donné. Les bénéfices sont répartis entre la banque et le promoteur dans des proportions qui rémunèrent équitablement chaque partie. Le projet doit être viable et justifié d'une bonne rentabilité économique et financière.

Financement par moucharaka	C'est une forme courante de participation de la banque islamique : - au capital d'entreprises existantes ou à créer. - à la gestion de l'entreprise ainsi financée, par le biais de son représentant au Conseil d'Administration et/ou autre organe de gestion.
Opération financement spécial	Elle consiste, d'une manière générale et dans le cadre d'une formule de collaboration entre la banque et le promoteur, à recueillir des fonds en vue de les investir dans un projet ou une opération ponctuelle. précise et bien identifiée

1.8 Schéma : Les modalités de financement des PME



Source : établi par nos soins à partir les tableaux ci-dessus

2. L'environnement de la PME en Algérie

Pour analyser l'environnement de la PME, il va falloir exposer les rubriques suivantes :

2.1 : Classification des PME

2.1.1 : Classification des PME par taille

Durant l'Année 2021, le nombre des PME est composé de 97,58% de Très Petite Entreprise TPE (effectif de moins de 10 salariés), soit 53 952 **TPE** qui demeurent fortement dominante dans le tissu économique, suivie par la Petite Entreprise **PE** avec 2,15% et la Moyenne Entreprise **ME** avec 0,27%

Tableau N°14 : Typologie des PME

Secteurs d'activités	A la fin 2020	Année 2021				A la fin 2021
		De 0 à 9 salariés	De 10 à 19 salariés	De 50 à 249 salariés	Total PME	
					De 0 a 250 salariés	
Agriculture	3115	313	7	0	320	8010
Hydrocarbure, Energie, et services liés	193 964	113	14	1	128	3243
BTPH	106 121	4835	463	69	5367	199 331
Industries manufacturières	7690	3671	162	37	3870	109 991
Services y compris les professions libérales	631459	30139	542	45	30726	662 185
Artisanat	288 724	14881			14881	303 605
Total	1 231 073	53952	1188	152	55292	1 286 365
%		95,58	2,15	0.27	100.00	

2.1.2 : Classification des PME par région

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

Tableau N°15: Concentration des PME par région

Source : CNAS/CASNOS/ECOFIE

Régions	Nombre des PME 2021	Taux de concentration (%)
Nord	894 882	69,57
Hauts-Plateaux	283 416	22,03
Sud	108 068	8,40
Total Général	1 286 365	100 ;00

La région du Nord regroupe, **894 882** PME, soit près de **69,57 %** des PME du pays, suivie par la région des Hauts-Plateaux avec **283 416** PME soit **22,03 %**, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent **108 068** PME représentant **8,40%** du total.

2.1.3 : Classification des PME par densité :

En termes de densité, selon les dernières statistiques de l'ONS sur la démographie (la population résidente totale atteindrait 45,4 millions au 1er janvier 2022, selon les prévisions de l'ONS) la moyenne nationale des PME est de l'ordre de 28 PME (tout statuts confondus) pour 1.000 habitants, et présente un écart important d'une région à l'autre du pays :

- 32 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays,
- 22 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.
- 25 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau N°16 : Classification des PME par densité

Région	Nombre PME 2021	Population par wilaya (RGPH 2008)**	Part (RGPH 2008)*	Population par wilaya au 1 er janvier 2022	Densité
Nord	894 882	21075874	0.618	28057200	32
Hauts-Plateaux	283 416	9765202	0.287	13029800	22
Sud	108 068	3238954	0.095	4313000	25
Total général	1 286 365	34 080 030	1	45400000	28

*CNAS/CASNOS/ECOFIE ** ONS

Ce ratio national diminue à 16 pour 1.000 habitants pour les PME privées de type « personnes morales » et présente un écart important d'une région à l'autre du pays :

- 18 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays,
- 12 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux.
- 14 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau N°17 : Densité des PME privées personnes morales par région

Région	Nombre PME 2021	Population par wilaya (RGPH 2008)**	Part (RGPH 2008)*	Population par wilaya au 1 er janvier 2022	Densité
Nord	501 036	21075874	0.618	28057200	18
Hauts-Plateaux	158 981	9765202	0.287	13029800	12
Sud	60 478	3238954	0.095	4313000	14
Total général	720 495	34080030	1	45400000	16

*CNAS ** ONS

3. Evolution des PME

3.1 Evolution de la population globale des PME :

Globalement, l'évolution de la population de la PME entre 2020 et 2021 est de 4% tous secteurs juridiques confondus, représentant un accroissement net total de 55 292 PME.

Tableau N°18 : Evolution de la population globale des PME (2020/2021)

	Année 2020	Année 2021	L'évolution
Population globale de la PME	1 231 073	1 286 365	4%

Source : CNAS/CASNOS/ECOFIE

3.2 Evolution des PME par secteur d'activité :

Les secteurs où la création d'entreprise a été la plus forte entre les deux années 2020 et 2021, restent ceux des services avec 49,51%, soit 636 826 PME, en deuxième position il y a les activités artisanales avec 23,60%, et en troisième position il y a les PME du secteur BTPH qui représentent près 15,09% du total des PME.

Les PME à caractère industriel sont en quatrième position au nombre de 136 847 la fin de l'année 2021, contre 106 121 entités à la fin de l'année 2020, soit une progression de 28,95 %

Tableau N°19 : Evolution des PME par secteur d'activité (2020/2021)

	Secteurs d'Activité	2020	Parts (%)	2021	Parts(%)	Evolution (%)
I	Agriculture	7690	0.62	8010	0.62	4.16
II	Hydrocarbures, Energie, MINES	3115	0.25	3243	0.25	4.11
II	BTPH	193 965	15.76	199 331	15.50	2.77

IV	Industries manufacturières	106 121	8.62	109 991	8.55	3.65
V	Services	625 999	50.85	662 185	51.48	5.78
VI	Activités artisanales	288 724	23.45	303 605	23.60	5.15
	Total général	1 231 073	100	1 286 365	100.00	

Source : CNAS/CASNOS

3.3 Evolution de l'emploi par type de PME

L'effectif global des PME, à la fin de l'année 2021, est de 3 134 9681 agents, dont seulement 20 108 relèvent des PME publiques. A noter que l'effectif global des PME a progressé de 4,78% entre 2020 et 2021.

Tableau N°20 : Evolution des emplois déclarés par type de PME

Type de PME	Année 2020		Année 2021		Evolution
	Nombre	Parts (%)	Nombre	Parts (%)	
Salariés	1 737 774	58.13	1 828 720	58.33	5.23
Employeurs	1 230 844	41.17	1 286 140	41.03	4.49
s/total	2 968 618	99.30	3 114 860	99.36	4.93
PME Publiques	20 898	0.70	20 108	0.64	-3.78
Total	2 989 516	100.00	3 134 968	100.00	4.87

Source : CNAS/CASNOS/ECOFIE

CONCLUSION

Nous avons vu dans ce chapitre que la promotion des PME n'a pas une définition précise et universelle, Il existe de multiple de définition de cette catégorie d'entreprise à travers le monde. Les PME représentent un poids considérable dans l'économie Algérienne, elle occupe une grande part des entreprises et participe à la création des richesses et de l'emploi.

Le concept de PME est encore nébuleux avec des définitions qui diffèrent les unes des autres. Par conséquent, les définitions de PME ne sont pas standardisées. Pour établir une définition unifiée, plusieurs critères servent de fondement. L'objectif est d'améliorer la cohérence et l'efficacité des politiques qui aident les petites et moyennes entreprises (PME) dans chaque pays.

En Algérie, les petites et moyennes entreprises (PME) pèsent lourd et sont reconnues comme un moteur essentiel de la croissance économique et du développement du pays. La direction dans laquelle s'oriente la croissance économique est fortement influencée par les politiques et réglementations établies par les pouvoirs publics. Ces décisions revêtent une grande importance pour l'avenir du développement économique. En tant qu'élément crucial de la création de richesse, d'une part, et en tant que force significative, d'autre part. L'importance de la création d'emplois en tant que facteur clé de la croissance économique ne peut être surestimée. Ceci est illustré par l'expansion et le développement constants observés dans ce secteur. Ces dernières années, le réseau PME a documenté une quantité considérable d'enregistrements audio, avec un accent particulier sur ceux qui ont été capturés et préservés.

Depuis l'an 2000, la présence des petites et moyennes entreprises (PME) dans le pays a considérablement augmenté, devenant ainsi un élément important du cadre national. Ces PME privées jouent un rôle crucial dans l'économie. Le nombre d'entreprises a presque quadruplé, entraînant une augmentation significative de la densité, alors que le nombre de nouvelles créations d'entreprises n'a pas connu une poussée similaire. Ce chiffre a été multiplié par plus de deux par rapport au montant initial.

De nos jours, la PME est l'élément le plus efficace et le moins coûteux pour le développement économique d'un pays en pleine mutation. Les caractéristiques de la PME, notamment, la flexibilité et l'adaptation font d'elle un vecteur principal de développement et de dynamisme économique à travers notamment la création de l'emploi, la contribution à la croissance, à la fiscalité et la création de la richesse.

Chapitre II :
L'opération de leasing
« crédit-bail »



Introduction

Dans ce chapitre, nous allons essayer de traiter les différents aspects de l'opération de crédit-bail. Dans un premier temps, nous allons faire une présentation des généralités sur le leasing (section 01), puis nous allons aborder les risques induits par une opération de leasing (Section 02)

Section 01 : Généralités sur le leasing**1. Historiques et définition****1.1 Historique**

Le leasing est passé par plusieurs étapes qui se présentent comme suit :¹

L'histoire de leasing est très ancienne, l'idée de location au bail remonte aux années 50 aux Etats-Unis sous la dénomination de leasing. Depuis longtemps les industrielles pouvaient louer, assez facilement, le matériel nécessaire à certains besoins de leur activités : machine comptable, calculateur, et moyens de transport (camions, remorques, etc...).

Les établissements qui offraient ces locations étaient des filiales ou des départements spéciaux des firmes qui produisaient ce matériel.

The United states leasing corporation (USLC), était la première société de leasing aux Etats-Unis (Californie 1952), cette société s'est spécialisée dans le mobilier (équipement de production), le leasing immobilier se développera plus tard.

Dans les années 60, la technique du leasing a vu le jour en Grande Bretagne, elle a été appropriée aux établissements de crédits, quelques établissements ont fait de cette technique leur métier exclusif (société de leasing). En 1962, ce mode de financement est arrivé en France ou il prend le nom de crédit- bail.

En 1965 le leasing est introduit au Maroc à l'initiative conjointe de la banque de paris et de Pays-Bas (dans le cadre de réutilisation de la part local de l'indemnité de rachat par l'Etat marocain de l'énergie électronique et des chemins de fer du Maroc), et de la banque nationale de développement économique (BNDE). Soucieuse de renforcer le financement des besoins d'équipements pour l'industrie marocaine naissante. Ainsi est constituée la première société de leasing au Maghreb.

En Tunisie, la Tunisie leasing (TL) est la première société tunisienne à se spécialiser dans le financement en leasing, dans les investissements mobiliers et immobiliers créée en 1982, elle constitue aujourd'hui de Leader du Leasing en Tunisie (LLT).

Créée à l'initiative de la Société Tunis o-Saoudienne d'Investissement et de Développement (STSID), avec la participation d'institutions tunisiennes et étrangères. Elle intervient à la fois dans le leasing mobilier (camions, autobus, automobiles, matériel de Leasing

¹ GARRIDO-ERIC, « le cadre économique et réglementaire du crédit-bail » tome1, édition, revue banque, 2002. Page23.

travaux publics, matériel médical, équipements industriels, etc...), et dans le leasing immobilier (acquisitions ou construction de bureaux, de cabinets, de chimiques d'ateliers, de dépôt ou d'usines).

Quand l'Algérie, le leasing n'a été introduit que récemment. Le cadre juridique qui régit cette activité n'a été mis en place qu'en 1996 par l'ordonnance 96/09 du 20 janvier 1996.

Cependant, ce retard n'a pas empêché pour autant certains établissements d'exercer dans cette activité malgré l'absence de dispositifs législatifs, réglementaires, fiscaux et comptables appropriées.

La société algérienne de leasing mobilier (SALEM) qui a été agréée le 28/06/1997, est considérée comme le premier établissement financier spécialisé dans le leasing en Algérie. Son objectif premier était de promouvoir les investissements nationaux, d'encourager la production nationale et de contribuer à la création d'emploi.

1.2 définition de leasing

Le crédit-bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquièrent un bien mobilier (meuble) ou immobilier (immeuble) pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat. Ce n'est pas une vente à tempérament car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé, et ce n'est pas une simple location car le locataire dispose d'une faculté de rachat, ce n'est pas aussi une location-vente car le locataire n'est pas obligé d'acquiescer le bien loué après un certain délai.²

Le leasing est une opération de financement entre trois parties. La première partie est l'utilisatrice d'un bien. Par exemple, une entreprise qui veut disposer de voitures. La deuxième est un établissement de crédit ou de financement, Par exemple, une banque. La troisième est le loueur. Par exemple, un fabricant automobile (Mercedes, Audi, Peugeot, Dacia).

Le fonctionnement du leasing est le suivant. L'utilisateur paie une somme forfaitaire mensuelle pour se servir d'un matériel. Il n'en est pas propriétaire pour autant. Pour une entreprise, ce bien n'apparaît donc pas dans les comptes consolidés au niveau des immobilisations³.

²www.banque-info.com

³ YAZAMI-JAOUF : crédit-bail et financement des entreprise » FSJS-LICENCE 2010(PAGE 1)

Le leasing peut concerner des biens mobiliers ou immobiliers qui nécessiteraient un investissement conséquent de la part de l'entreprise. Le contrat conclu entre le loueur et l'acquéreur est à durée déterminée avec à l'issue restitution du bien, reconduction du contrat ou achat du matériel grâce à une option d'achat.

Le crédit-bail est pour une entreprise une façon de financer un investissement sur le modèle de la location avec option d'achat pour les particuliers. Aussi nommé le « leasing », le crédit-bail est une opération financière dans laquelle intervient un établissement de crédit (le « crédit bailleur »). Ce dernier loue à un crédit-preneur des Biens d'équipement. Généralement en fin du contrat, le crédit preneur peut devenir propriétaire du ou des biens ou des droits objets du contrat.

Le crédit-bail, appelé aussi "leasing" permet de financer des équipements sans faire d'apport. Il peut donc être une solution intéressante de financement du matériel et des véhicules pour les entreprises qui ne souhaitent pas faire appel à l'emprunt bancaire.

La société de crédit-bail est propriétaire du matériel qu'elle a acheté directement auprès du fournisseur et qu'elle loue ensuite à l'entreprise pendant un temps précisé dans le contrat de location.

A la fin du contrat, l'entreprise peut acheter le bien à sa valeur résiduelle si elle le souhaite ou rendre le matériel.

Les dispositions juridiques

- ❖ La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et aux crédits abrogée et remplacée par l'ordonnance 03-11 du 26 Août 2003
- ❖ Ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail,
- ❖ Règlement de la Banque d'Algérie n°96-06 du 3 juillet 1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément;
- ❖ L'instruction 07/96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément.
- ❖ Le décret 06-90 du 20 février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier.
- ❖ Le décret 06-91 du 20 février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.

La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et aux crédits abrogée et remplacée par l'ordonnance 03-11 du 26 août 2003

- ❖ **Article 112 (abrogé par l'article 68 de l'ordonnance n° 03-11) :** « sont assimilées à des opérations de crédit-bail, les opérations de location assorties d'une option d'achat, notamment le crédit-bail ».
- ❖ **Article 116 alinéa 6 (abrogé par les articles 70 et 71 de la l'ordonnance n° 03-11) :** Les banques et les établissements financiers sont habilités à effectuer les opérations de crédit-bail.

Bien que, **la loi n° 90.10 du 14.04.1990** a introduit la notion de crédit-bail en Algérie, mais ce n'est qu'à partir de 1996, à travers le règlement n° 96.09 du 10.01.1996, que des dispositions juridiques, fiscales ont été prises afin de permettre l'essor de cette nouvelle technique de financement.

2. Les typologies du Leasing

Le Leasing comme étant un moyen de financement des investissements, se pratique sous différentes techniques, mais avant de présenter les principaux types de leasing en usage, notons les caractéristiques communes à toutes les opérations de leasing :⁴

- La somme financée (totalité du prix d'acquisition de l'équipement ou prix d'acquisition d'éducation faite de l'acompte) doit être mentionnée dans le contrat ;
- La périodicité du loyer (mois, trimestre, semestre, ou année) le montant du loyer et son mode de calcul (linéaire ou dégressif) doivent être mentionnées dans le contrat.

Les modalités de sortie, le contrat doit se conclure, soit par la restitution du bien ou la relocation, il doit également préciser le prix de vente et les montants à payer et la récupération en cas de rupture de contrat.

Nous pouvons distinguer plusieurs types de leasing, selon plusieurs critères, le degré de transfert de risque au locataire (leasing financier/ leasing opérationnel), la nature de l'objet du contrat (mobilier/ immobilier/ fonds de commerce), la nationalité des parties prenantes au contrat (leasing national / leasing international).

Cette partie nous donne les variantes suivantes de leasing :

Selon le transfert de risque	<ul style="list-style-type: none"> • Le leasing financier • Le leasing opérationnel
Selon la nature de bien	<ul style="list-style-type: none"> • Le bail mobilier • Le bail immobilier • Le bail sur fonds de commerce
Selon la nationalité du contrat	<ul style="list-style-type: none"> • Le bail national • Le bail international

Source : une présentation sur le leasing selon la CNEP-Banque

⁴ SMAIL-NABILA : « pratique de crédit-bail, analyse de la situation algérienne » université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou obtention du diplôme de master, promotion 2011/2012 page 2

2.1 Selon le transfert de risque ⁵

Ce critère prend en considération les responsabilités des parties et le transfert des risques liés à la propriété du bien. Nous distinguons le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel:

2.1.1 : Le crédit-bail financier

C'est la forme qui s'apparente le plus au crédit-bail défini en France ainsi qu'en Algérie. Dans cette opération, le preneur paie l'intégralité du coût d'achat du bien, y compris les intérêts, durant la période de location de base, de sorte que la levée de l'option d'achat en fin de contrat est probable.

Ainsi, ce type de crédit-bail est caractérisé par le transfert du crédit bailleur au crédit-preneur de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risque liés à la propriété du bien. C'est-à-dire, c'est le preneur qui prend en charge tous les frais d'entretiens, de répartition et d'assurance relatifs au bien objet de contrat de crédit-bail. Ainsi, il assume le risque d'obsolescence du bien.

En effet, le bailleur recouvre la totalité de son investissement en plus de sa marge bénéficiaire. Autrement dit, les loyers versés durant la période irrévocable par le preneur au bailleur doivent permettre d'amortir à la fin de location la valeur du bien financé, les charges d'exploitation de la société de leasing et sa marge bénéficiaire.

Le leasing financier est caractérisé par les particularités suivantes :

- Le locataire prévoit l'acquiescer le matériel à l'expiration du contrat. Il assume le risque d'obsolescence et prend en charge la maintenance et l'assurance, il s'agit en conséquence pour le locataire d'un financement acquisition ;
- Le bailleur structure le contrat de manière à récupérer intégralement le coût initial de l'équipement ainsi que sa marge bénéficiaire;
- La durée type du contrat s'étale entre cinq et quinze ans (5-15) selon la nature du bien financé

⁵ BELADEL-AMINA : « le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie » université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou page 29

2.1.2 Le leasing opérationnel⁶

Si la totalité ou la quasi-totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transféré au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur.

2.2 selon la nature du bien**2.2.1 : crédit-bail mobilier**

Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel

D'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée, celle-ci demeure propriétaire du bien.

Au terme du contrat le locataire peut 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.

Le leasing mobilier présente les aspects suivants :

i. Aspects généraux

L'utilisateur choisit le bien meuble à usage professionnel devant faire l'objet de L'opération de crédit-bail.

Ce bien alors acheté par le bailleur qui le loue à l'utilisateur pour une période déterminée (généralement sept ans) et irrévocable. Aucune partie ne peut donc mettre fin au contrat pendant cette période, et le locataire, tenu d'honorer ses engagements, ne peut ni renoncer à la location du bien, ni l'acquérir par anticipation.

En général, cette période d'irrévocabilité couvre la durée d'amortissement fiscal du bien. En contrepartie de la disposition de ce bien, le locataire doit en plus du paiement des redevances (loyer), assumer les charges relatives au coût de la livraison, aux assurances, à l'entretien et aux réparations.

ii. Aspects juridiques et fiscaux

Du point de vue juridique, l'opération de crédit-bail se présente donc essentiellement comme un contrat de location d'un bien, pour une période de durée irrévocable, assortie d'une promesse unilatérale de vente.

Dans les comptes des sociétés de crédit-bail, le bien faisant l'objet du contrat de leasing donne lieu à amortissements, et les redevances sont considérées comme des produits

⁶ Présentation de crédit-bail selon la CNEP BANQUE

d'exploitation. Par contre, pour le locataire, ces redevances constituent des charges d'exploitation qui lui sont facturées avec la taxe sur la valeur ajoutée (T. V.A).

iii. Aspects financiers

Pour l'utilisateur, le crédit-bail est une technique de financement des investissements par le cash-flow (autofinancement) au bilan, cette technique affecte la capacité d'endettement de l'entreprise, puisque c'est sur cette capacité, liée à l'autofinancement futur, que pèsera la charge des opérations de crédit-bail.

2.2.2 Le crédit-bail immobilier

C'est l'opération par laquelle une entreprise (banque), donne en location des biens immobiliers à usage professionnel, acheté par elle ou construits pour son compte, de ce fait elle permet au locataire de devenir propriétaire de tout ou partie des biens loués au plus tard à l'expiration du bail.

2.2.3 : Le crédit-bail sur fonds de commerce ⁷

Les opérations de leasing sur fonds de commerce concernent les opérations d'acquisition de fonds de commerce et non des opérations de refinancement de fonds de commerce en vue d'obtenir de la trésorerie.

Les opérations de leasing sur fonds de commerce ont eu très peu de succès. Les raisons en sont les suivantes:

- Pour le crédit bailleur, l'opération est risquée, car la valeur du fonds commerce qui constitue sa principale garantie, peut fortement varier avec le temps, d'où une sécurité de l'opération toute relative
- Le crédit bailleur se trouve dans la situation juridique d'un locataire gérant, ce qui signifie qu'il est responsable, pendant la période légale, suivant la publication du contrat de location gérance, des dettes contractées par son locataire à l'occasion de l'acquisition du fonds de commerce. Le crédit bailleur est, en outre, responsable du paiement des impôts pendant toute la période du contrat de location gérance.
- Pour le locataire, l'opération a un coût élevé au niveau des droits d'enregistrement. En effet, lors de l'acquisition du fonds de commerce par le crédit bailleur, la taxe sur la

⁷SMAILI.NABILA. Op cit page 32

mutation du fonds de commerce est applicable à l'opération. Il en est de même lorsque le locataire lève l'option d'achat.

2.3 Selon la nationalité du contrat

Ce critère prend en considération la nationalité des intervenants. Nous distinguons entre le crédit-bail national ou domestique et le crédit-bail international

2.3.1 : Le crédit-bail national ou domestique

On parle d'un leasing national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail et un opérateur local tous deux résidents dans le même pays.

A l'intérieur de ce cadre, on peut trouver toutes les formes de leasing que le professionnel peut imaginer et que le marché pourrait adapter et le législateur.

2.3.2 : Le leasing international (leasing transfrontières) ⁸

C'est une opération par laquelle, le preneur et le bailleur de l'actif résident dans deux pays différents.

Cette technique revêt deux formes

- Le leasing à l'exportation : Dans ce cas-là, le locataire est étranger ou réside à l'étranger. On peut trouver ce type de crédit dans le secteur d'aéronautique où le coût de renouvellement d'un avion dépasse souvent les possibilités financières des compagnies aériennes locales.
- Le leasing domestique à l'étranger : C'est l'opération par laquelle un établissement de crédit local crée à l'étranger une société de leasing, qui exerce son activité conformément à la législation du pays dans lequel elle est implantée.

3. Les caractéristiques du crédit-bail

3.1 : Les parties du contrat :

Une opération de leasing comporte trois intervenants

1. Le fournisseur du matériel
2. Le locataire du matériel (le crédit preneur)
3. Le bailleur du matériel (le crédit bailleur)

Une opération de leasing passe par 03 étapes entre les différentes parties du contrat

⁸ ALLY ABDI ALLY -MBOMIO AFUIN SIMON PEDRO NVOMO.Op cit. Page 14.

3.2 : Le choix du matériel

Le bailleur n'intervient pas dans le choix du matériel ainsi que la fixation du lieu de délivrance, Le locataire choisi librement le matériel et cela en rapport avec son activité et sa stratégie. Le bailleur n'intervient qu'à titre financier.

Dans le cas où le matériel livré comportait des problèmes techniques empêchant son utilisation normale, le locataire engagerait sa responsabilité vis-à-vis du bailleur puisque lui seul a choisi le bien. Dans ce sens, le locataire sera obligé exécuter le contrat et de payer les loyers. Lors même le matériel ne serait pas le mieux adapté à son usage.

3.3 : La réception du matériel

Lors de la livraison du matériel, le locataire signe avec le fournisseur un « procès-verbal de livraison du matériel » qui constate que le matériel a bien été livré, qu'il correspond à celui qui est commandé, et qu'il est en bon état de fonctionnement.

Ce document est très important lors d'une opération de leasing car:

- Il constate la bonne exécution de la livraison du matériel.
- Il autorise le paiement du prix du matériel par le bailleur au fournisseur.
- Il constitue le point de départ de la location.

Lorsqu'à la livraison, le locataire constate que le matériel est défectueux ou non conforme à la demande, un « procès-verbal de refus » doit être immédiatement dressé au bailleur, en expliquant les motifs du refus.

Le procès-verbal de réception du matériel étant le point de départ de la mise en loyers du locataire, ce dernier peut être tenté d'en différer la signature afin de retarder le premier paiement de loyer. Afin de déjouer ces manœuvres, les contrats de leasing prévoient généralement que le silence gardé par le locataire pendant 08 jours à compter de la livraison du matériel par le fournisseur vaut acceptation du matériel par le locataire⁹.

3.4 : Le bon de commande

Une fois le choix du matériel effectué, le locataire prendra contact avec la société de leasing afin de conclure un contrat.

⁹Philipposian pascal, le crédit-bail et le leasing, édition SEFI,1998 page 32.

Le bon de commande dans une opération de leasing constitue un élément essentiel de l'opération car il constate la volonté des deux parties. Quel que soit l'état d'avancement des négociations menées préalablement par le locataire, la société de leasing ne sera définitivement engagée à l'égard du fournisseur que lorsqu'elle aura établi un bon de commande ferme du matériel concerné. De même, il convient de noter que le fournisseur n'est lié avec le bailleur et le locataire tant qu'il n'a pas reçu un bon de commande ferme correspondant aux négociations avec le locataire. Au moment de concrétisation de l'opération, et suite à l'établissement du contrat, toutes les conditions financières négociées par le locataire vis-à-vis du Fournisseur seront opposables au bailleur. En conséquence, le bailleur bénéficie du prix de vente négocié par le locataire, ainsi que des conditions de paiement qui lui ont été consenties.¹⁰

4. Avantages et inconvénients du l'opération leasing Les avantages du l'opération leasing

4.1.1 Pour le crédit bailleur

La rentabilité des opérations de crédit leasing est plus souvent supérieure à la rentabilité des opérations de crédit bancaire classique, et cela en raison de la sécurité apportée par le droit de propriété sur le matériel.

Le droit de propriété offre au bailleur au bailleur une sécurité lors de l'octroi du leasing, cette sécurité se trouve dans la possibilité de revendre ou de louer le matériel à un tiers, ce qui augmente la chance d'avoir un crédit d'une banque.

En permettant aux micros entreprises d'acquérir des immobilisations, le leasing offre aux sociétés bailleuses la possibilité d'élargir leurs marchés actuels en alternant de nouveaux entrepreneurs.

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 (la propriété du matériel). Le leasing représente un avantage fiscal par l'amortissement, ainsi le bailleur ajustera le montant des loyers afin de récupérer les avantages fiscaux.

¹⁰ Il est important à noter que le bailleur peut également négocier pour son propre compte des avantages financiers supplémentaires avec le fournisseur, dans ce cas le bailleur est libre de les récupérer ou non au locataire à travers les loyers.

4.1.2 Pour le crédit-preneur

Le crédit-bail est tout simplement un moyen de faire l'acquisition d'équipement. Au lieu de payer au comptant, de contracter un emprunt ou de recourir à une autre forme de financement, ont utilisé un crédit-bail. Il n'existe pas de raison unique ou prépondérante expliquant le recours au crédit-bail, encore que des impératifs de trésorerie soient souvent déterminants dans toute décision d'acquérir un bien immobilisé. Habituellement, lorsqu'on recourt à la formule de crédit-bail, c'est parce qu'on a donné du poids à certains facteurs suivants :

- On peut faire l'acquisition immédiate d'un équipement moderne, le crédit-bail finance jusqu' à 100% du coût de l'équipement.
- Le fonds de roulement et les marges de crédits peuvent être conservés à d'autres points.
- Les paiements de locataire peuvent être intégralement déduits d'impôt.
- Le bail peut être qualifié comme une opération hors bilan
- Le risque relatif à l'équipement est moindre lorsque le bailleur assure le résiduel.
- Le crédit-bail constitue une protection contre l'inflation (l'équipement est payé au prix d "aujourd'hui grâce à des bénéfices à venir).
- Il est certain que les taux seront fixes pour toute durée.
- Le coût après impôt peut être moins élevé qu'avec d'autres méthodes de financement.
- Les paiements de location sont réduits grâce au versement forfaitaire et final (option d'achat) à la fin du contrat.
- Les opérations d'achat sont préétablies ou bien il existe une possibilité de renouvellement.
- La structure personnalisée de l'opération permet de mieux répondre aux besoins du client.
- Avec un bail, on échappe aux clauses rigoureuses d'un emprunt ou aux restrictions sur les investissements en capital.
- L'établissement du budget et les opérations comptables sont simplifiées grâce à des versements fixes.
- La normalisation des documents et des procédures simplifie les opérations.
- Le budget d'exploitation pourra autoriser le bail quand le budget des investissements ne l'autorise pas.

Chaque situation de crédit-bail est particulière et certains de ses avantages pourront ne pas exister dans tel ou tel cas. Tous doivent être envisagés cependant, lorsqu'on examine les différents modes d'acquisition de nouveaux équipements.

On réalise beaucoup plus aujourd'hui que la plupart des entreprises ont avantage tel ou tel équipement sans nécessairement en être propriétaire.

4.2 Les inconvénients du leasing

4.2.1 Pour le crédit bailleur

Le leasing est un moyen de financement qui peut compléter les services de crédit offerts par une société financière, car il est bien adapté aux PME ayant des problèmes de trésorerie et qui n'arrivent pas à supporter la charge d'un crédit classique. Cependant il est important de garder à l'esprit des divers inconvénients avant de l'ajouter à leur gamme de produits financiers.

I. La propriété :

Le bailleur détient le droit de propriété de l'actif et assume les coûts liés à l'obsolescence ou à son amortissement. Dans la plupart des cas, la durée du contrat est plus courte que la durée de vie utile du matériel, c'est pour cela les sociétés bailleuses ont intérêt à tenir compte de la longévité de l'actif et du potentiel de revente, ces paramètres ayant une influence sur la durée et les coûts du leasing.

II. La durée :

La durée du leasing peut dépasser celle du crédit classique, le leasing étant adapté à la longévité de l'actif et aux flux de trésorerie de l'entreprise, le personnel de la société bailleuse doit assurer la gestion du contrat de bail pendant toute la durée du bail.¹¹

III. Le coût total :

Le coût total peut être égal ou supérieur à celui du crédit classique, le versement des loyers comprend un taux d'intérêts implicite, mais les frais légaux de mise en place du bail devraient être généralement inférieurs.

Il faut donc recourir à une méthode spécifique pour mesurer les capacités et la performance du matériel loué, ainsi que pour identifier les économies réalisées, les progrès en termes d'efficacité et les autres effets de la stratégie du leasing, cela contribue à justifier le programme de leasing et à renforcer la situation financière de la société bailleuse.¹²

IV. La liquidité :

Étant donné que la société de leasing doit acheter l'équipement l'avance, les coûts d'établissement de l'activité du leasing seront élevés, cet investissement affectera directement la trésorerie globale de la Société.

¹¹ Note technique n°6 « crédit-bail une nouvelle option pour les institutions de micro finance » innovation en micro.

¹² Idem

Pour qu'une opération de leasing soit rentable, les sociétés de leasing doivent acquérir un savoir dans l'estimation de la valeur des équipements et la fixation des prix.

V. La gestion du contrat de bail:

Les arrangements contractuels du leasing sont généralement peu souples que dans le cas du crédit classique, les sociétés de leasing doivent affecter des moyens importants au suivi du cycle de vie du matériel et à celui du calendrier de remboursement établi.

La société peut être bien placée pour trouver de nouveaux utilisateurs aux anciens équipements.

VI. Les avantages fiscaux :

Représentent un argument essentiel dans le choix du leasing. Le leasing permet le transfert d'un avantage fiscal précieux du client vers la société bailleuse, c'est pour cela que cette dernière doit étudier la fiscalité locale en vigueur pour déterminer dans quelle mesure elle est propice à l'investissement dans les opérations de leasing.

VII. Les coûts fixes:

De nombreux coûts sont fixes et sont indépendant des caractéristiques de la société bailleuse, de client ou du bien, ceci peut être un inconvénient dans le cas du leasing pour des actifs de faible valeur, les coûts de transaction seront comparativement plus élevés.

VIII. Mesure de la valeur résiduelle

L'opération du leasing n'est pas aussi simple qu'une opération de crédit classique, car elle est fondée sur la gestion d'actifs. Nécessitant une expertise pointue, concernant le niveau de développement technologique dans les marchés informels, car c'est dans ces marchés que le bailleur doit être capable de déterminer avec précision la valeur résiduelle du matériel, et de participer activement à la relocation et à la vente de l'équipement sur le marché secondaire.

4.2.2 Pour le crédit-preneur ¹³

On les cite comme suit :

- Tenu de payer les loyers à date fixée, dans le cas contraire, il sera forcé de restituer le bien qu'il avait loué mais également de verser toutes les échéances encore dues jusqu'à la cessation du contrat.
- Pour l'utilisation, le fait d'en pas être propriétaire de l'équipement est un obstacle psychologique important car l'entrepreneur aime montrer son bien.
- Il assume les charges financières importantes et irrévocables à long terme.

¹³ KAMPIMBARE-ANITA - IBRAHIM BOUBE RAMATOU. Op cit. Page 38

- Le crédit-bail pas un réel fonds de roulement dont nécessitent les pour mettre en marché la production. Il ne représente qu'un moyen de soulager l'entrepreneur.
- Les biens financés par ce type de contrat sont en général des biens standards et non pas les biens les plus sophistiqués et plus élaborés.
- Les garanties financières du (futur) locataire sont examinées de manière très attentive par le loueur.
- Le principal reproche longtemps fait au crédit-bail est son coût qui est supérieur à celui d'un crédit moyen ou à long terme.
- En fait, la comparaison en termes de taux est difficile car le crédit-bail n'est pas un crédit classique et son coût dépend des services rendus (rapidité de financement, financement à 100%, flexibilité des loyers ...etc.).

Section 2 : les risques induits par une opération de leasing

Comme dans toute opération de crédit, la qualité du débiteur est importante dans le montage d'une opération de leasing. Contrairement aux opérations de crédit classique, les opérations de leasing comportent un élément important ; l'appréciation de la qualité du bien financé.

1. Les risques relatifs au matériel

Le bien financé constitue la garantie intrinsèque d'une opération de leasing. En cas de défaillance du locataire, le bailleur tentera de récupérer le bien et de le commercialiser au meilleur prix sur le marché. De façon à couvrir le montant du capital restant dû.

Dans ce sens, il est nécessaire d'examiner avec intention la valeur du bien financé lors de la décision d'octroi du crédit. Le risque est encore plus important lorsque le bailleur est amené à prendre un risque lors de l'appréciation de la valeur résiduelle. C'est pour cela, les établissements de leasing doivent disposer d'équipes spécialisées par marché qui soient en contact permanent avec l'ensemble des acteurs significatifs (fabricants, distributeur, revendeurs, de matériel d'occasion) qui sont bien placés pour comprendre usages, les évolutions du marché, ainsi que la valeur des principaux matériels.

1.1 : La qualité de fournisseur

Pour mieux apprécier la qualité d'un fournisseur, il faut apprécier :

- La qualité du bien financé par rapport aux matériels similaires fabriqués par des concurrents du fournisseur.
- La qualité des travaux effectués avec le matériel concerné;
- L'effort de recherche et de développement mené par le fabricant : c'est une garantie de pérennité constructive pour l'avenir.
- La présence des revendeurs agréés sur le territoire national dans le cadre d'importation : car certains matériels nécessitent des interventions rapides, il convient donc de s'assurer de la densité du réseau de maintenance du fournisseur, de sa proximité du locataire. L'envoi de techniciens spécialisés et de pièces de rechange peuvent créer des délais qui seront eux-mêmes source de conflits au locataire, multipliant ainsi les causes éventuelles de non-paiement des loyers.

L'importance de ce point, nous amène naturellement à nous poser la question sur la nécessité du marché d'occasion des matériels financés.

Le marché de l'occasion : Le matériel est la garantie ultime du bail en cas de défaillance du matériel.

Si l'opération a fait l'objet de la part du bailleur d'une prise de risque valeur résiduelle importante, la société de leasing doit s'assurer que cette valeur pourra être récupérée par revente du bien sur le marché de l'occasion, dans l'éventualité où le locataire ne lèvera pas l'option d'achat.

Dans ces conditions, le bailleur doit se poser plusieurs questions sur le matériel financé avant l'octroi de financement dans l'objectif de récupérer les sommes qui lui sont dues:

- Quelles sont les utilisations potentielles du matériel financé ?
- Quel est le délai moyen d'obtention d'un matériel neuf similaire sur le marché ?

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, et plus les acheteurs seront amenés à acquérir du matériel d'occasion en bon état de fonctionnement. Cette situation crée des opportunités intéressantes pour les sociétés de leasing cas de revente du matériel.

2. Les risques relatifs au locataire

L'appréciation de la qualité du locataire est quasi identique à celle qui est retenue pour l'octroi d'un crédit classique. Cependant, une attention plus particulière devra être portée au compte d'exploitation, application du principe qu'en leasing, c'est le matériel lui-même qui paye les loyers dus grâce à la production et aux profits qu'il génère.

L'appréciation de la solvabilité du locataire doit toujours être tempérée par la qualité du matériel financier.

Un matériel dont les espérances de revente sur le marché seront bonnes permet d'accorder un leasing à une entreprise dont la qualité financière ne permettrait pas forcément octroi d'un crédit classique avec le même montant.

Conclusion

En clair, le leasing offre de réels avantages financiers aux deux parties (bailleur et locataire) et fournit des produits à la société bailleur. Le financement de l'achat d'immobilisations est attractif s'il est disponible. Dépendance à l'égard de cadres juridiques et réglementaires favorables.

Il s'agit d'un mécanisme de financement qui peut contribuer à réduire Coûts de transaction et risque de gestion. En raison de la location, microentreprises peuvent consacrer de maigres ressources financières à de nouveaux investissements. Il offre également aux sociétés de location la possibilité de recevoir de nouveaux entrepreneurs et se développer sur les marchés existants.

L'expérience algérienne dans le secteur de la location ne fait que commencer. Sa croissance nécessite encore un cadre technique, juridique et fiscal pour encourager et stimuler des efforts substantiels de la part des institutions financières pour vulgariser et promouvoir ce nouveau mode de financement. Ces efforts comblent certaines des lacunes juridiques et fiscales qui rendent ce mode de financement moins compétitif que les prêts bancaires traditionnels.



Chapitre III :

*Etude de cas d'un dossier de
crédit-bail immobilier au sein
de la cnep-Banque de Tizi-
Ouzou*



Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

Introduction

Dans ce chapitre, nous allons procéder à la présentation du lieu de notre stage (CNEP Banque), tout en présentant son évolution, ses missions et son évolution. Ensuite, nous allons présenter la manière dont s'applique le leasing « crédit-bail » par la CNEP Banque. Enfin, nous allons présenter le cas pratique traité au sein de la CNEP Banque (Agence principale de Tizi-Ouzou).

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

Section 01 : Présentation de la CNEP-Banque et de leasing immobilier

Le secteur bancaire est réglementé et souvent austère, la différenciation n'est pas facile mais les banques mettent tous les moyens en œuvre pour favoriser le développement de leur offre, le domaine bancaire a connu de profonds bouleversements sans doute plus remarquable que ceux de tout autre secteur : dérégulation, concurrence accrue mais aussi modification des activités et des coûts d'exploitation face à une clientèle plus exigeante, mieux formée et informée. Le nouveau contexte concurrentiel a visiblement stimulé le renouvellement de la conception du métier de banquier, ses pratiques et son image.

Une banque est une institution qui offre des services marchands, elle est soumise à des contraintes de l'environnement qui l'oblige à innover dans les produits offerts à sa clientèle, la banque pourrait adapter ses produits aux besoins et motivations de ses clients sachant que le comportement de ces derniers n'est pas indifférent à l'évolution de l'économie en générale.

Dans cette section, nous allons procéder à la présentation générale de la banque et aussi une présentation de la CNEP Banque, lieu où s'est déroulé notre stage pratique.

1.1 Généralités de la banque

1.1.1 Définition de la banque :

D'après GARSNAULT et PRIAMI les banques sont : « des entreprises ou des établissements qui ont pour profession habituelle de recevoir sous forme de dépôt, des fonds publics qu'elles emploient sur leur propre compte en opérations de crédits ou en opérations financières.

La banque est l'intermédiaire entre offreurs et demandeurs de capitaux et ceci à partir de deux processus distincts :

- En intercalant (interposant) son bilan entre offreurs et demandeurs de capitaux, c'est l'intermédiation bancaire.
- En mettant en relation directe offreurs et demandeurs de capitaux sur un marché de capitaux (marché financier notamment), c'est phénomène de Désintermédiation ».¹⁴

¹⁴GARSNAULT P. et PRIAM S. : « La banque: fonctionnement et stratégies», Edition Economica: 2^{ème}éd, Paris, 1997, p.28.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

La banque est une institution qui a une activité financière. C'est une entreprise Particulière qui s'occupe des dépôts d'argent et des moyens de paiement. Au sens juridique, c'est une institution financière qui dépend du Code monétaire et financier sa fonction Principale consiste à proposer des services financiers tels que: recevoir des dépôts d'argent, Collecter l'épargne, gérer les moyens de paiement, accorder des prêts.

1.1.2 : Le rôle de la banque

Le rôle de la banque s'explique par leur aptitude à traiter les coûts de transaction et les Asymétries d'information engendré par la finance directe ainsi que par l'assurance de liquidité qu'elles fournissent.²

La banque joue le rôle d'intermédiaire financier entre les agents à besoins de Financement et ceux à capacité de financement, son rôle consiste à mettre en rapport les offreurs et les demandeurs de capitaux .Autrement dit les banques permettent d'assurer la Liquidité de l'économie, c'est-à-dire de faire en sorte que l'économie ne manque pas de fonds

Pour les transactions. Elle a une grande importance dans le fonctionnement global de L'économie.

On peut résumer le rôle de la banque comme suit:

- Traiter toutes les opérations d'escompte de crédit, d'échange et de trésorerie. (toutes les Operations financières);
- Négocier ou émettre des emprunts;
- Participer à la collecte l'épargne;
- Recevoir des fonds en compte courant;
- Effectuer des prêts et créer de la monnaie.

1.2 : présentation de la CNEP Banque ; Une identité bien affirmée

Depuis sa création en 1964, la CNEP Banque n'a cessé de s'affirmer sur la place financière non seulement comme une banque de financement du logement, mais aussi comme une banque universelle, citoyenne, moderne et d'avantage proche des Algériens.

² COUSSERGUES. Sylvie, BOURDEAU. Gautier, «gestion de la banque»,6ème édition DUNOD, paris,2010,p34

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

Au cours de son demi-siècle d'existence, la CNEP Banque a su s'adapter aux différentes mutations et restructuration qu'a connues l'économie algérienne et aux exigences de la modernisation et de la libéralisation du secteur bancaire.

Ce parcours, fort remarquable, n'a fait que consolider les fondamentaux de croissance équilibrée tout en garantissant à la CNEP Banque la notoriété et la compétitivité et la confiance de ses millions de clients.

1.3 Son Evolution



- **1997** : changement de statut : la CNEP (Caisse d'Epargne) devient banque universelle : CNEP-Banque.
- **1998** : lancement des crédits à la consommation
- **2005** : repositionnement stratégique de la CNEP-Banque sur le financement de l'immobilier.
- **2008** : lancement de la bancassurance.
- **2011** : repositionnement stratégique de la CNEP-Banque : autorisation du financement des entreprises
- **2013** : dématérialisation du livret d'épargne et lancement de la carte d'épargne
- **2015** : lancement du compte épargne non rémunéré (RASMALI)
- **2016** : ouverture de la première agence automatisée KHATABI (Alger centre)
- **2018** : le capital social de la CNEP-Banque passe de 14 à 46 milliards DA

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

1.4 Ses missions et ses valeurs

<p>chiffres clés :</p> <p>Au 31 Décembre 2020</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 219 agences • 15 directions de réserves commerciales • 200 distributeurs automatiques des billets • 47 guichets finance islamique • 16 agences automatiques • 4147 collaborateurs • 9023197 comptes clients • Plus de 300000 contrats d'assurance commercialisés
<p>Résultats financières :</p> <p>Au 31 décembre 2020</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Produit net bancaire (PNB) : 37362 millions DA • Résultat brut d'exploitation (RBE) : 22405 millions DA • Résultat d'exploitation (RE) : 426 millions DA • Résultat net : 3596 millions DA
<p>Résultats commerciaux :</p> <p style="text-align: center;">Au 31 décembre 2020</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Total bilan : 156379 millions DA • Total des ressources clientèles cumulées : 1320 786 millions DA. • Emplois clientèles : 1187705 millions DA • Encours de crédits immobiliers : 493179 milliards DA • Encours de crédits promoteurs 253646 millions DA • Encours de crédits entreprises 435799 millions DA • Encours des autres crédits 5081 millions DA

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

Section 02 : le processus de traitement de dossier de leasing (crédit-bail) par la CNEP-Banque

Dans cette section nous allons procéder à la présentation des différents types de crédit-bail appliqué par la CNEP Banque, les étapes de constitution d'un dossier de crédit-bail immobilier ainsi que les conditions de financement y afférents.

1. Différentes définitions du crédit-bail immobilier par la CNEP Banque :

Le « crédit-bail immobilier », ou « leasing immobilier » est une opération commerciale et financière, contractuelle entre la Banque désignée au contrat (annexe 1) par l'expression le « Crédit- Bailleur » et le client désigné par l'expression le « Crédit-Preneur ».

Dans cette opération la Banque achète des biens immobiliers choisis par le client neufs ou anciens, usages professionnel, commercial et/ ou industriel, pour les lui donner en location moyennant loyers.

Le « crédit-bail immobilier », ou « leasing immobilier » est une opération commerciale et financière.

- Réalisée par les Banques et les établissements financiers ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques, nationaux ou étrangers, personnes physiques ou morales de droit public ou privé.
- Ayant pour support un contrat de leasing financier avec une option d'achat, ce contrat prévoit de transfert au locataire de tous les droits, obligations et risques liés au bien financé.
- Portant exclusivement sur le financement d'un ou plusieurs biens immobiliers neufs ou anciens à usage professionnel, commercial et/ou industriel liés à l'activité du client, notamment les cabinets, les cliniques, les entrepôts, la restauration, l'hôtellerie, les locaux industriels, les locaux commerciaux, les bureaux et les sièges.

2. Constitution du dossier de crédit-bail immobilier

Le dossier d'une demande de financement destinée au « crédit-bail immobilier est constitué de trois (03) sous dossiers :

a. Le Dossier Juridique et administratif

Il est constitué des documents suivants :

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

- La demande de financement reprenant le montant, la durée, l'objet, datée et signée par le(s) gérant (s), selon le modèle joint en (annexe 3) ;
- La copie de la Carte Nationale d'identité ou du permis de conduire de la personne habilitée à engager la société (pour l'authentification de la signature apposée sur la demande de financement) ;
- La copie de registre de commerce ;
- La copie de la carte d'immatriculation fiscale ;
- Les statuts : l'étendue des pouvoirs du gérant et la répartition du capital entre les actionnaires ;
- La fiche de présentation du promoteur reprenant ses références techniques et son expériences dans le domaine d'activité ou celle du (des) dirigeant (s) s'il s'agit d'une personne morale ;
- Le justificatif de paiement des frais d'études et de dossier ;
- L'autorisation de consultation de La Centrales Des Risques De La Banque d'Algérie dument signée par la personne habilitée à engager l'entreprise (modèle de l'autorisation joint en « annexe 4 ») ;
- La demande de consultation de la centrale des impayés de la banque d'Algérie (modèle joint en « annexe5 ») ;
- Le justificatif de la situation apurée vis-à-vis de l'administration fiscale et parafiscale (impôts, CNAS CASNOS, CACOBATH) datant de moins de trois (03) mois ;
- Le cas échéant, tout autre document (agrément, autorisation d'exploitation, avantages ANDI et.) délivré par les autorités compétentes ;
- La promesse de vente ou une fiche de renseignement « Crédit-bail immobilier » « annexe 6 »
- L'authentification des documents fiscaux et parafiscaux ainsi que le registre de commerce (à la charge de l'agence ou du réseau)
- L'acte de naissance pour les personnes physiques ;
- Le devis notarié reprenant le détail du coût de la transaction intégrant le prix de cession convenu du bien immobilier, les frais d'enregistrement et les honoraires.

b. Le dossier technique

Il est constitué des documents suivants :

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

- La copie de l'acte de propriété enregistré et publié du bien à financer et/ou copie du livret foncier, en l'absence de ce dernier le CC6 ;
- Le rapport d'évaluation du bien à acquérir, avec reportage photographique, comprenant une description détaillée, localisation, surface, accessibilité et sa valeur vénale, établi par un bureau d'étude agréé auprès des tribunaux ;
- Le certificat négatif d'hypothèque datant de moins d'un mois ;
- L'attestation d'assurance CAT-NAT (incombe au propriétaire du bien) ;
- La copie du certificat de conformité ;
- Le rapport d'évaluation du CTC du bien à acquérir si l'immeuble est réalisé avant 2003.

c. le dossier financier :

Il est constitué des documents suivants :

- Un plan de trésorerie étalé sur la durée de financement ;
- Un plan de charges (marché lettre de commandes, etc.)
- Un justificatif des marchés réalisés le cas échéant ;
- Bilans, TCR et annexe des trois derniers exercices dûment visés par l'administration fiscale et signés par une personne habilitée ;
- Un rapport de commissaire aux comptes portant certification des comptes et la résolution de l'assemblée des actionnaires pour les sociétés des capitaux (SARL, SPA)
- Bilans et TCR prévisionnels couvrant la durée du financement et comportant la signature et le cachet des personnes habilitées (gérants et comptables)
- Les échéanciers de remboursements (crédit-bail, crédit d'investissement, crédit d'exploitation ... etc.) de l'entreprise, le cas échéant ;
- Le relevé d'identification bancaire (RIB) ;
- La fiche de patrimoine valorisé dûment complétée ;
- Le relevé de compte bancaire des trois derniers mois (les comptes ouverts auprès de nos guichets de chez les confrères).
- Les états financiers des trois derniers exercices des autres activités appartenant au demandeur du financement.

3. Conditions de financement

a. : Coût d'acquisition du bien immobilier

Le coût d'acquisition d'un bien financé dans le cadre d'un crédit –bail immobilier est constitué du/des :

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

- Prix d'achat en hors taxes « HT »
- Frais d'enregistrement
- Honoraires du notaire

A la demande du crédit preneur, les frais d'enregistrement et les honoraires du notaire supportés par le crédit-preneur peuvent être financés par la Banque .Ils sont fixés selon la réglementation en vigueur et doivent faire l'objet d'un devis estimatif établi par le notaire du bien et déposé par le client avec le dossier de financement.

b. Quotité de financement

Le crédit-bail immobilier permet le financement jusqu'à cent pour cent (100%) du coût d'acquisition du bien immobilier à acquérir.

La quotité de financement de Lease-Back ne peut pas dépasser quatre-vingt pour cent (80%) de la valeur du bien immobilier.

Il est nécessaire préalablement du financement de l'acquisition de tout bien immobilier, de faire vérifier sa valeur vénale, l'état du bien ainsi la durée de vie résiduelle par expert indépendant choisi par la banque et dont le rapport confirmera le prix à payer par la banque.

c. Durée de location en « Crédit-bail immobilier »

La durée de location en crédit-bail immobilier correspond à la période irrévocable fixée d'un commun accord entre les deux parties au contrat.

La durée de location visée à l'alinéa 1 du présent article doit être obligatoirement inférieure à la durée de l'amortissement fiscal du bien immobilier financé.

La durée de location est de trois ans au minimum et quinze ans au maximum .La période de location peut être assortie d'un différé de paiement des loyers qui ne doit pas excéder trois mois et ce pour les bien immobilier nécessitant un aménagement adapté à l'activité pour l'entrée en exploitation.

d. Les loyers

Le loyer constant est calculé en tenant compte du montant du financement et de la durée du crédit-bail

Le loyer comprend :

- Le prix d'achat du bien loué réparti en échéances
- Une marge correspondant au profit rémunérant le risque du crédit ainsi que les ressources immobilisées pour les besoins de l'opération de crédit-bail
- Les charges d'exploitation de crédit bailleur liées au bien immobilier objet du contrat notamment, l'enregistrement et les honoraires du notaire si le client venait à solliciter leur financement.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

i. Loyer majoré

Le loyer majoré est une avance représentant un pourcentage du coût d'acquisition du bien immobilier versé au crédit bailleur par le crédit-preneur sous forme de loyer. Il sera prélevé à la mise en force « crédit-bail immobilier ».

Le taux du premier loyer majoré est déterminé par le comité central de crédit.

ii. : Périodicité des loyers

Elle est mensuelle ou trimestrielle « terme à échoir » en fonction des conclusions de l'étude et de la nature de l'activité.

e. Valeur résiduelle

La valeur résiduelle correspond au montant dont doit s'acquitter le crédit preneur à la fin de la location en vue de lever l'option d'achat et d'acquérir le bien immobilier

La valeur résiduelle du bien immobilier est fixée préalablement à la signature du contrat de « crédit-bail immobilier »

Elle représente un pour cent (1%) du coût d'acquisition du bien immobilier soit le prix d'achat en hors taxes « HT » y compris les frais d'enregistrement et les honoraires du notaire, le cas échéant .

f. Marges, frais et commissions

Les dossiers traités dans le cadre du crédit-bail immobilier sont soumis à des marges, frais et commissions qui sont fixés par les conditions générales de banque en vigueur.

On distingue dans ce cadre

- Les taux de marge
- Les frais d'études et de dossier
- La commission de gestion

g. Assurances à recueillir

Les polices d'assurances sont systématiquement et obligatoirement souscrites auprès d'une compagnie d'assurance du choix du « crédit-Preneur » à sa charge et renouvelables pendant toute la durée de location :

- Une assurance multi risques professionnelle ou entreprise
- Une assurance CAT-NAT couvrant le bien immobilier objet du financement

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

h. Garanties supplémentaires

D'autres garanties peuvent être exigées par le crédit bailleur en fonction du profil risque du crédit-preneur et de la spécificité du bien à financier notamment :

- L'hypothèque et le nantissement pour ce qui est des suretés réelles.
- La caution solidaire des associés pour ce qui est suretés personnelles.

4. Décision de financement

La décision de financement selon la formule de « crédit-bail immobilier » relève de la compétence exclusive du comité de crédit habilité suivant les seuils d'engagements fixés par les dispositions réglementaires internes en vigueur en la matière.

5. Dépôt et traitement des dossiers

a. Dépôt du dossier de crédit-bail immobilier

Les dossiers de financement en « crédit-bail immobilier » dans ses deux formes sont déposés auprès des agences habilitées.

b. Traitement du dossier de crédit-bail immobilier

i. au niveau de l'agence

Les services de l'agence doivent statuer sur la recevabilité du dossier et se prononcer sur l'opportunité du financement sollicité dans un délai maximum de trois (03) jours.

Dans ce cadre, il y a lieu de se conformer aux règles édictées ci-dessous :

- Les charges de clientèles sont tenues d'informer et de conseiller les clients sur l'activité de crédit-bail immobilier pratiquée par la CNEP-Banque et prendre en charge leurs demandes de financement.
- Dans le cas où la demande de financement s'avère éligible, le chargé de clientèle établit une simulation automatique de loyer qu'il soumet au client en vue de recueillir son accord de principe.
- Dans le cas où le client accepte l'offre de la banque, le chargé de clientèle lui remet le formulaire de demande de financement en crédit-bail immobilier, dont le modèle est joint en « annexe n° 01 » ci-dessous, ainsi qu'une fiche de renseignement : « promesse de vente » dont le modèle est joint en « **annexe n°02** » ci-dessous. Ces documents doivent être obligatoire signés par la personne habilitée à engager l'entreprise.
- La demande de financement est accompagnée systématiquement par l'autorisation de consultation de la centrale des risques « voir **annexe n°03** »

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

- La liste des documents constituant le dossier de la demande de financement dont le contenu est indiqué en « annexe n°04 » est remise au client ;
- Chaque élément de la liste des documents à fournir, la manière de renseigner correctement chaque imprimé et l'obligation, pour le client, de remettre un dossier en trois (03) exemplaires doivent être expliqués au client ;
- Les listes des bureaux d'études « BET » et experts agréés auprès des tribunaux et conventionnés avec la CNEP-Banque fournies par la direction du réseau commercial de rattachement doivent être remises au client.

A la réception du dossier, le chargé de clientèle doit réaliser, en présence du client, les diligences et les vérifications nécessaires, à savoir :

- Procéder à la vérification de la conformité des copies aux documents originaux et apposer la mention « conforme à l'original » avec sa griffe et sa signature ;
- Veiller au recueil de toute information jugée utile à l'examen de la demande de financement ;
- S'assurer que l'ensemble des documents exigés ont été fournis et sont en cours de validité.

a. Dossier incomplet

Dans le cas où le dossier comporte des insuffisances et des pièces manquantes, le chargé de la clientèle doit :

- Etablir un procès-verbal de dossier incomplet, en deux (02) exemplaires, signé par le chargé de clientèle et par le client, recensant l'ensemble des insuffisances à compléter « voir l'annexe n°05 »
- Restituer le dossier au client.

b. Dossier complet

Tout dossier complet est déclaré recevable, le chargé de la clientèle doit procéder à :

- L'ouverture d'un compte courant dans le cas où le crédit preneur n'est pas encore détenteur d'un compte au niveau de la banque ;
- L'enregistrement du dossier déposé sur un registre ouvert à cet effet et remettre au client un récépissé de dépôt « voir annexe n°06 » ;
- Procéder au paiement des frais d'études conformément aux conditions générales de la banques en vigueur ;

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

- Transmettre le dossier au chef de service clientèle pour vérification et validation ;
- Transmettre le dossier par le canal du chef de service clientèle pour vérification et validation ;
- Transmettre le dossier par le canal du chef de service clientèle au service engagements en vue de son analyse et traitement ;

L'analyste de crédit, après l'examen et le contrôle des pièces du dossier est tenu de procéder à :

- La consultation et l'obtention de la réponse de la centrale des risques entreprises et ménages « CREM » de la banque d'Algérie ;
- La consultation du fichier central des impayés, ainsi que la base des interdits de chéquiers « voir annexe n° 07 »
- L'authentification des documents fiscaux et parafiscaux ainsi que le registre de commerce en saisissant les administrations compétentes, notamment la direction des impôts, la CNAS, la CASNOS, la CACOBATH et la CNRC « **voir annexe n°08** » ;

Le direction d'agence ou le directeur d'agence adjoint en compagnie de l'analyste de crédit, doivent visiter les lieux, notamment le siège social et le bien immobilier objet de la demande de financement et procéder à l'établissement du compte rendu de visite conformément au canevas joint en « annexe n°09 » et du rapport commercial dont le modèle entreprise et professions libérales joint en « annexe n°10 A& B » de la présente note d'instruction.

L'analyste de crédit établit a fiche de synthèse agence à présenter au comité de crédit agence « voir annexe n°11 »

Le comité de crédit agence statue sur la recevabilité di dossier, l'opportunité commerciale du projet et les risques éventuels qu'il présente et transmet simultanément, à la direction du Réseau Commercial de rattachement ainsi qu'à la Direction des Crédits aux promoteurs immobiliers, un exemplaire du dossier accompagné du procès-verbal de la réunion du comité de crédit agence portant les avis motivés des membres.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

ii. Au niveau de la direction du Réseau Commercial

Tout dossier déclaré recevable donne lieu au traitement, par les services concernés de la direction du réseau commercial dans un délai maximum de huit (08) jours, de la demande de financement et à sa présentation au comité régional de crédit « CRC » pour avis.

a) Dossier comportant des insuffisances ou des pièces manquantes :

Pour tout dossier qui s'avère incomplet après le dépouillement, l'analyste de crédit doit établir un procès-verbal de dossier incomplet signé par le chef département crédit et adressé à l'agence domiciliataire du dossier en rendant destinataire d'une copie la direction des crédits aux promoteurs immobiliers et ce, afin d'être complété dans **un délai maximum de trois (03) jours.**

b) Affectation du dossier

Dès la réception du dossier portant demande de financement et son enregistrement après avoir accusé sa réception, et après les contrôles d'usage, le chef de département crédit doit procéder à :

- L'affectation du dossier de financement à un analyste de crédit pour son traitement ;
- La remise des documents juridiques du dossier au service juridique pour examen et avis ;
- La remise du rapport d'expertise relatif au bien immobilier objet de la demande de financement au service technique pour examen et avis ;

c) Examen du dossier

i. Examen juridique

L'examen juridique consiste en une étude préliminaire de la faisabilité juridique et foncière du bien immobilier objet du financement qui doit donner lieu à un avis juridique émis par le service juridique de la direction du Réseau Commercial.

Le responsable juridique doit veiller au respect des conditions d'éligibilité du bien immobilier au financement liées aux aspects juridiques et fonciers, notamment :

- L'historique et l'origine du foncier ;
- La publication de l'acte d'acquisition du bien immobilier objet du financement auprès de la conservation foncière.
- Le non attribution du terrain d'assiette du bien immobilier sous forme de concession ;
- L'acte de propriété n'est pas un acte sous seing privé ;

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

- L'absence d'une quelconque clause pouvant empêcher la vente du bien immobilier.

Le responsable juridique se prononce aussi sur la conformité des documents juridiques de l'entreprise après leur vérification, notamment, les statuts, le registre de commerce et la situation juridique du local abritant l'activité.

ii. Examen technique

L'examen technique consiste à analyser le rapport d'expertise relatif au bien immobilier objet du financement par la cellule technique qui doit donner lieu à l'émission d'un avis technique.

iii. Examen financier

Il s'agit du traitement de la demande de financement par le département crédit suivant le canevas joint en « **annexe n°12** » ci-dessous.

La fiche d'étude est soumise aux membres du Comité Régional de Crédit pour examen et avis.

Le Comité Régional de Crédit doit statuer sur l'opportunité commerciale du projet et les risques éventuels qu'il présente ainsi que sur les résultats du rapport d'analyse financière et l'étude de rentabilité prévisionnelle.

Le procès-verbal reprenant les avis motivés des membres du Comité Régional de Crédit est transmis à la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers « DCPI ».

iii. Au niveau de la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers

Dès la réception du dossier de financement, le département crédit-bail immobilier. Dans un délai de huit (08) jours, doit :

- assurer de la conformité du dossier sur le plan fond que forme
- S'assurer de l'existence de la condition de causalité crédit-bail immobilier
- Procéder à la détermination et l'appréciation des niveaux des risques
- Etablir une fiche d'étude
- Soumettre le dossier au Directeur de la structure pour avis.

La fiche d'étude élaborée par la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers est soumise aux membres du Comité Central de Crédit pour examen et décision.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

Dans le cas où la demande de financement dépasse 3000000000DA, la Direction des Crédits aux Promoteurs Immobiliers peut faire appel à un bureau d'étude « BET » en vue d'une deuxième expertise.

Dans le cas d'une demande de complément d'information formulée par la Direction du réseau Commercial ou par la structure centrale compétente, le dossier est restitué à l'agence domiciliataire si les documents manquants ne sont pas complétés dans les délais fixés.

iv. Saisie Des Comités De Crédit :

Le comité de crédit régional ou central est saisi, au moins deux (02) jours francs avant la date prévue pour la tenue de sa réunion.

6. Exécution de la décision du Comité Central de Crédit

Après l'examen du dossier de financement par le comité central de crédit et sur la base de la fiche de décision signée par les membres du comité, la direction de crédits aux promoteurs immobiliers doit procéder à la mise en œuvre des décisions du comité central de crédit

a. Cas d'une décision favorable

Dès réception de la fiche de décision du comité central de crédit, la direction des crédits aux promoteurs immobiliers instruit la direction du réseau commercial à l'effet de notifier au client sans délai, la décision de financement en question aux fins de recueillir son acceptation des conditions de financement prononcées par le comité central de crédit « CCC » « voir annexes n 13 et 14 ».

Un délai de huit jours est offert au « crédit-preneur » pour acceptation de l'offre de la banque.

b. Cas d'une demande de réexamen de la décision favorable du comité central de crédit

Les décisions d'octroi de crédit peuvent faire l'objet de demande de réexamen. Cette demande a pour objet l'obtention d'une éventuelle modification des conditions liées à l'octroi du crédit.

Toute demande de réexamen doit être formulée par écrit, relater les motifs de la demande de réexamen et dûment signée par le demandeur de crédit.

c. Cas d'une décision défavorable

La direction aux promoteurs immobiliers instruit la direction du réseau commercial afin de notifier au client, la décision du comité central du crédit qui doit reprendre l'ensemble des motifs de rejet

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

d. Recours contre la décision de rejet

Le recours doit être formulé et déposé au niveau de l'agence domiciliataire, dans un délai n'excédant pas trente jours à compter de la notification de rejet, et il devrait être appuyé par des éléments nouveaux.

Le recours est transmis par la suite à la direction des crédits aux promoteurs immobiliers accompagné de l'avis du comité régional de crédit en vue de sa présentation en comité de crédit central pour examen et prise de décision

7. Etablissement De La Lettre D'Autorisation De Financement « LAF ».

Dès réception de l'acceptation de l'offre de la banque par le « crédit-preneur » la direction des crédits aux promoteurs immobiliers établit une « LAF » signée par son responsable « voir annexe n°15 ».

Une fois la LAF signée les services habilités de la direction des crédits aux promoteurs immobiliers doivent en transmettre des copies à :

- La direction du Réseau Commercial de rattachement ;
- L'agence domiciliataire ;
- La direction de surveillance des Risques Crédit et financières ;
- La direction du recouvrement des créances ;
- La direction des finances
- L'inspection générale ;
- La direction de l'Animation commerciale ;
- La direction développement et architecture informatiques ;
- La direction de suivi des engagements et des garanties ;

Une copie de la LAF est classée dans le dossier.

« La LAF a une durée de validité de trois (03) mois, elle devient caduque en cas de non engagement de l'opération par le client, comme elle peut faire objet d'une prorogation d'une durée équivalente sur décision du Comité Central de Crédit. »

8. Réalisation et mise en force du contrat de crédit-bail immobilier

Il s'agit de la réalisation de l'opération de crédit-bail immobilier par la signature des contrats et le règlement du vendeur par le déblocage des fonds et la mise à disposition, au profit du crédit-preneur, du bien immobilier.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

a. formalités juridiques à accomplir par devant le notaire

A réception de la « LAF », le service engagements de l'agence et le département crédit de la direction du Réseau Commercial doivent procéder, simultanément, à l'accomplissement des formalités suivantes :

i. : au niveau de la direction du réseau commercial

- Préparer les conditions générales et les conditions particulières à insérer dans le contrat de crédit-bail immobilier à établir par devant le notaire « **voir annexe n°16** »
- Réunir les documents juridiques à remettre au notaire pour l'établissement de l'acte de vente et l'acte de propriété au nom de la CNEP-Banque « **voir annexe n°17** »

ii. : au niveau de l'agence

Avant la mise en force du bien objet du financement en « crédit-bail immobilier », les formalités suivantes doivent être accomplies :

- Alimenter son compte des montants.
 - Du 1^{er} loyer majoré.
 - Equivalent à deux (02) loyers en HT, pour le lease-back immobilier.
 - De la commission de gestion.
 - Des honoraires du notaire et les frais d'enregistrement dans le cas où ils ne sont pas financés par la CNEP-Banque.

Il convient de préciser que le compte en question doit être provisionné par tout ou partie du chiffre d'affaires.

- Signature d'une autorisation de prélèvement sur compte « **voir annexe n°18** »
- L'établissement d'un procès-verbal de réception « état des lieux » par le représentant de l'agence en présence du service technique régional « **voir annexe n°19** »
- Signature, par le « crédit preneur », d'un engagement de souscription et de renouvellement des assurances susvisées « **voir annexe n°20** »
- Souscription, au profit de la CNEP-banque, d'un billet à ordre global du montant de financement accordé en crédit-bail immobilier « **voir annexe n°21** »

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

b. signature d'un avant contrat

Un avant contrat est un acte sous seing privée qui garantit l'opération de crédit-bail immobilier, il est signé entre le directeur du Réseau Commercial et le client et doit comporter un ordre d'achat avec une promesse de location dans le cadre du crédit-bail immobilier.

L'avant contrat doit être établi en deux (02) exemplaires et enregistré par le client au niveau des services des impôts « voir annexe n°22 ».

c. signature du contrat « crédit-bail immobilier »

Le contrat de vente et le contrat de crédit-bail immobilier sont remis au service juridique de la direction du réseau commercial pour vérification et contrôle avant leur signature.

Une fois l'étude notariale accomplie et les contrats de vente et de crédit-bail immobilier établis, le notaire informe les représentants de la CNEP-Banque de la date du rendez-vous fixé pour la signature des actes, le directeur d'agence de son côté informe le crédit-preneur et le vendeur de la date fixée pour la signature des actes désignés ci-dessous :

- Le contrat de vente qui doit être signé par le vendeur et la CNEP-Banque, représentée par le directeur du réseau commercial ;
- Le contrat de crédit-bail immobilier qui doit être signé par la CNEP-Banque représentée par le directeur du réseau commercial et le crédit-preneur ;

L'acte de propriété au nom de la CNEP-Banque doit être signé par le directeur du réseau commercial.

Une fois les contrats signés, le notaire est tenu d'accomplir, auprès de l'administration fiscale et de la conservation foncière, les formalités d'enregistrement et de publication de l'acte de vente et du contrat de crédit-bail immobilier et les transmettre à la direction du réseau commercial de rattachement qui doit conserver les originaux à son niveau et transmettre une copie à la direction des Crédits aux promoteurs immobiliers.

Le billet à ordre global reprenant le montant du financement du bien objet du crédit-bail immobilier est restitué au « crédit-preneur ».

Au lieu et place du billet à ordre global, il est remis au « crédit-preneur », en vue de leur signature et apposition de la mention obligatoire : « **lu et approuvé** » :

- Une chaîne de billets à ordre des loyers dus par le crédits-preneur sur lesquels sont portés les dates d'échéances et les montants des loyers y afférents ;
- Un billet à ordre du montant de valeur résiduelle.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

L'édition de deux exemplaires de l'échéancier définitif de paiement des loyers et leur remise au client en vue de leur signature avec l'apposition de la mention obligatoire :

« **Bon pour acceptation** ».

d. Mise en œuvre de l'exonération de la TVA lors de l'acquisition

La récupération du « carnet des formulaires F21 » destiné à l'obtention de la franchise de la TVA sur les opérations de leasing auprès de la Direction Générale des impôts, est à la charge de la Direction Des Crédits Aux Promoteurs Immobilier.

Sur la base du contrat de crédit-bail immobilier signé par le client : « **crédit preneur** » et la CNEP-Banque, et du contrat de vente signé par le vendeur et la CNEP-Banque, le département crédit de la direction du réseau commercial doit renseigner ce formulaire.

e. livraison du bien immobilier

La livraison du bien immobilier donne lieu à l'établissement d'un procès-verbal de prise de possession du bien et de remise des clés similaire à celui établi avant la mise en force « voir annexe n°24 ».

Ledit procès-verbal est un document important dans l'opération de financement par crédit-bail immobilier, il doit être signé par crédit bailleur et le crédit-preneur.

Le procès-verbal en question a un double intérêt :

- Il constate la bonne exécution de la prise de possession du bien immobilier par le client : « crédit- preneur ».
- Il constitue le point de départ de la mise en loyer.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

Section 3 : Etude d'un dossier de crédit-bail immobilier« Cas pratique »

FICHE D'ETUDE CREDIT LEASING

EURL MANLY

Chargé du dossier: N.L

Objet : acquisition d'un bien immobilier à usage administratif

Agence : ABANE Ramdane Réseau : Tizi-Ouzou N° de compte : 11111111111111	Date de dépôt agence : 17/10/2017 Date de dépôt réseau : 05/12/2017 Date du dernier complètement : 24/12/2017
Client démarché par l'agence ABANE Ramdane	

La présence fiche a pour objet de soumettre aux membres du comité régional de crédit, pour avis la demande de crédit-bail immobilier introduire par l'EURL MANLY, portant sur l'acquisition d'un bien immobilier à usage administratif sis à Tizi-Ouzou, pour un montant de 9 000 000,00 DA.

La relation sollicite une durée de location de (15) quinze ans.

1. Identification du demandeur :

Raison sociale	EURL MANLY	
Forme juridique	EURL	
Date de début d'activité	22/01/2001	
Activité	Promotion Immobilière	
Capital social	5 000 000, 00 DA	
Adresse du siège social	Village TAOINT , commune TIZI RACHED	
Associé unique	XXXXX	
Gérant	XXXXX	
Immatriculation au registre de commerce	*****	
NIF	*****	
Numéro agrément	Agrément de promotion n°***** du 02/08/2016	
Frais d'étude du dossier	Montant : 59 500,00 DA	Date de paiement : 12/10/2017

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

◆ Situation fiscale et parafiscale

Situation fiscale	Situation parafiscale	Centrale des risques	Centrale des impayés
Néant au 11/10/2017	A jour au 31/12/2017	Non répertorié au 28/11/2017	Ne figure pas au 22/10/2017

2. Relations bancaires

- **Compte ouverts en nos guichets** : la relation a procédé à l'ouverture d'un compte au niveau de l'Agence ABANE Ramdane (201) en date du 20/12/2016

Mouvements confiés du 02/01 au 26/12/2017 : **6 912 515,14 DA**

Solde créditeur au 14/12/2017 : **118 876,48**

- **Comptes ouverts auprès des confrères** :

Banque	Agence	Total des mouvements créditeurs du 02/01/2017 au 26/12/2017	Solde au 26/12/2017
***	Tamda	8 530 497,22	9 505,67

3. Présentation du gérant de l'EURL MANLY

Nom et prénom : XXXXX

Expérience professionnelle (selon le CV) :

- 2000 : Ingénieur d'Etat en génie civil à la Direction hydraulique de Médéa
- Du 22/06/2001 à ce jour : Gérant et associé unique de l'EURL MANLY

4. Présentation de l'activité de l'EURL MANLY

L'EURL MANLY est une entreprise qui active dans le secteur de la promotion immobilière et dans la réalisation en BTPH.

Elle a été créée par l'associé unique en juin 2001

- **Projets réalisés³**

- Réservoir 200 m³ à ABIZAR Commune de TIZI RACHED
- Ecole primaire BOUSSAHEL
- Coopérative immobilière ESSALEM, TIZI OUZOU
- Coopérative immobilière AZUR, TIZI OUZOU

- **Liste du matériel de l'entreprise**

- Etais et coffrage de poteaux
- Camionnette simple cabine Hyundai
- Camionnette double cabine Hyundai
- Pelles sur atlas.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

Résultats et structure financière de l'entreprise :

	2014	2015	2016
CA	96 342 950,00	49 344 997,00	25 120 005,00
Evolution		-49 %	-49%
Résultat net	20 905 018,75	2 095 677,00	2 778 475,00
Evolution		-90%	+33%

- le chiffre d'affaire a connu une baisse en 2015 et 2016 de 49% expliqué par les dépenses engendrées par la réalisation des 02 projets : 40 et 100 logements à tizi rached .
- Le résultat net a suivi l'évolution du chiffre d'affaire en 2015 soit une baisse de 90%, toutefois, il a connu une augmentation de 33% en 2016 expliqué par une baisse des charges notamment les matières et fournitures consommées.

	2014	2015	2016
FR	14 947 69,00	4 013 382,00	7 028 807, 00
BFR	12 410 065,00	7 551 943,00	15 278 679,00
TN	2 537 633, 00	11 565 325,00	-8 249 872,00

- Durant les 03 exercices, l'entreprise présente un fond de roulement positif, les ressources permanentes arrive à couvrir l'actif immobilisé, ce qui montre la solvabilité de l'entreprise et lui offre une marge de sécurité, l'entreprise est en équilibre financier à long terme.
- Durant les 03 exercices, le BFR est positif, l'actif circulant de l'entreprise est supérieure au passif circulant, l'entreprise présente un besoin en fonds de roulement expliqué par les délais qu'elle accorde à ses clients vu la nature de son activité.
 - L'entreprise présente une trésorerie positive pour les exercices 2014/2016. Cependant la trésorerie nette est négative pour l'exercice 2015, expliqué par la présence de trésorerie passive de l'ordre de 9 740 000,00.

◆ Plan de charge de l'entreprise

Le plan de charge de l'entreprise est constitué de deux projets de promotion immobilière : 100 logements et 40 logements LSP à TIZI RACHED

Il est à noter que le promoteur a domicilié le projet de 40 logements au niveau de l'agence ABANE Ramdane avec des clients financés par l'agence.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

➤ Présentation du projet

Le client sollicite un crédit-bail immobilier pour l'acquisition d'un bien d'une superficie de **98,62M²** servira de siège social à l'entreprise.

➤ Description du bien

- Le rapport d'expertise du 20/09/2017, établi par le BET M.Y fait ressortir ce qui suit
- Il s'agit d'un local à usage de service, situé au deuxième étage d'un bâtiment en R+6-Comble.
- Le local est composé d'une grande salle et sanitaires.
- Il est situé dans une zone équipée.
- La valeur vénale du bien est de 11 097 708 ,60 DA soit 112 530,00 DA/M²

➤ **Situation du bien** : le local à acquérir est situé au quartier sud, nouvelle ville , commune et wilaya de Tizi-Ouzou

➤ Propriété du bien

Le bien en question est la propriété de monsieur B.S, selon un EDD modificatif , établi par devant maitre D.A notaire à T.O sous le n° 2232/3233 du 01/12/2009, publié et enregistré à la conservation foncière de T.O le 09/02/2010

➤ **Certificat négatif d'hypothèque** : du 04/10/2017 établi par les services de la conservation foncière de Tizi-Ouzou.

➤ **Assurance CAT-NAT du bien** : en cours de validité et ce jusqu'au 02/10/2018 pour une valeur de 3 800 000 ; 00 DA avec une limite de la garantie 1 900 000, 00 DA

Prix de cession du bien selon la fiche de registrèrent sur une transaction immobilière

Date de signature de la fiche de transaction	10/10/2017
Durée de validité	90 jours
Prix de cession prévu	10 000 000 ,00 DA

➤ **Rapporte de visite de l'agence** : selon le rapport de visite de l'agence l'emplacement du local est favorable à l'activité de l'entreprise.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

5. Analyse de la viabilité du projet

Le marché dans lequel active l'entreprise présente de s perspectives avantageuses vu l'importance des besoins dans le domaine de la promotion immobilière, de travaux publics et de bâtiment.

Toutefois, la wilaya de Tizi-Ouzou présente un nombre important d'entreprise de promotion immobilière qui font face à la demande incessante de logements.

Il est à noter qu'il y'a 5076 promoteurs immobiliers qui possèdent l'agrément de promoteurs immobiliers et qui sont affiliés au fond de garantie et de caution mutuelle de la promotion immobilière (FGCMPI) au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou avec 243 projets garantis par ce derniers.

6. proposition du département financement

Montant CBI	10 000 000,00 DA
Loyer majoré (10%)	1 000 000,00 DA
CBI hors loyers majoré	9 000 000,00 DA
Durée	15 ans
Différé	06 mois
montant du loyer	96 714,46 DA
Montant des pré-loyers	535 500,00 DA
Valeur résiduelle	100 000,00 DA

Les frais d'enregistrement et les honoraires du notaire d'un montant de 524 671,84 DA seront pris en charge par la relation.

7. Etude prévisionnelle

◆ Détermination du chiffre d'affaires prévisionnel :

Le client a estimé son chiffre d'affaire prévisionnel comme suit, et ce, en répartissant le produit de vente des projets (40 et 100 logements LSP à freha) sur 6 ans suit :

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

U : DA

2017	2018	2019	2020	2021	2022
84 011 535,50	84 011 535,50	84 011 535,50	84 011 535,50	84 011 535,50	84 011 535,50

Pour notre étude, nous avons estimé le chiffre d'affaires prévisionnelles sur la base du reste à encaisser des 02 projets comme suit :

Projet	Taux d'avancement des travaux	Justificatifs remis	Taux de commercialisation	Montant accordé	Montant déblocué	Montant restant à déblocuer	Reste à encaisser (au comptant)	Aide CNL (Reste à encaisser)
Projet 01	15%	EDD du projet	100% : 17 clients sont financés par l'agence ABANE	13 103 000,00	3 380 850,00	9 722 150,00	10 585 761,45	20 300 000,00
Projet 02	68,95%	-EDD du projet -Permis de construire -Rapport d'évaluation	100% (54 clients à crédit)	Dossier non déposé	Encore	75 346 88,08 (montant des crédits)	38 444 497,59	32 200 000,00
Total Recettes Prévisionnelles :						186 929 812 DA		

Nous avons réparti le reste à encaisser de 186 599 298, 12 DA sur les 03 prochaines années avec une montée en cadence de 05% pour les années qui suivent et nous avons obtenus les résultats suivants

◆ Résultats de cash-flows dégagés :

U : DA

	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5	N+6	N+7
Chiffre d'affaire	62 199766	62199766	62199766	65309754	68 575242	72004004	75604204	79384415
Valeur ajoutée	29896544	29896544	29896544	31391371	32960940	34608987	36339436	38156408
Frais fin	535 500	679 655	1654759	1580897	1507034	1433172	1359310	1285448

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

Résultat net	1174481 2	1147747 6	1056718 4	1147434 5	1242890 1	1343331 8	1449018 9	1560 2238
Dotation aux amortissements	369923, 62	369923, 62	369923, 62	369923, 62	369923, 62	369923, 62	369923, 62	3699 23,6 2
CAF	1211473 6	1184740 0	1093710 7	1184426 9	1279882 5	1380324 2	1486011 2	1597 2161
Cumul CAF	1211473 6	2396213 6	3489924 3	4674351 2	5954233 7	7334557 9	8820569 1	1041 7785 2

Les résultats de l'étude prévisionnelle montrent que le projet peut supporter le poids de l'éventuel crédit-bail immobilier à mettre en place.

Avis de la chargée du dossier

De ce qui précède et tenant compte des résultats de l'étude prévisionnelle, de l'expérience de l'entreprise dans le domaine du bâtiment et de la promotion immobilière (entreprise créée en 2000) et de l'opportunité de gagner de nouvelles parts de marché, nous sommes d'avis favorables pour un crédit-bail immobilier destiné à l'acquisition d'un bien immobilier à usage administratif, sous réserve de présenter le livret foncier du local à acquérir.

Le CBI est détaillé comme suit :

- Montant CBI : 9 000 000,00 da
- Durée du CBI : 15 ans
- Période de différé : 06 mois
- Montant de loyer : 96 714,46 da
- Loyer majoré : 10% du montant du CBI soit 1 000 000,00 da
- Valeur résiduelle : 100 000,00 da
- Commission de gestion : 0.5% flat.

Chapitre III : Etude de cas d'un dossier de crédit-bail immobilier au sein de la cnep-Banque de Tizi-Ouzou

Conclusion

Au terme de ce chapitre nous avons étudié les étapes et les conditions pour traiter un dossier du crédit à suivie auprès de la CNEP-Banque à un crédit-bail sollicité par un client.

Nous pourrions en conclure que le crédit-bail immobilier comme mode de financement dans la mesure où il lui procure un financement intégrale de son investissement. Est un mode financement pourtant doté de nombreux avantages et aussi un outil prometteur pour financement de projet.



*Conclusión
Générale*



Conclusion générale

En Algérie, l'orientation en faveur des PME est apparue, dans le contexte de la transition vers l'économie de marché, comme une alternative à la relance des investissements et à l'essoufflement du modèle d'industrialisation de base attesté par l'effondrement du secteur public économique. En tentant d'analyser l'environnement de la PME en Algérie et les différentes contraintes qu'elle entrave, notamment les contraintes liées à l'accès au financement.

Les PME ont plusieurs options pour leur financement. Elles peuvent obtenir des prêts bancaires, faire appel à des investisseurs, bénéficier de subventions gouvernementales ou encore recouvrir le leasing. Chaque option a ses avantages et ses critères spécifiques. Il est important pour les PME de bien évaluer leurs besoins financiers et de choisir la solution la plus adaptée à leur situation.

L'Algérie représente une opportunité très attractive pour les investisseurs et les créateurs d'entreprises, les efforts doivent être réunis et enrichis en matière de promotion, de suivi de l'état doit être plus pertinent et dépasse les lourdeurs administratives et bureaucratiques.

Le financement des PME par leasing en Algérie est une option intéressante. Cela permet aux entreprises d'obtenir des équipements sans trop impacter leur trésorerie, de plus, le leasing offre une certaine flexibilité en termes de durée et de modalités de remboursement. Cependant, il est important de bien comprendre et étudier les conditions, les termes et les coûts avant de s'engager.

Le leasing en Algérie est réglementé par la loi N° 04-08 du 14 août 2004. Cette loi définit les conditions et les modalités du leasing, ainsi que les droits et les obligations des parties impliquées. De plus, il est couramment utilisé dans différents secteurs, tels que l'industrie, les banques, les transports et l'agriculture, pour financer l'acquisition d'équipements et de véhicules. C'est une option intéressante pour les PME qui souhaitent se développer tout en préservant leur trésorerie.

Malgré les difficultés actuelles qui entravent son développement, le leasing procure des avantages pour les PME et aux entreprises à faible capacité d'endettement au regard des critères d'appréciation du risque et de l'analyse financière.



Bibliographie



Bibliographie

OUVRAGES

- GARRIDO-ERIC, « le cadre économique et réglementaire du crédit-bail » tome1, Edition, revue banque, 2002, page23
- GARRIDO-ERIC, « le cadre économique et réglementaire du crédit-bail » tome1, édition , revue banque,2002, page23
- JULIEN.A. MARCHESNAY.M. La petite entreprise : principes d'économie et de gestion, Editions Vuibert,Paris – 1991
- Nadine LEVRATTO, les PME, Définition, rôle économique et politiques publiques, préface de mari Estime, p 83
- Philip possian pascal, le crédit-bail et le leasing, édition SEFI,1998 page 32
- TORRES.O. PME :de nouvelles approches . Édition Economica , paris, 1998

TRAVAUX UNIVERSITAIRES (MEMOIRES ET THESES)

- ALLY ABDI ALLY _ MBOMIO AFUIN SIMON PEDRO NVOMO « le financement des PME par le leasing en Algérie cas BANQUE BADRE obtention du diplôme master promotion 2020/2021 page 14.
- BELADEL-AMINA : « le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie « université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou page 29
- GABOUSSA.A ; KORICHI.Y ; SI LEKHAL.K. Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives. PME Magazine N°4 ; Alger- Algérie. Décembre 2013.
- MARZOUK.F.PME et compétitivité en Algérie, Bouira : université de Bouira
- MEMOIR en vue de l'obtention du diplôme master en EMB intitulé le financement des PME par le leasing en Algérie cas de banque « BADR » réaliser par « ALLY ABDI ALLY _ MBOMIO AFUIN SIMON PEDRO NVOMO » promotion 2020/2021
- SMAIL-NABILA : « pratique de crédit-bail, analyse de la situation algérienne » université mouloud Mammeri Tizi-Ouzou obtention du diplôme de master, promotion 2011/2012 page 2
- TAHRAOUI Mohamed. Pratiques bancaires de banques étrangères envers les PME Algériennes : cas de la Société Générale Algérie. Mémoire de magister, Economie et Finance, Oran : Université d'Oran, 2008.PAGE 127
- YAZAMI-JAOUP : crédit-bail et financement des entreprise » FSJS-LICENCE 2010(PAGE 1

Bibliographie

LES BULLETINS D'INFORMATION :

- Bulletin de veille : Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise et de la Promotion de l'investissement Direction Générale de la Veille Stratégique, des Etudes Economiques et des Statistiques.

TEXTE REGLEMENTAIRES

Les ordonnances

- L'ordonnance 01-03 du 20-08-2001 relatives au développement de l'investissement
- L'ordonnance 96/09 du 20 janvier 1996.
- L'ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail,
- L'ordonnance n° 03-11) : « sont assimilées à des opérations de crédit-bail, les opérations de location assorties d'une option d'achat, notamment le crédit-bail ».
- L'ordonnance n° 03-11) : Les banques et les établissements financiers sont habilités à effectuer les opérations de crédit-bail.

Les lois

- La loi N° 17-02 de la 10/01/2017 portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise.
- La loi N° 90-10 relative à la monnaie et au crédit.
- La loi N° 90-31 DU 04/12/1990 relative aux associations professionnelles a permis la création de nombreuses associations et organisations professionnelles.
- La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et aux crédits abrogée et remplacée par l'ordonnance 03-11 du 26 Août 2003

Les règlements

- Règlement de la Banque d'Algérie N°96-06 du 3 juillet 1996 relatif aux modalités de institution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agréments
- Le règlement n° 96.09 du 10.01.1996, que des dispositions juridiques, fiscales ont été prises afin de permettre l'essor de cette nouvelle technique de financement.

Les décrets

- Décret N° 22-298 du 08/09/2022 remplaçant l'ANDI fondé en 2001
- Le décret exécutif N° 02-373 du 11/11/2002 le fonds de garantie des prêts à été créé

Bibliographie

- Le décret 06-90 du 20 février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier.
- Le décret 06-91 du 20 février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.
- Décret 22-298 du 08/09/2022, il a pour mission d'être le vis-à-vis unique de l'investisseur.

Les instructions

- L'instruction 07/96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément.

Sites internet

- WWW.DSpace.com
- WWW.memoironline.com
- WWW.BANQUE-INFO.COM



Annexes





FICHE DE PATRIMOINE

Alger le.....

NOM :
PRENOM :
ADRESSE :

MESSIEURS

Faisant suite à ma demande de crédit-bail immobilier au nom
.....

Et afin de vous permettre de l'instruire dans les meilleures conditions, j'ai l'honneur
de vous communiquer ci-après l'état de mes biens personnels à ce jour :

NATURE DES BIENS	ADRESSE	TITRE DE PROPRIETE	VALEUR ESTIMEE	HYPOTHEQUE OUI /NON

(1) Terrain, construction, villa, usine.....
Chaque bien listé est accompagné par un justificatif.

Je soussigné, certifie sincères les éléments de mon patrimoine ci-dessus indiqués.
La Cnep-banque s'engage à protéger les informations en sa possession et à s'abstenir
de communiquer à des tiers tout renseignement relatif au patrimoine du client.
Ces informations seront utilisées exclusivement dans le cadre de traitement de la
demande de financement client.

Signature et cache

- **Installation au moment de la visite :**

- Servitudes : Opérationnel oui ou non
- Equipements Spécifiques : Désigner tout type d'équipements intégré à l'ouvrage
ex: climatisation, interphone.....

- **Terrasse :**

- Accessible ou pas
- Buanderie : Oui ou Non

- * **Espace circulation :**

- Ascenseur
- Escaliers
- Hall

- * **Espace extérieur composé de :**

- Jardin (espace vert)
- Parking
- Bâche à Eau
- Clôture
- Eclairage

Observations ou réserves :

Fait le.....à.....

Le Crédit Bailleur

Le Crédit-Preneur



FICHE DE RENSEIGNEMENTS (Promesse de vente) « CREDIT-BAIL IMMOBILIER »

DIRECTION DU RESEAU COMMERCIAL DE
 AGENCE : CODE

LE VENDEUR	
Nom et Prénom
Né (e) le / / à
Adresse
Agissant au nom de la société
Créée le / / à
Agissant en qualité de ¹
Forme juridique de la société
Activité principale
Adresse du siège social
Numéro d'Identification Fiscale
Registre du commerce N°

En vertu du mandat que lui est conféré par acte n° du établi par :
 ▪ Devant Maître Notaire
 ▪ Les services consulaires d'Algérie en

LE CREDIT BAILLEUR « CNEP/Banque »	
Nom et Prénom du Directeur
Né (e) le / / à
Adresse de l'agence
Numéro d'Identification Fiscale
Registre du commerce N°

LE CREDIT PRENEUR	
Nom et Prénom
Né (e) le / / à
Adresse
Agissant au nom de la
Créée le / / à
Agissant en qualité de ²
Forme juridique de la société
Activité principale
Adresse du siège social
Numéro d'Identification Fiscale
Registre du commerce N°

DESIGNATION DU BIEN IMMOBILIER OBJET DE LA TRANSACTION	
Type du bien (*)	: Bâtiment <input type="checkbox"/> Local <input type="checkbox"/> Hangar <input type="checkbox"/> Appartement <input type="checkbox"/> Autres <input type="checkbox"/>
Consistance	:
Adresse	:
	Commune : Wilaya :
Superficie Terrain	: m ² .
Superficie Bâtie	: m ² .
(*) Cochez la case correspondante	

¹ Indiquer la fonction du mandataire dans la société.
² Idem.



AUTORISATION DE CONSULTATION DE LA CENTRALE DES RISQUES

DIRECTION DE SURVEILLANCE DES RISQUES CREDIT ET FINANCIERS

Cadre réservé à la CNEP-Banque

Structure:	Code Structure	Tél :	Fax :
Date d'envoi :			
Type Crédit sollicité :	Durée sollicitée :	(Mois)	
Montant du Crédit :	(DA)		
Le chargé du crédit :	Signature du Directeur :		

Cadre réservé au demandeur de Crédit

Je soussigné (e) M. Mme :				
Né (e) le / / (jj/mm/aaaa) à :				
Agissant au nom de la Société ⁽¹⁾ :				
Créée le : / / (jj/mm/aaaa) à :				
Agissant en qualité de ⁽²⁾ :				
Forme juridique ⁽³⁾ :				
Activité principale :				
Adresse du siège social :				
Clé Banque d'Algérie ⁽⁴⁾ :				
(NIF) Numéro d'Identification Fiscale ⁽⁵⁾ :				
Registre du commerce N° :				
Raison sociale, Nom(s) et Prénom(s) actionnaire (s) ou associé (s) ⁽⁶⁾				
A :	Date de naissance :	/ /	Lieu	
R :	Date de naissance :	/ /	Lieu	
Nom et Prénom du Co-Gérant :		Date de naissance :	/ /	Lieu
Autorise la CNEP-Banque à consulter la Centrale des Risques de la Banque d'Algérie et autorise celle-ci à lui communiquer les renseignements enregistrés à notre nom.				
Fait à : le				
(Cachet et signature et de l'entreprise)				

- (1) Indiquer la raison sociale / le sigle l'entreprise ou la mention « moi-même » pour une personne physique ;
- (2) Indiquer la fonction du mandataire dans la société ;
- (3) Forme juridique de l'entreprise (SARL, EURL, SNC, SPA... etc.)
- (4) Matricule de l'Entreprise auprès de la Centrale des Risques (à indiquer s'il est connu).
- (5) Numéro d'Identification Fiscale (15 caractères).
- (6) Si existe (ent).



PV DE CONSTAT DE DOSSIER INCOMPLET « CREDIT-BAIL IMMOBILIER »

Direction du Réseau Commercial	
Agence	

Date:	Heure :	Lieu :
Identification client :		
Montant du crédit sollicité :		
<u>Pièces manquantes :</u>		
-		
-		
-		
-		
-		
<u>Pièces comprenant des anomalies :</u>		
-		
-		
-		
<u>Observations du client :</u>		
Date prévue pour le complément ou la levée des réserves :		
Signature du client :	Signature du chargé de la clientèle :	
/, établir en deux exemplaires, un pour le client, et un pour l'agence.		



RECEPISSE DE DEPÔT « CREDIT-BAIL IMMOBILIER »

Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance – Banque
Agence de Code.....

RECEPISSE DE DEPOT DU DOSSIER DE CREDIT BAIL
IMMOBILIER

N° :.....

Nom & Prénom ou Raison Sociale :

Objet du crédit sollicité :
.....

Montant du crédit sollicité :
.....

Date de dépôt

Cachet et Visa de l'agence

Les frais d'études ne sont pas remboursables



LETTRÉ DE NOTIFICATION « CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER »

Alger, le

Nom

Adresse.....

Monsieur,

Vous nous avez sollicités pour un « Crédit-Bail Immobilier » d'un montant de "**montant**", en vue de l'acquisition d'un bien immobilier situé à "**lieu**".

Nous avons l'honneur de vous informer que la Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance-Banque accepte de mettre à votre disposition un financement en « Crédit-Bail Immobilier » d'un montant de.....(en chiffres et en lettres) avec option d'achat, aux conditions ci-après:

- Durée :
- Périodicité
- 1^{er} loyer majoré:.....;
- Valeur résiduelle 01% : DA;
- Commissions :
- Autres conditions (à préciser) :

Au cas où cette offre emporte votre agrément, nous vous prions de vous présenter à notre représentation sise à "**adresse**" pour y accomplir les formalités d'usage.

Faute d'acceptation, par vous, de cette offre dans un délai de huit jours, la CNEP-Banque se réserve le droit de procéder à son annulation ou à la modification des conditions y afférentes, sans autre préavis.

Veillez agréer, Monsieur, l'expression de nos meilleures salutations.

Directrice/Directeur du Réseau Commercial

ACCUSE DE RECEPTION

Le client déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions de financement telles que stipulées sur la présente

Le client



PROCES VERBAL DE RECEPTION « ETAT DES LIEUX »
« CREDIT-BAIL IMMOBILIER »

Nous soussignés, Monsieur..... (Fonction et affectation), agissant au nom et pour le compte du « Crédit Bailleur », déclare avoir effectué une visite, en présence de Monsieur.....« Vendeur », ou son représentant légal, sur le site du bien immeuble objet de la fiche de transaction immobilière du, dont les caractéristiques sont les suivantes :

1-ASPECT TECHNIQUE :

1.1-Désignation du bien :

- Immeuble :
- Local :
- Autres :

1.2-Situation du lieu :

1.3-Délimitation :

- Nord :
- Sud :
- Est :
- Ouest :

1.4-Activité principale du bien :

• **Les espaces :**

- Surface RDC (M2)
- Surfaces étages Courants (M2)
- Nombre de pièces par étages
- Fenêtres et Portes (Nombres avec qualités)

• **Finitions :**

- Revêtement de Sol : Type
- Revêtement Mur : Papier – Peinture ou autres
- Revêtement Plafond ou Faux Plafond



Annexe n° 23

LETTRÉ DE REMISE DE CHEQUE DE BANQUE

Agence :

Fait à le,

Code : ...

N° / CNEP/20..

Maître

Notaire a

Tel :

Objet : Remise de chèque.

Cher Maître,

Nous avons l'honneur de vous transmettre le chèque de banque N°, établi en date du..... À l'ordre de Maître, d'un montant de « somme en lettre et en chiffre », pour la concrétisation de la vente au profit de la CNEP-Banque « Crédit Bailleur » en faveur de Mr, Mme, Melle/ Société « Crédit Preneur » portant sur l'acquisition du bien immobilier sis à....., auprès de« Vendeur » ;

Le montant repris dans ce chèque est détaillé comme suit :

- Le prix d'achat :DA
- Les frais d'enregistrement :DA
- Les honoraires du notaire :DA

Il demeure entendu que la libération des fonds devra s'effectuer simultanément au transfert de la propriété au nom de la CNEP Banque en faveur de.....

Ce financement étant en crédit-bail immobilier, il vous appartient, dans un délai d'un (01) mois à compter de la réception de la présente, de nous transmettre l'acte de propriété authentique enregistré et publié, établi au nom de la CNEP Banque en faveur de« Crédit -Preneur ».

Veuillez agréer cher Maître, nos salutations distinguées.

LE DIRECTEUR D'AGENCE



PROCES VERBAL DE PRISE DE POSSESSION ET REMISE DE CLES
« CREDIT-BAIL IMMOBILIER »

Nous soussignés, Monsieur.....(fonction et affectation),
agissant au nom et pour le compte du « crédit Bailleur », déclare avoir procédé à la
livraison du bien immeuble objet du contrat de crédit-bail immobilier N°.....
du..... à« Crédit-Preneur », ou son représentant légal.

Les caractéristiques du bien en question sont les suivantes :

1- ASPECT TECHNIQUE :

1.1-Désignation du bien :

- Immeuble :
- Local :
- Autres :

1.2-Situation du lieu :

1.3-Délimitation :

- Nord :
- Sud :
- Est :
- Ouest :

1.4-Activité principale du bien :

• **Les espaces :**

- Surface RDC (M2)
- Surfaces étages Courants (M2)
- Nombre de pièces par étages
- Fenêtres et Portes (Nombres avec qualités)

• **Finitions :**

- Revêtement de Sol : Type
- Revêtement Mur : Papier – Peinture ou autres
- Revêtement Plafond ou Faux Plafond

Annexe n° 21

BILLET A ORDRE			
N° de Compte client	Loyers HT TVA	Lieu et Date de Création	Echéance (Date du loyer majoré)
		Le :	
		A	
Je payerai contre ce présent billet à l'ordre de la Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP- Banque) .		Timbre Fiscal	Montant (loyers HT+ TVA)
La somme (en lettres)			DA
.....Aval		Valeur en présentation du crédit en compte..... (1)	
Souscripteur (Crédit preneur) Acceptation			
M.....			
Domiciliation			
Agence.....			
Compte N°			

Dossier N°
Effet N°

Signature :
(Éventuellement cachet)

(1) Faire précéder la mention manuscrite :
" **Bon pour la somme**" (en lettre).

- **Installation au moment de la visite :**

- Servitudes : Opérationnel oui ou non
- Equipements Spécifiques : Désigner tout type d'équipements intégré à l'ouvrage
ex: climatisation, interphone.....

- **Terrasse :**

- Accessible ou pas
- Buanderie : Oui ou Non

- **Espace circulation :**

- Ascenseur
- Escaliers
- Hall

- **Espace extérieur composé de :**

- Jardin (espace vert)
- Parking
- Bâche à Eau
- Clôture
- Eclairage

Observations ou réserves :

Fait le.....à.....

Le responsable de la structure technique
Régionale

Le Directeur d'Agence

Le vendeur

II / Objet du financement en crédit-bail immobilier

Immeubles : Préciser si Bureaux, Dépôts, Cabinets, Siège Social.....

Description	Vendeur	Surface	localisation	Prix de vente

III / Informations relatives au crédit-bail immobilier sollicité

Montant du financement (DA/HT)	
Durée de location (maximum 15 ans)	
Premier loyer majoré (10%,15%, 20%.....)	
Financement des frais d'enregistrements et honoraires du notaire	OUI <input type="checkbox"/> NON <input type="checkbox"/>

IV / Crédits en cours

Avez-vous des crédits bancaires y compris le leasing ? OUI NON

Si oui : Remplissez le tableau suivant, mettez (L) pour le leasing (CB) pour autres crédits bancaires

Type	Banque / Etablissement financier	Montant de crédit / leasing	Date de Mise en Place	Montant de L'échéance / loyer	Encours	Situation

Je certifie que les informations fournies ci-dessus, et les documents complémentaires remis avec cette demande de financement, sont sincères et exacts. Je m'engage à tenir CNEP-Banque informée de toute modification relative aux informations ci-dessus communiquées.

Fait à le

Signature et cache

LE PRIX	
Le prix de cession fixé par les parties d'un commun accord est de :	
La somme (en chiffres)
(en lettres)
Ce prix est ferme et non révisable pendant toute la durée de validité de cette offre.	
DUREE DE VALIDITE	
La durée de validité de cette offre est de 90 jours, à compter de la date de signature de la présente fiche.	
ORIGINE DE LA PROPRIETE	
Le bien sus désigné, objet de la présente fiche de renseignements, a été acquis en vertu d'un acte de propriété établi par en date du, publié à la conservation foncière de sous le numéro volume	
REALISATION DE LA VENTE	
Le vendeur et l'acheteur s'obligent à concrétiser la vente par acte authentique, devant un notaire désigné par eux même.	
DECLARATIONS COMMUNES	
L'acheteur « Crédit Bailleur » déclare qu'il a l'intention d'acquérir le bien objet de la vente pour le louer au profit du « Crédit Preneur » dans le cadre du Crédit-Bail .	
Le vendeur déclare :	
<ol style="list-style-type: none">1. Ne pas vendre le bien en question, à un tiers pendant toute la durée de validité de la présente offre.2. Que l'état hypothécaire requis préalablement à la réalisation de la présente vente ne révèle pas d'inscription de privilège ou d'hypothèque.	
Fait à le	
<p>LE VENDEUR Précédé par la mention manuscrite « Lu et approuvé » *</p>	<p>LE CREDIT BAILLEUR Précédé par la mention manuscrite « Lu et approuvé » *</p>
<p>« LE CREDIT PRENEUR » Précédé par la mention manuscrite « Lu et approuvé » *</p>	

* Les signatures doivent être légalisées auprès des services de l'APC



Table des matières



Table des matières

Remerciement

Dédicace

Liste des tableaux

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction Générale..... 2

Chapitre I : les PME et leur financement en Algérie

Introduction 7

Section 1 : généralités sur les PME..... 8

1. Différentes définitions des PME..... 8

1.1. Les PME en Algérie 8

1.2.Les PME EN Asie 8

1.3Les pme aux Etats-Unis 9

1.4.Les PME en Europe..... 9

1.5.Les PME selon l'INSEE 9

1.6.Selon la banque mondiale 9

1.7.Selon l'OCDE..... 9

2. Les typologies des PME 11

2.1. Les petites entreprises 11

2.2.Les moyennes entreprises 11

3. Les caractéristiques, atouts et rôle des PME 11

3.1Les caractéristiques des PME..... 11

3.1.1 Selon la forme 11

3.1.2 Selon la structure financière 12

3.1.3 La fiscalité 12

3.1.4 Selon la gestion 12

3.1.5 Faible autonome 12

3.2Les atouts des PME..... 12

3.2.1 La flexibilité 12

3.2.2 L'interactivité..... 13

3.3Le rôle de la PME 14

Table des matières

3.3.1	Sur le plan socioéconomique	14
3.3.1.1	La contribution à la croissance nationale.....	14
3.3.1.2	La réduction du taux de chômage	14
3.3.2	Sur le plan politique	14
3.3.2.1	: le rôle des PME dans la création d'emplois	14
3.3.2.2	: le rôle des PME dans l'économie nationale	15
3.3.2.3	: la PME et la création de la valeur ajoutée (VA)	16
3.3.2.4	: la PME et l'innovation.....	16
Section 2 : développement des PME en Algérie		17
1.	Genèse de développement des PME en Algérie	17
1.1	La période [1962-2000]	17
1.1.1	La phase allant de 1962 à 1989	17
1.1.2	À partir de 1989 à 2000	19
1.2	Les PME algérienne 0 partir de 2000	20
1.2.1	Définition de la PME en Algérie à partir de 2000	20
1.3	Caractéristiques des PME algériennes.....	21
1.4	Les services d'appui à la promotion des PME en Algérie	22
1.4.1	Ministère de l'industrie et de la production pharmaceutique	22
1.4.2	Pépinière et incubateurs d'entreprises	23
1.4.3	Centres d'aides	23
1.4.4	Conseil nationale consultatif	24
1.4.5	Organismes et institutions spécialisés dans le soutien et promotion des PME en Algérie	24
i.	ANSEJ/ ANADE	25
ii.	La caisse nationale d'allocation chômage (CNAC)	25
iii.	L'agence algérienne de promotion de l'investissement l'AAPI.....	26
iv.	Fonds de garantie des prêts (FGAR)	26
v.	La caisse de garantie des crédits à l'investissement des PM.....	27
vi.	Comités d'assistantes de localisation et de promotion de l'investissement	28
vii.	Agence de développement social	28
viii.	Agence national pour la gestion du microcrédit (ANGEM)	29

Table des matières

ix.	Fonds de soutien	30
1.4.6	les organismes professionnels et financiers	30
A.	Chambre national de commerce (CNC)	30
B.	Associations professionnelles	30
1.5	Les avantages potentiels du développement de la PME.....	31
Section 3 : le financement de la PME en Algérie, son environnement et l'évolution des PME ...		33
1.	Modalités du financement des PME	33
1.1	L'autofinancement.....	33
1.2	Le financement par les marchés de capitaux	33
1.2.1	La bourse.....	34
1.2.2	Le hors bourse.....	34
1.3	Le financement par capital-risque	34
1.4	Le financement bancaire.....	36
1.4.1	Crédits d'exploitations.....	36
1.4.2	Crédits par caisse.....	36
1.5	Le financement du commerce extérieur	40
1.6	Le financement par les importateurs	40
1.7	Le financement par les exportateurs	40
1.8	Schéma : les modalités de financements des PME	44
2.	L'environnement de la PME en Algérie.....	45
2.1	Classifications des PME	45
2.1.1	Classification des PME par taille	45
2.1.2	Classification des PME par région	45
2.1.3	Classification des PME par densité	46
3.	Evolution des PME	47
3.1	Evolution de la population globale des PME.....	47
3.2	Evolution des PME par secteur d'activité	47
3.3	Evolution d'emploi par type de PME	48
Conclusion		49

Table des matières

Chapitre II : l'opération de leasing « crédit-bail »

Introduction	51
Section 1 : généralités sur le leasing	52
1. Historiques et définitions.....	52
1.1 Historique	52
1.2 Définition de leasing	53
2. Les typologies de leasing.....	56
2.1 Selon le transfert de risque	57
2.1.1 Le crédit-bail financier	57
2.1.2 Le leasing opérationnel	58
2.2 Selon la nature de bien	58
2.2.1 Crédit-bail mobilier.....	58
I. Aspects généraux.....	58
II. Aspects juridiques et fiscaux.....	58
III. Aspects financiers.....	58
2.2.2 Le crédit-bail immobilier	59
2.2.3 Le crédit-bail sur fonds de commerce	59
2.3 Selon la nationalité du contrat.....	60
2.3.1 Le crédit-bail national ou domestique	60
2.3.2 Le leasing international (leasing transfrontières)	60
3. Les caractéristiques du crédit-bail	60
3.1 Les parties du contrat	60
3.2 Le choix du matériel	61
3.3 La réception du matériel.....	61
3.4 Le bon de commande	61
4. Avantages et inconvénients du l'opération leasing.....	62
4.1 Les avantages du l'opération leasing	62
4.1.1 Pour le crédit-bailleur	62
4.1.2 Pour le crédit-preneur	63
4.2 Les inconvénients du leasing	64

Table des matières

4.2.1 Pour le crédit bailleur	64
I. La propriété.....	64
II. Durée.....	64
III. Le coût total	64
IV. La liquidité.....	64
V. La gestion du contrat de bail.....	65
VI. Les avantages fiscaux.....	65
VII. Les coûts fixes.....	65
VIII. Mesure de la valeur résiduelle	65
4.2.2 Pour le crédit preneur	65
Section 2 : les risques induits par une opération leasing	67
1. Les risques relatifs au matériel.....	67
1.1 La qualité de fournisseur	67
2. Les risques relatifs au locataire	68
Conclusion	69
 Chapitre III : étude de cas d'un dossier d'un crédit-bail immobilier au sein de la CNEP-Banque De Tizi-Ouzou	
Introduction.....	71
Section 1 : présentation de la CNEP-Banque et de leasing immobilier	72
1. Présentation sur la CNEP-Banque	72
1.1 Une identité bien affirmée	72
1.1.1 Définition de la banque.....	72
1.1.2 Le rôle de la banque.....	73
1.2 Son évolution	73
1.3 Ses missions et ses valeurs	74
1.4 Ses missions et ses valeurs	75
Section 2 : le processus de traitement du dossier de leasing (crédit-bail) par la CNEP-Banque.	76
1. Différentes définitions du crédit-bail immobilier par la CNEP-Banque	76
2. Constitution du dossier de crédit-bail immobilier.....	76
a. Le dossier juridique et administratif	76
b. Le dossier technique.....	77

Table des matières

c. Le dossier financier	78
3. Condition de financement	78
a. Coût d'acquisition d'un bien immobilier	79
b. Quotité de financement.....	79
c. Durée de location en « crédit-bail immobilier »	79
d. Les loyers	79
i. Loyer majoré	80
ii. Périodicité des loyers.....	80
e. Valeurs résiduelle.....	80
f. Marges, frais et commissions	80
g. Assurances à recueillir.....	80
h. Garantie supplémentaires	80
4. Décision de financement.....	81
5. Dépôt et traitement des dossiers	81
a. Dépôt du dossier de crédit-bail immobilier.....	81
b. Traitement du dossier de crédit-bail immobilier.....	81
i. Au niveau de l'agence	81
a- Dossier incomplet	82
b- Dossier complet	82
ii. Au niveau de la direction du réseau commercial	84
a- Dossier dossiers comportant des insuffisances ou des pièces manquantes	84
b- Affectation du dossier.....	84
c- Examen du dossier	84
i. Examen juridique	84
ii. Examen technique	85
iii. Examen financier	85
III. Au niveau de la direction des crédits aux promoteurs immobiliers	85
IV. Saisie des comités de crédit.....	86
6. Exécution de la décision du comité central de crédit	86
a. Cas d'une décision favorable.....	86

Table des matières

b. Cas d'une demande de réexamen de la décision favorable du comité central de crédit.....	86
c. Cas d'une décision défavorable	86
d. Recours contre la décision de rejet.....	87
7. Établissement de la lettre d'autorisation de financement « LAF »	87
8. Réalisation et mise en force du contrat de crédit-bail immobilier	87
a. Formalités juridiques à accomplir par devant le notaire.....	88
i. Au niveau de la direction de réseaux commercial	88
ii. Au niveau de l'agence	88
b. Signature d'un avant contrat.....	89
c. Signature du contrat « crédit-bail immobilier »	89
d. Mise en œuvre de l'exonération de la TVA lors de l'acquisition	90
e. Livraison du bien immobilier	90
Section 3 : Etude d'un dossier d'un crédit-bail « cas pratique »	91
Conclusion	98
Conclusion Générale	100
Bibliographie	
Annexes	
Table des matières	
Résumé	

Résumé

Ce mémoire est une réflexion sur la place des PME dans l'économie algérienne et l'impact de son déficit de financement dans la relance économique sur le développement du pays, et sur la création d'emploi et l'élimination du chômage.

Il prend pour cadre d'étude le crédit-bail comme un moyen de financement qui s'ajoute aux principaux besoins actuels des PME.

Après avoir conclu notre étude dans la banque, on peut résumer que le leasing permet aux entreprises d'acquérir différents types de mobilier et immobilier sans épuisement de leurs fonds propre ni saturation de leurs capacités d'endettement.

Et pour un encadrement technique, juridique et fiscal de l'état est nécessaire, afin d'inciter les établissements financier à déployer beaucoup d'efforts afin de vulgariser et promouvoir ce nouveau mode de financement combien rentable et complémentaire.

Mots clés :

Algérie ; PME ; financement ; leasing ; développement : CNEP-BANQUE.

Abstract

This dissertation is a reflection on the place of SMEs in the Algerian economy and the impact of its financing challenge in economic recovery on the development of the country, and on job creation and the elimination of unemployment.

It takes as its study framework leasing as a means of financing which adds to the main current needs of SMEs.

After concluding our study in banking, we can summarize that leasing allows companies to acquire different types of furniture and real estate without depleting their own funds or saturation of their debt capacities.

And for technical, legal and fiscal supervision of the state is necessary, in order to encourage financial establishments to deploy a lot of effort in order to popularize and promote this new method of financing which is profitable and complementary.

Keywords :

Algeria; SMEs; financing; leasing; development: CNEP-BANQUE.