

**République Algérienne Démocratique et Populaire**  
**Ministère de l'enseignement supérieur**  
**et de la Recherche Scientifique**



**Faculté des Sciences Economiques Sciences de Gestion**  
**et Sciences Commerciales**

**Mémoire de Magister Management**

**OPTION : Finance**

**Thème :**

***Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au  
développement de la PME en Algérie***

***Son application à la BNP Paribas El Djazaïr et la BADR banque***

**Présenté par :**

**Melle Samia Dali Youcef**

**Encadré par :**

**Mr. Salem ABDELAZIZ**

**Année Universitaire**

**2010/2011**

***Le financement par le leasing : un  
nouveau moyen d'aide au développement  
de la PME en Algérie***

***Son application à la BNP Paribas El Djazair et la BADR banque***

# ***Remerciements***

*Mes remerciements les plus sincères à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire.*

## *Dédicaces*

*Je dédie ce travail aux êtres les plus chers à mon cœur qui m'ont permis de  
devenir la personne que je suis :*

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

*A tous ceux que j'aime, que je chérie et qui m'ont beaucoup aidé, soutenu et  
supporté durant mes longues études.*

*Samia Dali Youcef*



# *Présentation du plan de travail*

# *Sommaire*

*Introduction générale.....P1*

## **Chapitre I : La PME en Algérie**

*Section 1* : Notions élémentaires sur la PME en Algérie..... P4

*Section 2* : Le développement de la PME en Algérie..... P11

*Section 3* : Le financement de la PME en Algérie..... P20

## **Chapitre II : Le leasing : le nouveau mode de financement**

*Section 1* : Principes fondamentaux d'une opération de leasing..... P50

*Section 2* : L'implantation du leasing en Algérie..... P70

*Section 3* : Les expériences étrangères en leasing..... P85

## **Chapitre III : Le leasing par la BADR et la BNP Paribas El djazair**

*Section 1* : Le leasing par la BADR..... P93

*Section 2* : Le leasing par la BNP Paribas El Djazair..... P115

*Section 3* : Synthèse sur l'application du leasing dans les deux banques .....P133

*Conclusion générale..... P138*

*Liste des tableaux*

*Bibliographie*

# *Table des matières*

<b>Introduction générale .....</b>	<b>P1</b>
<b><u>Chapitre I : La PME en Algérie.....</u></b>	<b>P 3</b>
<b><u>Section 1 : Notions élémentaires sur la PME en Algérie.....</u></b>	<b>P4</b>
1-Définition des PME en Algérie : critères de classification.....	P4
2-La PME en Algérie : analyse de la situation.....	P5
2-1-La répartition.....	P5
2-2-Le mode de gestion.....	P8
2-3-L'environnement des affaires.....	P9
2-4-L'environnement bancaire et financier.....	P9
<b><u>Section 2 : Le développement de la PME en Algérie.....</u></b>	<b>P11</b>
1-Les avantages potentiels du développement de la PME .....	P11
2-La PME : axe fondamental du plan de soutien à la relance économique.....	P12
2-1-Les organismes d'appui au développement de la PME .....	P12
2-2-L'appui étranger.....	P16
2-2-1- Les accords préférentiels.....	P16
2-2-2- Programme mise à niveau euro-développement PME.....	P16
2-3-Les autres décisions gouvernementales.....	P17
2-3-1- Le couloir vert.....	P17
2-3-2- La loi de finance complémentaire 2009.....	P17
3-Les principales contraintes au développement de la PME en Algérie.....	P18
3-1-Les contraintes liées au marché informel.....	P18
3-2-Les contraintes liées au marché de travail.....	P18
3-3-Les contraintes administratives et juridiques.....	P19
3-4-Les contraintes liées au financement.....	P19



<b><u>Section 3</u> : Le financement de la PME en Algérie .....</b>	<b>P20</b>
1-Le rôle du financement pour les PME.....	P20
2-Le financement en Algérie : analyse de la situation.....	P21
2-1-Le marché bancaire.....	P21
2-1-1- Les différentes réformes.....	P21
2-1-2- La composition.....	P22
2-2-Le marché financier.....	P25
3-Les sources de financement des PME en Algérie.....	P26
3-1-Les sources de financement internes.....	P27
3-1-1- L'autofinancement.....	P27
3-1-2- Les cessions d'actif immobilisé.....	P28
3-1-3- Les cessions bail (lease back).....	P28
3-1-4- Les prélèvements sur le fond de roulement (F.D.R)....	P28
3-1-5- Le recours aux associés.....	P29
3-2-Les sources de financement externe.....	P29
3-2-1- Le financement bancaire des crédits d'exploitation.....	P30
3-2-1-1- Les crédits par caisse.....	P30
a) Financement global des actifs circulants...	P30
b) Financement des valeurs d'exploitation...	P31
c) Financement du poste « client ».....	P33
3-2-1-2- Les crédits par signature.....	P33
3-2-2- Le financement bancaire des crédits d'investissement...	P35
3-2-2-1- Les crédits à moyen terme.....	P35
3-2-2-2- Les crédits à long terme.....	P35
3-2-2-3- Le leasing.....	P36
3-2-3- Le financement bancaire du commerce extérieur.....	P36
3-2-3-1- Le financement des importations.....	P37
3-2-3-2- Le financement des exportations.....	P41
3-2-4- Le financement islamique.....	P42

3-2-4-1- Le financement à court terme.....	P42
3-2-4-2- Le financement à moyen terme.....	P43
3-2-4-3- Le financement à long terme.....	P44
3-2-5- Le financement via le marché boursier.....	P45
4-L'appui de l'état pour aider à combler le déficit de financement des PME.....	P46
<b><u>Chapitre II : Le leasing : le nouveau mode de financement.....</u></b>	<b>P49</b>
<b><u>Section 1 : Principes fondamentaux du leasing .....</u></b>	<b>P50</b>
1-Définition du leasing.....	P50
2-Historique.....	P51
3-Les caractéristiques d'une opération de leasing.....	P52
3-1-Les parties du contrat.....	P52
3-2-Le droit de propriété.....	P55
3-3-Les obligations du locataire.....	P55
3-4-Les obligations du bailleur.....	P58
3-5-La valeur résiduelle.....	P59
3-6-Les options de fin de contrat.....	P61
3-7-La comptabilisation.....	P61
3-7-1- Chez le locataire.....	P61
3-7-2- Chez le bailleur.....	P61
4-Les types de leasing.....	P62
4-1-Le leasing mobilier.....	P62
4-2-Le leasing immobilier.....	P62
4-3-Le lease back.....	P62
4-4-Le leasing adossé.....	P62
4-5-Le leasing international.....	P62
5-Avantages et inconvénients du leasing.....	P63
5-1-Les avantages du leasing.....	P63
5-1-1- Pour le bailleur.....	P63
5-1-2- Pour le locataire.....	P63

5-2-Les inconvénients du leasing.....	P64
5-2-1- Pour le bailleur.....	P64
5-2-2- Pour le locataire.....	P66
6-Les risques induits par une opération de leasing.....	P67
6-1-Les risques relatifs au matériel.....	P67
6-2-Les risques relatifs au locataire.....	P68
7-Comparaison entre le leasing et le crédit classique.....	P69
7-1-Conclusion de la comparaison.....	P70
<b><u>Section 2 : L'implantation du leasing en Algérie.....</u></b>	<b>P70</b>
1-Les intervenants sur le marché du leasing en Algérie.....	P70
1-1-Les sociétés spécialisées.....	P70
1-2-Les établissements bancaires.....	P73
2-Le cadre juridique du leasing en Algérie.....	P74
2-1-Une définition du leasing.....	P74
2-2-Les types de leasing.....	P74
2-3-Les autres aspects du leasing.....	P74
2-4-Les éléments constitutifs du contrat de leasing.....	P74
3-Les difficultés qui entravent le développement du leasing en Algérie.....	P79
3-1-Les difficultés Juridiques.....	P79
3-2-Les difficultés fiscales.....	P79
3-3-Les difficultés comptables.....	P80
3-4-Les difficultés pratiques.....	P80
4-Les mesures incitatives à l'utilisation du leasing en Algérie .....	P80
5-L'impact du nouveau système comptable et financier sur le développement du leasing en Algérie.....	P82
5-1-Les nouvelles normes IAS/IFRS en Algérie.....	P82
5-2-Le leasing avec les normes IAS/IFRS.....	P83

<b><u>Section 3</u> : Les expériences étrangères en leasing.....</b>	<b>P85</b>
<b>1-Le Maroc.....</b>	<b>P85</b>
1-1-Historique.....	P85
1-2-Le cadre juridique.....	P85
1-3-Le régime fiscal applicable.....	P85
1-4-La comptabilisation.....	P86
1-5-Les intervenants sur le marché.....	P87
1-6-L’avenir du leasing au Maroc.....	P88
<b>2-La Tunisie.....</b>	<b>P88</b>
1-1-Historique.....	P88
1-2-Le cadre juridique.....	P88
1-3-Le régime fiscal applicable.....	P89
1-4-La comptabilisation.....	P89
1-5-Les intervenants sur le marché.....	P90
1-6-L’avenir du leasing en Tunisie.....	P90

## **Chapitre III : Le leasing par la BADR et la BNP Paribas El djazair**

### **Section 1 : Le leasing à la BADR**

1-Présentation de la BADR.....	P93
1-1-Son historique.....	P93
1-2-Son organisation.....	P95
1-3-Ses missions et ses objectifs.....	P98
1-4-Ses stratégies.....	P99
1-5-Ses domaines d’intervention.....	P102
2-L’application du leasing Par la BADR.....	P105
2-1-Définition du leasing à la BADR.....	P105
2-2-La clientèle ciblée.....	P105

2-3-Le processus de traitement des dossiers de leasing.....	P105
2-4-Les modalités de fonctionnement du leasing.....	P109

**Section 2** : Le leasing à la BNP Paribas El Djazair

1-Présentation de la BNP Paribas .....	P115
1-1-Son historique.....	P115
1-2-Son organisation.....	P117
1-3- Ses domaines d'intervention.....	P119
2-L'application du leasing à la BNP Paribas El Djazair.....	P121
2-1-Définition du leasing par la BNP.....	P121
2-2-La clientèle ciblée.....	P121
2-3-L'évolution de l'activité.....	P122
2-4-Le processus de traitement des dossiers de leasing.....	P125
2-5-Les modalités de fonctionnement du leasing par la BNP Paribas El Djazair.....	P128

**Section 3** : Synthèse sur l'application du leasing dans les deux banques

1-Les forces et faiblesses du leasing à la BADR.....	P133
1-1-Les forces.....	P133
1-2-Les faiblesses.....	P133
2-Les forces et faiblesses de l'application du leasing à la BNP.....	P134
2-1-Les forces .....	P134
2-2-Les faiblesses.....	P134
3-Quelques recommandations personnelles .....	P135

<b>Conclusion générale .....</b>	<b>P138</b>
----------------------------------	-------------

**Liste des tableaux**

**Bibliographie**

## **Introduction générale**

A partir du début des années 90, l'Algérie a connu une mutation économique très importante en raison du passage de l'économie administrée à l'économie de marché, ces réformes ont contribué à la stabilisation du cadre macro-économique et à la consolidation de la croissance, plusieurs facteurs peuvent le démontrer :

- L'encours de la dette extérieure qui est en nette baisse.
- La stabilité du taux d'inflation.
- L'augmentation importante du niveau des réserves officielles de change estimées à 157 milliards de dollars<sup>1</sup>, qui a amélioré la sécurité financière extérieure, ce qui rend l'économie algérienne moins vulnérable en cas de choc externe.
- L'augmentation du taux de croissance estimé à 3.7% pour 2010.<sup>2</sup>

Bien que ces indicateurs macro-économiques révèlent une bonne santé financière, l'économie algérienne dans sa situation actuelle fait face à deux problèmes majeurs.

D'une part, le chômage avoisinant les 10,2% en 2010, et d'autre part, le commerce extérieur qui malgré les excédents de la balance commerciale, se caractérise par une prépondérance quasi absolue du poste hydrocarbures, ainsi qu'une forte dépendance des importations de produits de consommation et biens domestiques.

La PME pourrait être la solution à ce double problème, et ceci par la production et l'exportation des biens et services à contenu technologique et donc à forte valeur ajoutée.

Elles amélioreraient la balance commerciale par la diversification des exportations, et atténueraient la pression du chômage, les PME représenteraient donc un vecteur essentiel du développement économique.

---

<sup>1</sup> Rapport du FMI n° 11/39, « Algérie : Consultations de 2010 au titre de l'article IV- Rapport des services du FMI ; note d'information au public sur l'examen par le conseil d'administration ; et déclaration de l'administrateur pour l'Algérie », mars 2011, page 7.

<sup>2</sup> Rapport du FMI n° 11/39, « Algérie : Consultations de 2010 au titre de l'article IV- Rapport des services du FMI ; note d'information au public sur l'examen par le conseil d'administration ; et déclaration de l'administrateur pour l'Algérie », mars 2011, Page 8.

Les PME font depuis quelques années l'objet d'une attention croissante de la part du gouvernement, acteurs importants de l'économie en termes d'innovation et de création d'emplois, elles pourraient l'être davantage encore si elles parvenaient à trouver des conditions favorables à leur développement.

Le but recherché par ce travail n'est pas de faire une analyse exhaustive de la situation des PME en Algérie mais de se concentrer sur la thématique spécifique de leurs financements.

Tout le long du travail, nous allons essayer d'apporter des réponses aux questions suivantes :

- *Peut-on considérer que le problème de financement est le problème majeur qu'entrave les PME en Algérie ?*
- *Quel est le rôle et l'impact du leasing dans la relance économique et le développement de l'investissement en Algérie ?*

Dans ce sens, une division du travail en trois chapitres sera nécessaire,

Dans le premier chapitre, nous essayerons de mettre en évidence le rôle du développement de la PME, ainsi que l'impact du déficit de son financement sur la croissance économique en Algérie.

Dans le deuxième chapitre, nous proposons d'étudier un nouveau mécanisme de financement qui est le leasing, et les conditions de son implantation tenant compte des avantages et des inconvénients qu'il présente.

Le troisième chapitre sera une sorte d'évaluation, des informations retenues des deux premiers chapitres avec les informations tirées sur le terrain, en se basant sur une étude comparative relative à l'application du leasing dans deux établissements financiers sur le marché algérien.

## *Présentation du plan de travail général*

### **Thème de la recherche :**

## *Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie*

### *Introduction générale*

#### **Chapitre I : La PME en Algérie**

*Section 1* : Notions élémentaires sur la PME en Algérie

*Section 2* : Le développement de la PME en Algérie

*Section 3* : Le financement de la PME en Algérie

#### **Chapitre II : Le leasing : le nouveau mode de financement**

*Section 1* : Principes fondamentaux d'une opération de leasing

*Section 2* : L'implantation du leasing en Algérie

*Section 3* : Les expériences étrangères en leasing

#### **Chapitre III : Le leasing par la BADR et la BNP Paribas El djazair**

*Section 1* : Le leasing par la BADR

*Section 2* : Le leasing par la BNP Paribas El Djazair

*Section 3* : Synthèse sur l'application du leasing dans les deux banques

### *Conclusion générale*



## *Présentation du plan de travail détaillé*

### **Chapitre I : La PME en Algérie**

#### **Section 1 : Notions élémentaires sur la PME en Algérie**

- 1- Définition des PME en Algérie : critères de classification
- 2- La PME en Algérie : analyse de la situation
  - 2-1- La répartition
  - 2-2- Le mode de gestion
  - 2-3- L'environnement des affaires
  - 2-4- L'environnement bancaire et financier

#### **Section 2 : Le développement de la PME en Algérie**

- 1- Les avantages potentiels du développement de la PME
- 2- La PME : axe fondamental du plan de soutien à la relance économique
  - 2-1- Les organismes d'appui au développement de la PME
  - 2-2- L'appui étranger
    - 2-2-1- Les accords préférentiels
    - 2-2-2- Programme mise à niveau euro-développement PME
  - 2-3- Les autres décisions gouvernementales
    - 2-3-1- Le couloir vert
    - 2-3-2- La loi de finance complémentaire 2009
- 3- Les principales contraintes au développement de la PME en Algérie
  - 3-1- Les contraintes liées au marché informel
  - 3-2- Les contraintes liées au marché de travail
  - 3-3- Les contraintes administratives et juridiques
  - 3-4- Les contraintes liées au financement

#### **Section 3 : Le financement de la PME en Algérie**

- 1- Le rôle du financement pour les PME
- 2- Le financement en Algérie : analyse de la situation
  - 2-1- Le marché bancaire
    - 2-1-1- Les différentes réformes
    - 2-1-2- La composition
  - 2-2- Le marché financier
- 3- Les sources de financement des PME en Algérie
  - 3-1- Les sources de financement internes
    - 3-1-1- L'autofinancement
    - 3-1-2- Les cessions d'actif immobilisé
    - 3-1-3- Les cessions bail (lease back)
    - 3-1-4- Les prélèvements sur le fond de roulement (F.D.R)

- 3-1-5- Le recours aux associés
- 3-2- Les sources de financement externe
  - 3-2-1- Le financement bancaire des crédits d'exploitation
    - 3-2-1-1- Les crédits par caisse
      - a) Financement global des actifs circulants
      - b) Financement des valeurs d'exploitation
      - c) Financement du poste « client »
    - 3-2-1-2- Les crédits par signature
  - 3-2-2- Le financement bancaire des crédits d'investissement
    - 3-2-2-1- Les crédits à moyen terme
    - 3-2-2-2- Les crédits à long terme
    - 3-2-2-3- Le leasing
  - 3-2-3- Le financement bancaire du commerce extérieur
    - 3-2-3-1- Le financement des importations
    - 3-2-3-2- Le financement des exportations
  - 3-2-4- Le financement islamique
    - 3-2-4-1- Le financement à court terme
    - 3-2-4-2- Le financement à moyen terme
    - 3-2-4-3- Le financement à long terme
  - 3-2-5- Le financement via le marché boursier

4- L'appui de l'état pour aider à combler le déficit de financement des PME

## **Chapitre II : Le leasing : le nouveau mode de financement**

### **Section 1 : Principes fondamentaux du leasing**

- 1- Définition du leasing
- 2- Historique
- 3- Les caractéristiques d'une opération de leasing
  - 3-1- Les parties du contrat
  - 3-2- Le droit de propriété
  - 3-3- Les obligations du locataire
  - 3-4- Les obligations du bailleur
  - 3-5- La valeur résiduelle
  - 3-6- Les options de fin de contrat
  - 3-7- La comptabilisation
    - 3-7-1- Chez le locataire
    - 3-7-2- Chez le bailleur
- 4- Les types de leasing
  - 4-1- Le leasing mobilier
  - 4-2- Le leasing immobilier
  - 4-3- Le lease back

- 4-4- Le leasing adossé
- 4-5- Le leasing international
- 5- Avantages et inconvénients du leasing
  - 5-1- Les avantages du leasing
    - 5-1-1- Pour le bailleur
    - 5-1-2- Pour le locataire
  - 5-2- Les inconvénients du leasing
    - 5-2-1- Pour le bailleur
    - 5-2-2- Pour le locataire
- 6- Les risques induits par une opération de leasing
  - 6-1- Les risques relatifs au matériel
  - 6-2- Les risques relatifs au locataire
- 7- Comparaison entre le leasing et le crédit classique
  - 7-1- Conclusion de la comparaison

## **Section 2 : L'implantation du leasing en Algérie**

- 1- Les intervenants sur le marché du leasing en Algérie
  - 1-1- Les sociétés spécialisées
  - 1-2- Les établissements bancaires
- 2- Le cadre juridique du leasing en Algérie
  - 2-1- Une définition du leasing
  - 2-2- Les types de leasing
  - 2-3- Les autres aspects du leasing
  - 2-4- Les éléments constitutifs du contrat de leasing
- 3- Les difficultés qui entravent le développement du leasing en Algérie
  - 3-1- Les difficultés Juridiques
  - 3-2- Les difficultés fiscales
  - 3-3- Les difficultés comptables
  - 3-4- Les difficultés pratiques
- 4- Les mesures incitatives à l'utilisation du leasing en Algérie
- 5- L'impact du nouveau système comptable et financier sur le développement du leasing en Algérie
  - 5-1- Les nouvelles normes IAS/IFRS en Algérie
  - 5-2- Le leasing avec les normes IAS/IFRS

## **Section 3 : Les expériences étrangères en leasing**

- 1- Le Maroc**
  - 1-1- Historique
  - 1-2- Le cadre juridique
  - 1-3- Le régime fiscal applicable
  - 1-4- La comptabilisation
  - 1-5- Les intervenants sur le marché
  - 1-6- L'avenir du leasing au Maroc

## **2- La Tunisie**

- 2-1- Historique
- 2-2- Le cadre juridique
- 2-3- Le régime fiscal applicable
- 2-4- La comptabilisation
- 2-5- Les intervenants sur le marché
- 2-6- L'avenir du leasing en Tunisie

### **Chapitre III : Le leasing par la BADR et la BNP Paribas El djazaïr**

#### ***Section 1*** : Le leasing à la BADR

- 1- Présentation de la BADR
  - 1-1- Son historique
  - 1-2- Son organisation
  - 1-3- Ses missions et ses objectifs
  - 1-4- Ses stratégies
  - 1-5- Ses domaines d'intervention
- 2- L'application du leasing Par la BADR
  - 2-1- Définition du leasing à la BADR
  - 2-2- La clientèle ciblée
  - 2-3- Le processus de traitement des dossiers de leasing
  - 2-4- Les modalités de fonctionnement du leasing

#### ***Section 2*** : Le leasing à la BNP Paribas El Djazair

- 1- Présentation de la BNP Paribas
  - 1-1- Son historique
  - 1-2- Son organisation
  - 1-3- Ses domaines d'intervention
- 2- L'application du leasing à la BNP Paribas El Djazair
  - 2-1- Définition du leasing par la BNP
  - 2-2- La clientèle ciblée
  - 2-3- L'évolution de l'activité
  - 2-3- Le processus de traitement des dossiers de leasing
  - 2-4- Les modalités de fonctionnement du leasing par la BNP Paribas El Djazair

**Section 3** : Synthèse sur l'application du leasing dans les deux banques

- 1- Les forces et faiblesses du leasing à la BADR
  - 1-1- Les forces
  - 1-2- Les faiblesses
- 2- Les forces et faiblesses de l'application du leasing à la BNP
  - 2-1- Les forces
  - 2-2- Les faiblesses
- 3- Quelques recommandations personnelles

**Conclusion:**

# Chapitre I

## La PME en Algérie

## **Chapitre I : La PME en Algérie**

### **Introduction**

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<sup>3</sup> sont au centre des politiques industrielles et des préoccupations politiques des états soucieux de préserver et de développer l'emploi.

En Algérie, l'orientation en faveur des PME est apparue, dans le contexte de la transition vers l'économie de marché<sup>4</sup>, 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, nous allons essayer d'apporter des réponses à la question suivante :

- *Comment peut on analyser la situation actuelle des PME en Algérie face aux différents facteurs liés à la transition de l'économie Algérienne vers l'économie de marché ?*

Afin d'approfondir l'étude de l'ensemble des dimensions de cette problématique, les sections présentées dans ce chapitre se proposent d'abord, de donner quelques généralités sur la PME en Algérie, dans la deuxième section une analyse de la situation des PME actuelle est nécessaire dans le but d'essayer de déterminer tous les obstacles qui entravent le développement de ce secteur , pour ensuite focaliser l'analyse sur le facteur que nous pensons d'une importance réelle pour le développement de la PME, qui est le problème de financement.

---

<sup>3</sup> Pour des raisons de commodité, nous parlerons de petite et moyenne entreprise (PME) prise comme terme générique pour l'ensemble TPE-PME-PMI.

<sup>4</sup> L'économie de marché est le milieu le plus naturel pour la promotion des PME, car ce système libère et encourage les initiatives privées.

## Section 1 : Notions élémentaires sur les PME en Algérie

### 1- Définition des PME en Algérie : Critères de classification

Les petites et moyennes entreprises sont des entreprises dont la taille définie à partir de nombre d'employés, du bilan et du chiffre d'affaires, ne dépassent pas certaines limites ; les définitions de ces limites, différent selon les pays.

En Algérie il n'existait pas une définition officielle de la PME et l'Office National des Statistiques (ONS) définissait la PME comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes. Au regard de cette définition, seul le critère effectif comptait. Ce n'est qu'en 2001, que l'Algérie a adopté la charte de Bologne sur les PME, et défini les différents types de PME comme suit : <sup>5</sup>

*« La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions de dinars.*

*La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de dinars ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de dinars.*

*La très petite entreprise ou micro-entreprise, y est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions de dinars et dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de dinars.»*

**Tableau - 1: Critères de classification des PME.**

<b>Entreprise</b>	<b>Effectifs</b>	<b>Chiffre d'affaires (D.A)</b>	<b>Total bilan (D.A)</b>
<b>Très petite</b>	1 – 9	< 20 millions	< 10 millions
<b>Petite</b>	10 – 49	< 200 millions	< 100 millions
<b>Moyenne</b>	50 – 250	200 millions – 2 milliards	(100 – 500) millions

<sup>5</sup> Khalil ASSALA, PME en Algérie : de la création à la mondialisation, 8ème Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME), 25,26 et 27 octobre 2006, Page 3.



## 2- La PME en Algérie : Analyse de la situation

Les petites et moyennes entreprises constituent la base du tissu économique en Algérie, elles ont un rôle important dans la création de la richesse et de l'emploi.

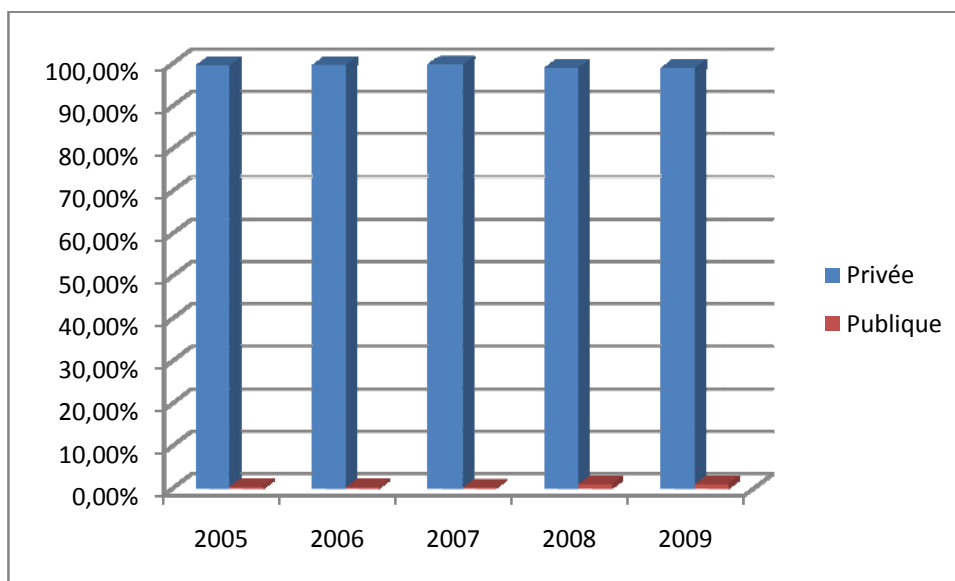
Mais malheureusement, leur contribution reste toujours insuffisante en termes de valeur ajoutée et de la résorption du chômage.

La situation de la PME en Algérie, a fait l'objet de nombreux diagnostics et analyses qui font ressortir de manière générale les remarques suivantes :

### 2-1- La répartition

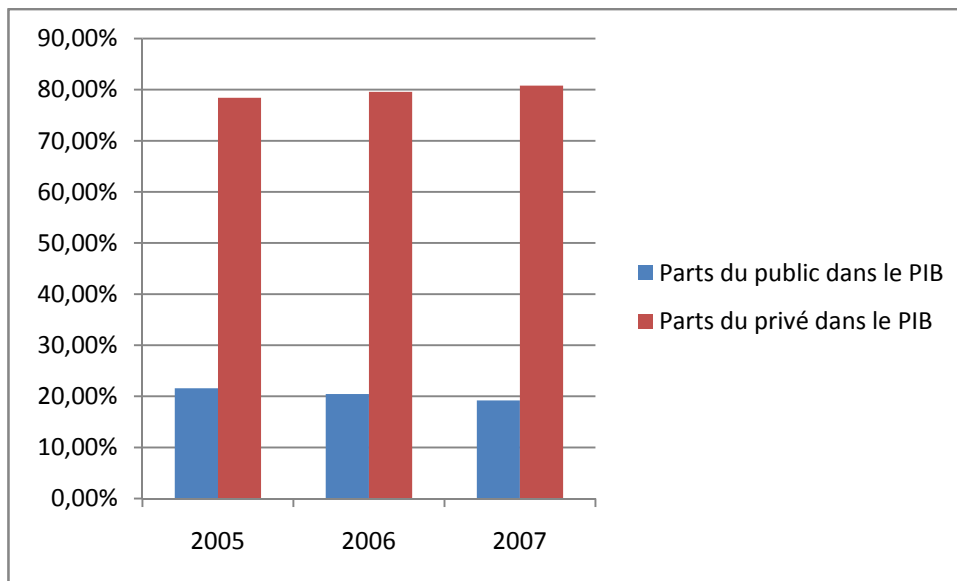
- Une première lecture des données disponibles permet de mettre en exergue l'émergence effective du capital privé dans la sphère économique durant la période 2005-2009 (*tableau 2*) correspondant au graphique (1) ci-dessous :

**Graphique 1 : Evolution de la population de la PME privée**



Cette évolution est le résultat des mesures d'incitation et d'encadrement, en faveur de la promotion de l'investissement, prises par les pouvoirs publics dans le cadre des réformes économiques libérales. D'ailleurs, on peut remarquer que la contribution des PME privés à la création de la valeur ajoutée progresse d'année en année (*Tableau n°3, correspondant au graphique n°2*) :

Graphique 2 : Evolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures

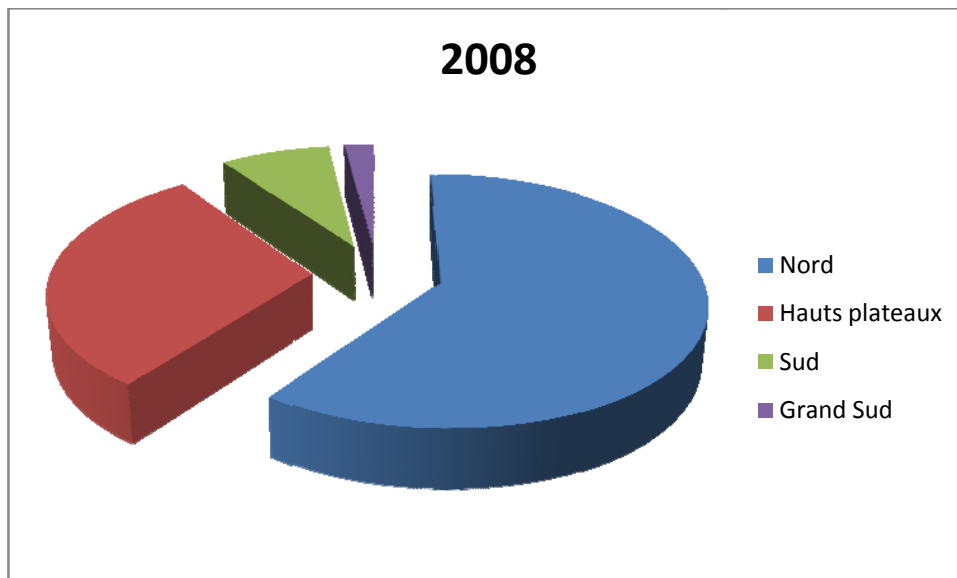
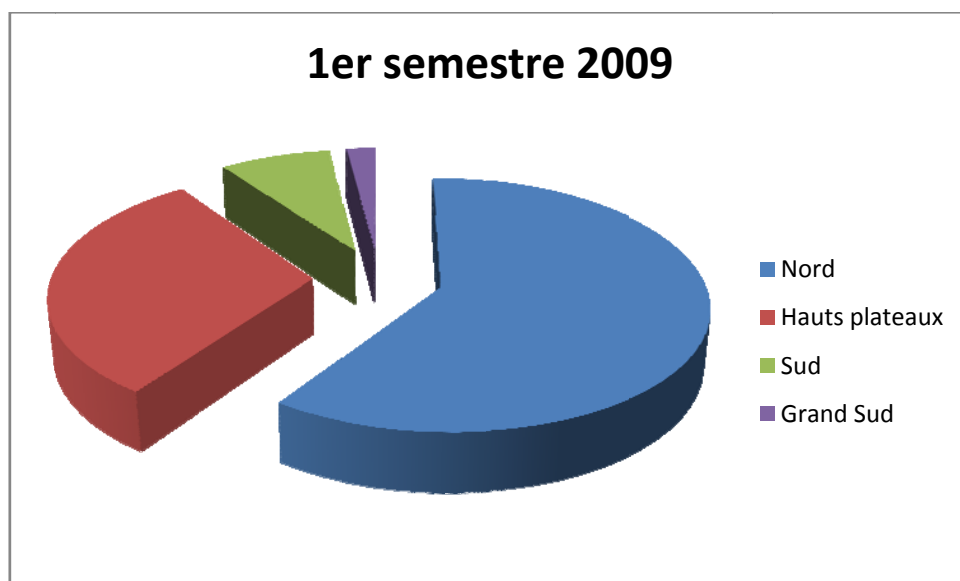


Cependant au delà de l'expansion du tissu de la PME ainsi enregistrée, il reste que le rythme de création d'entreprises demeure faible comparativement à celui en vigueur dans les pays voisins.<sup>6</sup>

- L'analyse des tableaux déterminant la structure de la population des PME, selon le nombre de salariés déclarés met en évidence, au delà de la faiblesse manifeste du système d'information statistique existant et la prégnance du phénomène de la sous déclaration administrative, la prépondérance de la très petite entreprise (TPE) ou de la micro-entreprise. Les données issues du traitement du fichier national des établissements de l'ONS révèlent que 90 % des entreprises existantes appartiennent à la catégorie des micro-entreprises avec moins de 10 salariés.<sup>7</sup>
- Au plan de la répartition spatiale, nous remarquons une concentration des PME privées dans la région du nord du pays avec un taux de 60 % du nombre total, traduisant ainsi un déséquilibre dans le développement des régions et une occupation irrationnelle de l'espace. (**tableau 4, correspondant au graphique n° 3 et 4**) :

<sup>6</sup> Ali FERRAH, « Le développement de la PME en Algérie : l'impératif mise à niveau des institutions », 09 Aout 2008, Site internet, <http://www.gredaal.com/industrie/pme-entreprises/19-pme-et-mise-a-niveau-en-algerie>.

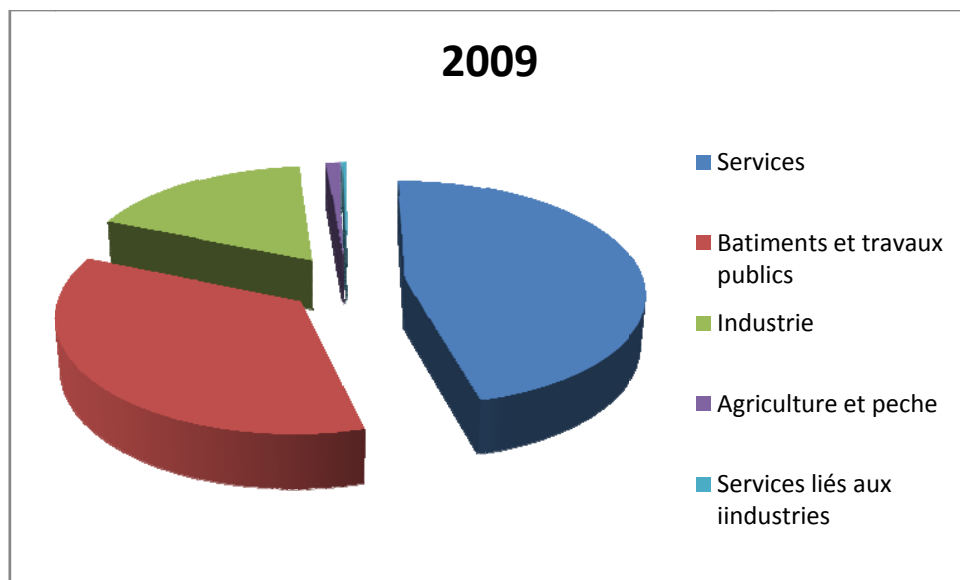
<sup>7</sup> Samia GHARBI, « Les PME/PMI en Algérie : état des lieux », Université du Littoral Cote d'opale, Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation, N° 238, Mars 2011, page 8.

**Graphique 3 : Répartition des PME par région durant l'année 2008.****Graphique 4 : Répartition des PME par région durant le 1<sup>er</sup> semestre 2009.**

- L'analyse des chiffres tirés des tableaux de la répartition de la population des PME par secteur d'activité, montre que ces dernières se concentrent essentiellement sur les activités de services qui représentent 45,93% de l'ensemble des entreprises suivies par le BTPH avec 35,25 % et l'industrie avec 17,48 % des effectifs d'entreprises

recensées, l'agriculture et la pêche sont au dernier rang avec seulement 1,07%.  
(tableau 5, correspondant au graphique n°5)

**Graphique 5 : Répartition des PME par branche d'activité durant l'année 2009.**



## 2-2- Le mode de gestion

- Dans la sphère des PME en Algérie, on remarque une prédominance du caractère familial et traditionnel des micro-entreprises se caractérisant par une reproduction des fonctionnements familiaux ce qui conduit souvent à des comportements économiquement irrationnels.<sup>8</sup> Le recrutement par exemple, se fait en général en fonction des liens de parenté ou de la proximité familiale, au détriment de la compétence et du savoir faire.
- Le recours aux capitaux étrangers, le partenariat ou la fusion sont des pratiques non encore utilisées dans les entreprises algériennes. La conception des anciens entrepreneurs de l'association ou le partenariat mènerait à une diminution de leurs pouvoirs stratégiques. Notons aussi que leurs recours aux fonds étrangers se font souvent par des prêts informels (au niveau du cercle familial).

<sup>8</sup> Khalil ASSALA, PME en Algérie : de la création à la mondialisation, 8ème Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME), 25,26 et 27 octobre 2006.

### **2-3- L'environnement des affaires**

La faiblesse de l'autorité publique depuis des années s'est traduite par un décalage des lois par rapport aux réalités économiques, ce qui a provoqué un désordre institutionnel qui a accentué les comportements illégaux des acteurs économiques, surtout privés.

L'explosion de la criminalité économique qui se manifeste sous diverses formes dans le champ économique et social est assez difficile à modéliser, car elle revêt un aspect légal avec lequel s'entremêle l'illégal.

Des agents économiques qui évoluent dans un cadre juridique officiel mènent des activités économiques entachées d'irrégularités. Des entreprises créées dans le respect du cadre légal (respect des modalités administrative, registre de commerce, etc.) usent de procédures illégales dans l'exercice de leurs activités, souvent avec la complaisance de certains agents de l'état.<sup>9</sup>

Et pour résumer, voici la pratique des affaires dans les entreprises algériennes ; « elles ne sont pas totalement dans l'illégalité, elles ont un pied dans la légalité et l'autre dans l'illégalité. Autrement dit, les démarches illégales sont couvertes par une apparence de légalité »<sup>10</sup>.

Les pratiques illégales ont pris une telle ampleur dans la sphère politico-économique qu'elles ont modifié le comportement des entrepreneurs, le recours aux activités informelles et illégales fait partie du mode de fonctionnement des PME algériennes.

### **2-4-L'environnement bancaire et financier**

Le secteur bancaire en Algérie est caractérisé par une petite taille (seulement 21 banques commerciales),<sup>11</sup> et reste largement dominé par le secteur public.

---

<sup>9</sup> BENYAHIA TAYEBI, Djemane SEGHINI, AMARI S.E.S, « L'évolution du rôle des PME privées dans le développement économique en Algérie : synthèse macro économique ».

<sup>10</sup> Khalil ASSALA, PME en Algérie : de la création à la mondialisation, 8ème Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME), 25,26 et 27 octobre 2006.

<sup>11</sup> Site officiel de la banque d'Algérie : [www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz)

Quant aux banques privées, elles exercent avec une prudence excessive dans la politique de crédit, ce qui prive la majorité des PME d'accéder aux ressources financières et pénalisent lourdement leur croissance.

Le secteur des assurances connaît un regain d'activités depuis la dernière décennie, une dizaine de compagnies privées ont été créées, mais leurs activités sont encore en deçà des activités du marché<sup>12</sup>, en grande partie à cause d'un environnement institutionnel encore trop instable.

Le recours à l'autofinancement externe et informel reste toute fois très élevé chez les PME, ce qui dénote une certaine faiblesse de la bancarisation de l'économie. Cette faiblesse met en évidence des problèmes plus structurels, notamment la lourdeur des services bancaires et le renforcement de l'économie informelle.

Les entreprises privées ont tendance à ne pas déclarer la totalité de leurs activités à cause du système fiscal inadéquat qui les contraint à éviter le système bancaire car il constitue un contrôle à posteriori.<sup>13</sup>

Plusieurs études ont démontrés que la majorité des dirigeants ont recours à la finance informelle, en réponse de la rigidité du secteur bancaire, incapable de répondre à la demande de crédit.

Les lourdeurs bureaucratiques, la corruption et l'absence d'un cadre juridique souple et transparent se conjuguent pour dissuader les entrepreneurs de sortir de l'informelle. Les couts d'ascension et de maintien dans la légalité sont souvent supérieurs aux avantages de l'informalité<sup>14</sup>.

---

<sup>12</sup> Le marché algérien des assurances est composé de 16 compagnies dont quatre publiques (CAAR, SAA, CAAT, CASH) représentant plus de 70% du portefeuille, deux publiques spécialisées dans l'assurance- crédit (CAGEX-exportations et la SGCI-immobilier), un réassureur public (CCR) en plus de 2 mutuelles (CNMA, MAATEC).

<sup>13</sup> Khalil ASSALA, PME en Algérie : de la création à la mondialisation, 8ème Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME), 25,26 et 27 octobre 2006.

<sup>14</sup> Pour favoriser la création et le développement des PME il faut réduire au minimum le facteur risque en luttant fermement contre la corruption et en particulier en protégeant les entreprises du chantage et des agissements mafieux d'une administration corrompue, en créant un code fiscal encourageant, mais surtout en application strictement la loi par les tribunaux et les autorités compétentes dans un véritable Etat de droit.

## **Section 2 : Le développement de la PME en Algérie**

### **1- Les avantages potentiels du développement de la PME**

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 des PME se mesure par leurs contributions à 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 :

- Les PME 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.
- Les PME ont également la capacité d'utiliser les capitaux de manière productive.
- Les PME 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.
- Les PME 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.
- Les PME peuvent apporter une contribution significative à l'économie par la production de biens et services.
- Les PME peuvent créer des emplois à un coût d'équipement relativement faible, surtout dans le secteur des services en pleine expansion.

- Les PME constituent une réserve de travailleurs qualifiés et semi qualifiés qui sont le fondement de toute expansion industrielle future.
- Les PME peuvent avoir les possibilités de développement de nouveaux marchés dans un contexte d'internationalisation.
- Les PME contribuent au développement du capital humain et intellectuel, par l'innovation et l'apprentissage organisationnel.
- Les PME 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.
- Les PME sont considérées comme des « diffuseurs de technologie », grâce à leur souplesse et adaptabilité aux changements technologiques.

## **2- La PME : axe fondamental du plan de soutien à la relance économique**

Conscient de la grande importance des facteurs cités ci dessus, le gouvernement algérien a mis en œuvre plusieurs efforts de promotion de la PME, en matière d'encadrement institutionnels, d'aides publiques, de réglementation et de mise à niveau, et dont l'objectif final est d'arriver à créer un vaste corps d'employeurs et d'exploitants de PME qui auraient une meilleure compréhension des possibilités du développement et des besoins du pays.

### **2-1- Les organismes d'appui au développement de la PME**

#### **ANART**

L'Agence Nationale de l'Artisanat Traditionnel, est un établissement public à caractère industriel et commercial créée en juin 1992, chargé de sauvegarder, de promouvoir, d'animer, d'orienter et de développer l'artisanat traditionnel et l'art à travers le territoire national.

#### **ALGEX :**

En 1996, a été créée l'agence de promotion des exportations PROMEX qui était chargée d'être l'instrument grâce auquel le ministère du commerce mettait en application sur le terrain, la politique de promotion des exportations.



Suite à un bilan mitigé et eu égard à l'évolution de l'économie mondiale, cette agence a été transformée en 2004 en agence de promotion du commerce extérieur et dénommée ALGEX avec des missions similaires mais prenant aussi en compte la dimension importation du commerce extérieur algérien.

**CAGEX :**

La Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations, à été créée en 1996, afin de constituer un instrument supplémentaire d'appui aux exportations, elle est chargée de :

- La couverture des risques à l'exportation, de la garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur (risques commerciaux et risques politiques ; insolvabilité, guerre...etc.).
- Offrir plusieurs prestations aux opérateurs économiques à travers des mesures d'accompagnement, notamment dans l'accès aux informations sur les marchés extérieurs et propose plusieurs formules de contrats d'assurances, dont celles des crédits et des exportations.

**FSPE :**

Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations à été créé en 1996, il est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs, il a mis en œuvre seulement deux rubriques de soutien aux exportations (sur les cinq rubriques initialement prévues) :

- La prise en charge d'une partie des frais de transport international des marchandises exportées.
- La prise en charge, à l'occasion des participations aux foires à l'étranger, d'une partie des frais de transport des échantillons de location et d'aménagement de stands et de frais de publicité.

**ANSEJ :**

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes, est une institution publique créée en 1996, chargée d'encourager, de soutenir et d'accompagner les jeunes chômeurs porteurs d'idée de projet de création d'entreprise. A travers les étapes de création et d'extension de leurs entreprises, et ceci en gérant, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes, notamment les

aides et la bonification des taux d'intérêt, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le Ministre chargé du Travail et de l'Emploi.

**ANDI :**

L'Agence Nationale du Développement de l'Investissement, a été créée en Août 2001 et elle a pour principales missions :

- le développement et le suivi des investissements nationaux et étrangers. Elle vise à faciliter l'accomplissement des formalités administratives relatives au lancement des projets de création d'entreprise grâce à un guichet unique décentralisé, au niveau de chaque wilaya et regroupant les représentants locaux de l'agence et les organismes et administrations concernés par l'investissement.

**FGAR :**

Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME, a été créé en novembre 2002, et dont l'objectif principal 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 le développement d'entreprises.

**ANGEM :**

L'Agence Nationale pour la Gestion du Microcrédit a été créée en 2002, dans le but de :

- favoriser l'auto emploi, le travail à domicile et les activités artisanales dans les zones urbaines et rurales.
- encourager l'émergence d'activités économiques et culturelles de production de biens et services génératrices de revenus dans les zones rurales.
- développer l'esprit d'entrepreneuriat dans un souci d'intégration économique et sociale.

**BASTP :**

La Bourse algérienne de sous-traitance et de partenariat, est un organisme créé en 2003 par le ministère de la PME et de l'Artisanat.

Cette institution joue un rôle crucial dans l'accompagnement des PME désireuses de s'investir dans la sous-traitance.

**FSIE:**

Le Fonds de Soutien à l'Investissement pour l'Emploi a été créé en décembre 2004, devenu opérationnel qu'a partir de janvier 2008, est chargé de :

- Mobiliser l'actionnariat populaire.
- Permettre aux entreprises d'accéder à un financement capital risque.
- Participer à la création et à la sauvegarde de l'emploi par des ressources extra-étatiques.
- Contribuer à l'émergence d'une épargne longue pour améliorer les revenus de retraites.
- Développer des activités de formation économiques et financières pour les travailleurs.

**ANDPME**

L'Agence Nationale de Développement de la PME, est un établissement public à caractère administratif créé en mai 2005, chargé:

- De mettre en œuvre la stratégie sectorielle en matière de promotion et de développement de la PME.
- De mettre en œuvre le programme national de mise à niveau des PME et d'en assurer le suivi.
- De promouvoir l'expertise et le conseil en direction des PME.
- De suivre la démographie des PME en termes de création de cessation et de changement d'activités.
- De collecter, d'exploiter et de diffuser l'information spécifique au domaine d'activité des PME.

**CGCI:**

La Caisse de Garantie des Crédits d'investissement, à été créée en 2006, dans le but de soutenir la création et le développement de la PME :

- En lui facilitant l'accès au crédit.
- En couvrant les risques d'insolvabilité, encourus par les banques, sur les crédits consentis aux PME.
- En complétant les autres dispositifs d'aide au financement bancaire de la PME constitué par le FGAR et l'ANSEJ.

**FNI :**

Le Fonds National d'Investissement qui a été créé en mars 2009, doté d'un capital de 150 milliards de dinars, est un nouvel instrument de financement des investissements nationaux inscrits sur le budget de l'état ainsi que des projets relevant du secteur productif, parmi ses principales missions:

- La promotion de la production et des exportations hors hydrocarbures.
- La gestion du financement des projets d'investissement publics et du secteur productif.
- L'accompagnement et la détermination des conditions et les besoins spécifiques au titre de la restructuration du secteur économique.

**2-2- L'appui étranger*****2-2-1- Les accords préférentiels :***

Les accords préférentiels conclus par notre pays, et qui constituent un véritable levier pour le développement des exportations hors hydrocarbures, ne sont pas aujourd'hui suffisamment exploités par les exportateurs, il s'agit entre autre, de l'accord d'association avec l'union européenne, avec les états unis, et ceci dans le but d'offrir des opportunités aux produits algériens en matière d'allègement des droits de douane, pour des listes de produits défini.

***2-2-2- Le programme mise à niveau euro-développement PME :***

Le gouvernement algérien et la commission européenne ont convenu de mettre en place un programme d'appui aux petites et moyennes entreprises afin de renforcer le secteur privé par une contribution plus importante des PME à la croissance économique dans le cadre de la mise en œuvre de l'accord d'association avec l'union européenne.

Leurs champs d'intervention ont couvert :

- L'élaboration des plans mise à niveau.
- L'assistance des PME dans la réalisation de leur plan d'affaires.
- L'accompagnement auprès des banques pour l'obtention des crédits d'investissement.
- Mettre en place des actions de formations, d'informations et de recherche de partenariat.
- Apporter une assistance technique en matière de transfert technologique.
- Contribution dans le renouvellement de l'outil de production.

### **2-2-3- Les autres décisions gouvernementales :**

#### *a- Le couloir vert:*

De caractère virtuel, il constitue une facilitation à la diminution de l'intervention humaine lors de la vérification de la marchandise et d'éviter toute forme de bureaucratie, en aidant des opérateurs qui remplissent certaines conditions, dont la possession de locaux commerciaux adéquats permettant le contrôle à posteriori sur place et à tout moment, de retirer rapidement leurs marchandises et d'économiser ainsi de lourds frais de magasinage et de manutention, ainsi ça aidera à la décongestion des espaces portuaire et aéroportuaire.<sup>15</sup>

#### *b- LFC 2009 :*

Plusieurs responsables financiers ont affirmé que la loi de finance complémentaire pour 2009, malgré qu'elle à fait couler beaucoup d'encre, constitue une suite des mesures et dispositions prises par le gouvernement dans les lois de finance précédentes visant à favoriser la création d'emploi et encourager l'investissement dans les PME.

Parmi les dispositifs retenus :

- La suppression des crédits à la consommation dans le but de protéger l'économie nationale (risques de dérapages en matière d'inflation).
- L'allégement de la pression fiscale (réduction de l'IBS de 25% à 19%) au profit des activités de production de biens, du BTP, et du tourisme.

---

<sup>15</sup> Ati TAKARLI, les exportations hors hydrocarbures algériennes, lors de la convention France Maghreb, Paris, 5,6, Février 2008. Page 7.

- L'exonération de l'IRG pour une durée de cinq ans, au profit des promoteurs éligibles à l'aide du fonds national de soutien au microcrédit.
- Le renforcement des garanties pour la couverture des risques de financement des crédits d'investissement consentis aux PME.
- L'augmentation du niveau de garantie des crédits aux PME.
- L'élargissement de la garantie de l'état au FGAR.
- L'amélioration du traitement des dossiers de crédit aux PME par les banques.
- La création des filiales par les banques, qui seront chargées du capital investissement et du leasing.

### **3- Les principales contraintes au développement de la PME en Algérie**

Malgré les différents dispositifs entrepris par le gouvernement algérien pour la promotion de la PME, ces dernières souffrent toujours de nombreuses difficultés qui freinent leur développement, ce qui laisse suggérer que les efforts entrepris n'ont pas abouti à un décollage significatif.

#### **3-1- Les contraintes liées au marché informel**

Le secteur informel est prédominant dans l'environnement de la PME, l'informalité peut toucher plusieurs domaines comme :

- La concurrence déloyale de certains promoteurs, qui empêchent les nouvelles PME d'accéder aux marchés potentiels.
- L'évasion fiscale et le phénomène de la sous déclaration sociale.

#### **3-2- Les contraintes liées au marché de travail**

Ces contraintes peuvent être résumées dans les points suivants :

- Le manque de managers, de gestionnaires, et de techniciens qualifiés.
- Une faiblesse de la gestion du personnel ; contrat, procédures, et couts de licenciement.
- Inexistence des instituts de formation qualifiés.
- Une très mauvaise conception du plan de formation professionnelle.

### **3-3- Les contraintes administratives et juridiques**

La lenteur du système administratif et juridique en Algérie, continue à peser négativement sur la promotion des affaires, parmi les problèmes les plus couramment rencontrés par les PME :

- Des procédures administratives bureaucratiques.
- La non fiabilité des informations fournies par les opérateurs économiques.
- Inexistence d'une banque de données sur les PME et les opportunités d'investissement sur le marché.
- Des difficultés à assimiler les procédures administratives par les opérateurs de l'administration algérienne.

### **3-4- Les contraintes liées au financement**

En Algérie, l'accès au financement demeure un des problèmes majeurs qui entravent la croissance des PME, cela est du principalement à l'asymétrie de l'information et de la conception de facteur risque entre le banquier et l'entrepreneur, d'ailleurs nous constatons :

- Un manque de transparence des entreprises et de professionnalisme dans la présentation des dossiers de crédits.
- Une réticence des banques lors de l'octroi des crédits aux PME, afin de réduire leurs risques.
- Une sous exploitation des différentes sources de financement.

### **Section 3 : Le financement de la PME en Algérie**

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique. Les petites entreprises jouent un rôle particulièrement important dans la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants.

Mais malheureusement la plupart des petites entreprises sont confrontées au même problème au cours des premiers jours : trouver l'argent qui leur permettra de se lancer, de croître et de tester leurs produits ou services.

On se penchera dans la présente section sur l'étendue du déficit de financement dans les PME en Algérie, et sur ce que les pouvoirs publics peuvent faire pour leur faciliter l'obtention des financements dont ils ont besoin pour se lancer, croître et prospérer, et contribuer ainsi à la création de l'emploi et à la croissance économique.

#### **1- Le rôle du financement pour les PME**

Les PME sont vitales pour la croissance et le développement économique des pays tant industrialisés qu'en voie de développement, car elles jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois nouveaux.

Des financements sont nécessaires pour les aider à créer et étendre leur activité, développer de nouveaux produits et investir dans de nouveaux sites de production.

Toutes les PME en croissance ont à un moment ou un autre besoin d'investir pour se développer ou innover davantage, c'est à ce moment là qu'elles se retrouvent particulièrement désavantagées auprès des bailleurs de fonds, qui sont beaucoup moins ouverts à leurs demandes qu'à celles des grandes entreprises puisque ;

- Ces dernières évitent souvent les très jeunes entreprises qui ne présentent pas les garanties suffisantes, ou les entreprises dont les activités offrent certes d'excellentes perspectives de rentabilité, mais présentent un grand risque de perte.
- Le taux de survie des PME est inférieur à celui des grandes entreprises, car elles sont plus sensibles aux turbulences environnementales que les grandes entreprises.

Si ces entreprises ne peuvent pas trouver les financements dont elles ont besoin, des idées brillantes peuvent être abandonnées en cours de route, ce qui représente une déperdition de croissance économique potentielle.



## **2- Le financement en Algérie : Analyse de la situation**

### **2-1- Le marché bancaire**

#### ***2-1-1- Les différentes réformes :***

Depuis son indépendance, l'Algérie a connu plusieurs programmes dans le but d'accélérer le processus de développement économique, plusieurs de ces programmes ont touché le secteur bancaire et monétaire, ces derniers peuvent être résumés en 05 étapes ;

***Etape 1967-1979*** : cette période s'est caractérisée par :

- l'allocation directe des crédits et de refinancement auprès de la banque centrale.
- des taux d'intérêts administrés.
- une politique de rationnement de crédit pour gérer les demandes excessives.
- Une politique de contrôle des prix et des changes pour maintenir le taux d'inflation à un niveau acceptable.
- Un système bancaire dominé par les banques publiques, et segmenté avec une concurrence limitée et davantage de restrictions à l'implantation des banques étrangères.
- Un marché financier inexistant.
- Un lourd fardeau de la dette extérieure provoqué par une crise d'endettement internationale.
- La faiblesse des structures de collecte de l'épargne.
- la faiblesse du niveau des prestations accordées aux clients, concernant en particulier le financement de l'économie avec une prédominance du phénomène de la centralisation du traitement des dossiers relatifs à la création des petites et moyennes entreprises.
- Le faible niveau des méthodes de travail appliquées dans la prestation de services aux épargnants et aux clients, provoquant des lenteurs bureaucratiques qui incitent les opérateurs à fuir les transactions par les effets de commerce vers les paiements cash.

***Etape 1980-1989*** : cette période se caractérise par un chevauchement entre une économie dirigée et une économie tendant à se libéraliser.

***Etape 1990-1994*** : cette période de distingue par la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit n° 90-10 du 14-04-1990 qui visait :

- l'autonomisation de la banque centrale.
- La création d'un comité chargé de surveiller les opérations bancaires qui a prescrit aux banques commerciales l'instauration d'un ratio de solvabilité globale égale ou supérieur à 8 des fonds propres, appelé ratio Cooke,<sup>16</sup> et un taux de liquidité qui ne doit pas être inférieur à 50 de ses ressources utilisées dans des emplois durables et ceci pour permettre aux banques de garder leur équilibre financier.
- Un recours à un programme d'ajustement structurel, visant le rétablissement des équilibres macro économiques et la transition de l'économie vers un système libéral.

**Etape 1994-1999 :** Cette période a été caractérisée par :

- une crise sécuritaire à cause du terrorisme qui a jugulé la société nationale et a semé la crainte du capital étranger, et même national, pour investir en Algérie.
- La promotion du marché financier par la création de la bourse d'Alger en 1997 où les banques sont censées jouer un rôle important dans les transactions et la négociation des effets de commerce et des valeurs mobilières telles que les actions et les obligations.

**Etape 1999- 2007 :**

- Un retour à la croissance au début de 2000.
- L'installation des banques commerciales, privées nationales et étrangères.

### **2-1-2- La composition :**

Le secteur bancaire algérien est en plein développement, ce développement s'apprécie par le nombre total des banques et établissements financiers installés.

En **1990** : date d'entrée en vigueur de la loi sur la monnaie et le crédit, le secteur bancaire était principalement constitué de 05 banques commerciales publiques, de la caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP), avec un réseau d'agences qui s'étendait sur l'ensemble du territoire national.

En **1991** : La création de la banque mixte El Baraka, constituée entre le groupe saoudien Della El Baraka et la Banque Algérienne du Développement Rural (BADR).

---

<sup>16</sup> Le **ratio Cooke** est un ratio international de solvabilité que doivent respecter les établissements de crédit et les compagnies financières exerçant une activité internationale importante. Il constate le rapport entre le montant des fonds propres et celui des encours de crédit. Il doit être égal ou supérieur à 8 %.

En **1995** : Le secteur va enregistrer la création de nombreuses institutions financières s'inscrivant dans la logique de soutien à l'activité bancaire.

En effet, le soutien au financement du secteur de l'habitat a conduit à :

- La transformation de la CNEP à la CNEP banque.
- La création de la Caisse Nationale du Logement (CNL).
- La création de la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).
- La mise en place de la Caisse de Garantie des Crédits Immobiliers (CGCI).
- Et un Fond de Garantie de la Promotion Immobilière (FGPI).

De même, le soutien au secteur de l'équipement a conduit à :

- La restructuration de la BAD (dénommée désormais le Fond National d'Investissement).
- La création de la Caisse de Garantie des Marchés Publics (CGMP).
- La création de la caisse Nationale d'Equipement et de Développement (CNED).

A coté de ces institutions financières publiques, un grand nombre de banques et établissements financiers privés, dont certains avec l'appui des apporteurs de capitaux étrangers, a été créé. Mais malheureusement suite à des tensions enregistrées durant la décennie suivante, plusieurs de ces institutions ont gelé temporairement leurs projets bancaires.

En **1997** : Un vif regain des banques étrangères se manifeste.

Depuis, le système bancaire algérien compte 26 banques et établissements financiers répartis entre le secteur privé et le secteur public.<sup>17</sup>

***Pour les banques et établissements financiers à capitaux publics :***

- Banque Extérieure d'Algérie (BEA).
- Banque Nationale d'Algérie (BNA).
- Crédit Populaire d'Algérie (CPA).
- Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR).
- Banque de Développement Local (BDL).
- Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP-Banque).

---

<sup>17</sup> Site officiel de la Banque d'Algérie [www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz).

- Sofinance.
- Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).

***Pour les banques et établissements financiers à capitaux privés :***

- Banque el Baraka Algérie.
- Citibank NA Algeria, succursale de Citibank New York.
- Arab Banking Corporation Algeria.
- Société Générale Algérie, une filiale de la Société Générale France.
- Natexis el Amana Algérie, une filiale du groupe Natexis France.
- Arab Bank Algeria, une succursale de l'Arab Bank de Amman (Jordanie).
- La BNP Paribas El Djazaïr, filiale du groupe français BNP Paribas.
- Le Trust Bank Algeria, mixage de capitaux privés nationaux et internationaux.
- Arab Leasing Algérie, filiale de d'Arab Bank Corporation et CNEP Banque Algérie.
- The Housing Trade and Finance, filiale de la banque jordanienne The Housing Bank for Trade&Finance.
- Gulf Bank Algérie, contrôlée par la Gulf Bank appartenant au groupe Koweïtien KIPCO.
- Cetelem, établissement financier filiale du groupe BNP Paribas.
- Maghreb Leasing, établissement financier à capitaux tunisiens et investisseurs européens.
- Fransabank El Djazaïr, filiale de la banque libanaise Fransabank et du groupe CMACGM.
- Calyon Algérie, filiale du groupe français Crédit Agricole.
- HSBC Algeria, filiale de HSBC France.
- Al Salam Bank Algeria, Banque à capitaux émiratis.

***Pour les banques et établissements financiers à caractère mutualiste :***

- Caisse Nationale de Mutualité Agricole (CNMA).

Le système bancaire algérien comprend aussi bien des établissements de grande taille que des établissements d'importance moyenne ou encore de dimension très modeste. De même, il comprend à la fois des établissements dont les activités se limitent strictement aux opérations bancaires et des établissements qui proposent une gamme large et variée des services financiers (comme les établissements de leasing).

## **2-2- Le marché financier**

Pour ce qui est du marché financier algérien, il a été créé en 1993, modifié et complété par la loi n° 03-04 du 17 février 2003 relative à la bourse des valeurs mobilières.

La bourse d'Alger, dont l'entité opérationnelle est la société de gestion des valeurs mobilières (SGVM) a été lancée en 1999, elle a accueilli depuis 03 entreprises publiques :

- Eriad-sétif : Groupe opérant dans l'agroalimentaire.
- Saidal-Alger : Groupe opérant dans l'industrie pharmaceutique.
- EGT Aurassi : Groupe opérant dans l'hôtellerie et la restauration.

Jusqu'en 2004, les titres des taux (obligations) ont vu uniquement l'emprunt obligataire Sonatrach lancé en 1998, s'échanger en bourse. Après cette date, un nombre appréciable d'opérations ont été menées sur le marché afin de financer les projets d'investissements de grandes entreprises publiques :

- Sonelgaz : Production et distribution de gaz et d'électricité.
- Air Algérie : Transport aérien.
- Algérie Télécom : Opérateur téléphonique fixe, mobile, et fournisseur d'accès internet.
- ENAFOR : Forages pétroliers.
- SRH : Société de Refinancement Hypothécaire.

Mais aussi privées :

- Cevital : Production agroalimentaire.
- Arab Leasing Corporation : Spécialisée dans le leasing.<sup>18</sup>

Dans le but de développer le marché financier en Algérie, plusieurs mesures incitatives ont été prises par la loi de finance de 2010, comme par exemple ;

Les produits et les plus values de cession des actions et titres assimilés réalisés dans le cadre d'une opération d'introduction à la bourse sont exonérés des droits d'enregistrement, de l'IRG et de l'IBS.

---

<sup>18</sup> Créé en 2001, entre l'Arabe Banking Corporation Algéria, la société arabe d'investissement, la CNEP Banque, en plus de la société financière internationale.

### **3- Les sources de financement des PME en Algérie**

Pour mieux cerner la problématique de financement des PME, nous devons étudier d'abord les besoins de financement avant de passer à l'analyse des différents moyens de financement offerts aux entreprises.

Les PME font face à trois besoins de financement :

#### ***- Les besoins de financement liés à l'investissement :***

La PME se retrouve face à un besoin de financement d'investissement lorsqu'elle veut :

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

#### ***- Les besoins de financement liés à l'exploitation :***

Toute entreprise quelque soit son efficacité ou quelque soit sa structure financière, peut se retrouver confrontée à un problème de trésorerie. Ce problème peut survenir car, à court terme, l'entreprise doit de manière permanente chercher à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses).

A cet égard, l'entreprise recourt à des crédits de fonctionnement qui ont des données plus courantes que ceux d'investissement permettant son équilibre financier.

Ces crédits de fonctionnement financent de manière générale les actifs circulants du bilan. Lorsque ces derniers ne sont pas intégralement financés par des délais de paiement que

l'entreprise obtient de ses fournisseurs et de ses créanciers diverss et lorsque cette insuffisance n'est pas couverte par le fond de roulement (FR).

**- Les besoins de financement liés à l'innovation :**

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

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

Pour arriver à satisfaire l'ensemble des besoins cités ci dessus, on distingue généralement deux grandes sources de financement ; des financements dont l'origine est interne qui proviennent des fonds propres de la société, et des financements dont l'origine est externe, qui proviennent principalement des organismes financiers.

**3-1- Les sources de financement internes**

Toutes les PME peuvent recourir à leurs moyens propres et à ceux de leurs associés ou dirigeants pour financer partiellement ou totalement leurs besoins en équipement ou en fonds de roulement, ceux-ci constituent le financement interne qui concerne essentiellement les modes suivants :

***3-1-1- L'autofinancement :***

Dans une entreprise, les bénéfices après impôts sont utilisés de deux façon: une partie de ces bénéfices est distribuée aux actionnaires sous forme de dividendes, l'autre partie est conservée par l'entreprise, reprise pour investir, c'est l'autofinancement.

**3-1-2- Les cessions d'actif immobilisé :**

De manière occasionnelle, l'entreprise peut obtenir des ressources en cédant une partie de ses actifs immobilisés. La ressource est alors tirée de la plus value de cession après impôt. Cette cession peut résulter d'un renouvellement d'immobilisation ou d'une volonté stratégique de l'entreprise de se désengager d'activités jugées non prioritaires.

En effet, alléger l'actif immobilisé doit être une démarche systématique, non seulement parce que cela procure des nouvelles ressources pour s'adapter et répondre aux besoins du marché, mais aussi pour améliorer sa rentabilité économique, améliorer le taux de rotation de l'actif.

**3-1-3- Les cessions bail (lease-back) :**

Opération voisine du crédit bail, le lease-back est un système par lequel une entreprise cède des immobilisations à une société de crédit-bail pour le relouer ensuite.

Outre une amélioration de sa trésorerie, le lease-back permet à l'entreprise cédante de récupérer des fonds et d'alléger sa structure financière, mais l'oblige par ailleurs à s'engager envers l'acquéreur sur la durée de la location et le montant des loyers.

**3-1-4- Les prélèvements sur le fond de roulement (F.D.R) :**

Lorsque le fond de roulement d'une affaire est supérieur à ses besoins d'exploitation (trésorerie excédentaire), l'entreprise peut en prélever certaines sommes pour réaliser des investissements supplémentaires.

Ces retraits de fonds doivent être opérés sans préjudice de l'équilibre financier et n'entraînent pas, notamment, un déficit de trésorerie au delà de ce qui est raisonnable et généralement admis.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Les prélèvements sur F.D.R qui ne sont pas réalisés de manière raisonnable peuvent engendrer des difficultés financières et commerciales et amener le banquier à exiger des mesures de redressement.



**3-1-5- Le recours aux associés :**

Le recours aux deniers des associés est un procédé plus courant dans la vie de l'entreprise. Ce recours se présente sous plusieurs formes, soit lors de la création de l'entreprise ou lors de l'exploitation. Il prend deux formes essentielles :

- L'augmentation du capital : soit en numéraire, soit en nature et incorporation de réserves, soit par conversion de dette.
- Les apports en compte courant associés : Les apports que réalisent les actionnaires en comptes courants sociaux peuvent être assimilés à des prêts qu'ils accordent à leur propre société. Il s'agit d'une source de financement fréquemment utilisée par les PME en raison de ses nombreux avantages juridiques, financiers ou fiscaux. Puisque cette opération ne nécessite ni paiement du droit d'enregistrement, ni formalités, les fonds apportés peuvent être retirés, par ailleurs, à tout moment<sup>20</sup>.

**3-2- Les sources de financement externes**

Dans un monde globalisé, où la concurrence est devenue très rude entre les entreprises, où les crédits clients sont nécessaires pour s'accaparer de nouvelles parts de marché, et où le développement des marchés financiers est extraordinaire, l'entreprise doit trouver des sources de financement pour son cycle d'exploitation et chercher à optimiser les coûts liés à ces financements. L'insuffisance des capitaux propres se manifeste lors de la réalisation des événements importants dans la vie de la PME tels que des projets d'investissements ou restructurations diverses. Le financement de ces opérations nécessite couramment un apport important de capitaux propres car d'une part les ressources d'autofinancement, si elles existent, ne leur permettent pas de faire face à leurs besoins financiers et d'autre part les associés sont incapables d'apporter les fonds nécessaires. L'appel à l'extérieur, tel que le secteur bancaire, le marché financier et à d'autres moyens de financement, pour une augmentation des fonds propres apparaît comme une fatalité à l'égard de l'insuffisance des sources internes de financement.

---

<sup>20</sup> Fiscalement, cette rémunération est considérée comme une charge déductible du résultat imposable.

**3-2-1- Le financement bancaire des crédits d'exploitation :**

Les crédits d'exploitation (ou crédit à court terme) financent l'actif circulant du bilan et dont la durée est généralement d'une année ou deux. Le remboursement de ces derniers est assuré par les recettes d'exploitation.<sup>21</sup>

On distingue deux grandes catégories de crédit d'exploitation :

- *Les crédits par caisse* : qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux.
- *Les crédits par signature* : qui n'engagent que la signature du banquier (la banque ne décaisse qu'en cas de défaillance du client).

**3-2-1-1- Les crédits par caisse :**

**a) *Financement global des actifs circulants* :**

❖ *La facilité de caisse* :

La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalages entre des dépenses et ces recettes.

Le caractère essentiel de la facilité de caisse est sa très courte durée (quelques jours par mois). Bien qu'il puisse être accordé pour une année, ce concours se caractérise donc par des utilisations brèves et successives. Un compte assorti d'une facilité de caisse peut présenter des positions créditrices comme il peut présenter des positions débitrices.

Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaire réalisé par la société<sup>22</sup>.

❖ *Le découvert* :

Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fond de roulement dépassent les possibilités de ses fonds de roulement.

---

<sup>21</sup> La préoccupation essentielle du banquier porte sur la structure financière de l'entreprise et sa solvabilité à court terme. Les ratios de structures sont alors les principaux outils avec lesquels il conduit son analyse.

<sup>22</sup> La Banque d'Algérie exige un plafond de 15 jours du chiffre d'affaires pour les facilités de caisse octroyées aux entreprises

Ce concours est considéré comme le plus sollicité et le plus utilisé par les entreprises de petites tailles (PME), qui se retrouvent souvent avec des décalages entre l'encaissement des clients et le règlement de leurs fournisseurs.

Le montant du découvert est fonction du chiffre d'affaires réalisé par l'entreprise, de sa structure financière, de son activité et de la confiance du banquier sur les engagements des dirigeants.

❖ *Le crédit relais :*

Le crédit de relais accompagne généralement une opération d'investissement : il permet à l'entreprise de couvrir immédiatement une fraction importante.

Il est destiné à permettre à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir soit de la cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce) soit d'une opération financière (augmentation de capital).

❖ *Le crédit de compagne :*

Le crédit de compagne permet aux exploitations agricoles (saisonniers) de faire face aux dépenses qui sont étalées sur toute l'année alors que les recettes sont concentrées sur une courte période de l'année.

Le plan de financement de l'entreprise pourra permettre au banquier de faire une idée quant aux chances de réussite de la compagne et du remboursement du crédit.

❖ *L'avance sur facture :*

L'avance sur facture est un crédit par caisse consenti aux sociétés bénéficiant d'une ligne d'avances et ce contre remise de factures visées par des administrations.

Le montant de ces avances représente un pourcentage du montant global de la facture.

**b) *Financement des valeurs d'exploitation:***

❖ *L'avance sur marchandises :*

L'avance sur marchandise est un crédit par caisse qui finance un stock, ce financement est garanti par des marchandises remises en gage au banquier.

- *Financement par crédit non mobilisable :*

De telles avances portent beaucoup plus souvent sur des matières premières, que sur des produits finis.

Le banquier prévoit une marge (quotité) entre le crédit consenti et la valeur du gage qui lui est remis. L'importance de la marge est fonction de la marchandise remise en gage et du secteur d'activité de la société.

- *Financement par escompte du Warrant :*

Le warrant est un effet de commerce revêtu de la signature d'une personne (ou entité financière) qui dispose, en garantie de sa signature et dans des magasins généraux, des marchandises dont elle n'a pas l'utilisation immédiate.

Les magasins généraux, tiers détenteurs des marchandises délivrent en représentation des ces stocks, un récépissé énonçant les noms, profession, domicile du déposant ainsi que la désignation de la marchandise déposée, et un « bulletin de gage », appelé warrant où son portés le montant de la créance garantie (en capital et intérêt), la date de l'échéance, les noms et domiciles des créanciers. L'ensemble constitue un récépissé warrant.<sup>23</sup>

Le récépissé est représentatif d'une marchandise : il constitue le titre de propriété de la marchandise et ne saurait être considéré comme un effet de commerce. Le warrant est un billet à ordre garanti par une marchandise.

Le propriétaire qui met en gage sa marchandise remet le warrant à son créancier mais conserve le récépissé. La marchandise peut être vendue par endossement du seul récépissé, mais le nouveau propriétaire sait que celle-ci est grevée d'un gage puisque le warrant ne lui est pas remis.

Pour possession de la marchandise, il devra s'acquitter du prix du warrant. De son côté, le warrant peut circuler par endossements, comme un simple billet à ordre. Il peut être escompté auprès du banquier.

Les magasins généraux ne peuvent se dessaisir de la marchandise qu'en exigeant un justificatif de remboursement de la dette.

---

<sup>23</sup> Les deux titres sont joints, mais peuvent être détachés l'un de l'autre.

A l'échéance, le porteur du warrant le présente au souscripteur pour paiement. A défaut de règlement du montant du warrant, le porteur de celui-ci peut faire vendre la marchandise aux enchères publiques.

**c) *Financement du poste « clients »:***

❖ *L'escompte commercial :*

L'escompte est une opération qui consiste pour un banquier à acheter un effet de commerce avant son échéance moyennant une rémunération.

Son objectif est de faire bénéficier le client d'une rentrée de fonds avant l'échéance pour faire face à des besoins de trésorerie.

**3-2-1-2- Les crédits par signature (le cautionnement) :**

Le cautionnement est le contrat par lequel une personne appelée caution s'engage à l'égard d'un créancier à exécuter l'obligation de son débiteur au cas où il ne l'exécuterait pas lui-même. En se portant caution, c'est-à-dire en engageant leurs signature, les banques mettent à la disposition des entreprises des crédits utilisés couramment dans de multiples domaines, ces cautions peuvent être classées en deux catégories ; des cautions liées à la couverture du besoin en fonds de roulement, et des cautions liées au financement de l'investissement.

Ces crédits n'entraînent pas, en principe, de sortie de fonds. La banque fait seulement bénéficier l'entreprise cliente de la qualité de sa signature en se portant caution de sa solvabilité. Du fait de sa signature, le banquier ne peut plus se dégager comme il pourrait le faire pour un crédit par caisse.

Avant de signer un acte de cautionnement, il doit donc apprécier la solvabilité de l'entreprise, s'assurer qu'elle est en mesure de respecter la réalisation de son contrat.

Nous citons ci-dessous quelques types de crédits par signature :

❖ *Obligation cautionné « Douane » :*

Au terme des délais obtenus dans le cadre d'un crédit d'enlèvement, l'opération de règlement des droits de douane dénoue :

- Soit par un paiement au comptant des droits dus ;

- Soit en reportant une nouvelle fois le règlement de ces droits pour une période de quatre mois, en souscrivant une obligation cautionnée de douane (traite), dûment signée par la banque en tant que caution.

Au terme de ce délai supplémentaire, la banque est tenue de payer, en cas de défaillance du client.

❖ *Caution pour admission temporaire :*

Les marchandises importées destinées à la réalisation de travaux dans le cadre d'un marché qui nécessitent d'être réexportées dans un délai prédéterminé (06mois) sont admises en suspension de droits de douane, sur présentation d'une caution bancaire appelée « caution pour admission temporaire ».

Cette caution évite donc de décaisser des droits dans l'attente de la réexportation de la marchandise ou des équipements.<sup>24</sup>

❖ *Caution de soumission :*

La caution de soumission est une caution bancaire qui couvre l'engagement d'une entreprise à accomplir une formalité.

❖ *Caution de bonne exécution :*

La caution de bonne exécution garantie à l'administration qu'une entreprise à les moyens techniques et financiers de mener à bien le marché pour lequel elle à été déclarée bénéficiaire.

❖ *L'aval :*

L'aval 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.

En principe, l'aval indique pour le compte de qui il est donné. A défaut de cette indication, il est réputé être donné :

- Pour le compte du tireur, s'il s'agit d'une lettre de change ou d'un chèque.

---

<sup>24</sup> Dans le cas où il n'y a pas de réexportation ou seulement une réexportation partielle de la marchandise, la banque est tenue de payer au titre de son engagement

- Pour compte du souscripteur, s'il s'agit d'un billet à ordre.

### ***3-2-2- Le financement bancaire des crédits d'investissement :***

Les crédits d'investissement (ou crédits à moyen et long termes) financent l'actif immobilisé du bilan. Le remboursement de ces crédits est assuré essentiellement par les résultats dégagés par l'entreprise.

La durée d'un crédit d'investissement à moyen terme est de deux à sept ans. Au delà commence le crédit d'investissement à long terme (crédit qui dépasse que rarement les 20 ans).

Octroyer un crédit d'investissement c'est s'associer à l'entreprise pour une longue durée. Les facteurs humains et économiques revêtent alors une importance beaucoup plus grande que pour les crédits d'exploitation.

Dans ce sens, la mission du banquier doit se reposer sur une étude bien détaillée de la rentabilité de l'entreprise.

#### **3-2-2-1- Le crédit à moyen terme :**

Le crédit à moyen terme d'investissement s'inscrit dans la fourchette deux ans/sept ans. Il est essentiellement accordé pour l'acquisition de biens d'équipement amortissables entre quatre et dix ans.

Ce type de crédit permet, de financer non seulement le matériel et l'outillage, mais aussi certaines constructions de faibles couts dont ont besoin les sociétés industrielles.

L'octroi d'un crédit à moyen terme entraine le paiement des intérêts sur le crédit qui ne sont décomptés qu'au fur et à mesure de son utilisation.

Ces crédits sont distribués par les banques de dépôts qui octroient les crédits sur la base des ressources constituées en grande partie de dépôts à vue.

#### **3-2-2-2- Le crédit à long terme :**

Le crédit à long terme s'inscrit dans la fourchette huit ans/vingt ans. Il finance les immobilisations lourdes, notamment les constructions.

Les crédits à long terme se distribuent généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des banques d'affaires, banques de crédit à moyen et long termes.

Le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunts, provenant notamment d'émission obligataire.

### **3-2-2-3- Le leasing :**

Le crédit bail est un contrat de location assorti d'une promesse de vente.

On distingue deux grandes sortes de leasing : le leasing mobilier et le leasing immobilier.<sup>25</sup>

- *Le leasing mobilier* : il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien.<sup>26</sup>
- *Le leasing immobilier* : il consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit bail immobilier, qui en demeure propriétaire.<sup>27</sup>

Conscients de l'importance du développement de ce mode de financement en Algérie, nous allons le traiter et l'analyser de près dans le deuxième chapitre.

### **3-2-3- Le financement bancaire du commerce extérieur :**

#### **3-2-3-1-Le financement des importations :**

Le financement des importations s'effectue par les modes cités ci-dessous :

- Le crédit documentaire.
- La remise documentaire.
- Le transfert libre.

Le transfert libre est un moyen de paiement qui nécessite une confiance absolue entre le vendeur et l'acheteur. L'importateur algérien qui bénéficie de cet instrument à l'avantage de payer son fournisseur à sa volonté, la banque n'engageant nullement sa responsabilité.

---

<sup>25</sup> Le leasing immobilier n'est pas encore autorisé en Algérie. Seul le leasing mobilier est opérationnel.

<sup>26</sup> Farouk BOUYACOUB, L'entreprise et le financement bancaire, Casbah éditions, 2000. Page 254.

<sup>27</sup> Idem Page 256.



Lorsque le vendeur ne fait plus confiance à l'acheteur, il utilise les autres instruments. Lorsque le vendeur doute de son client, mais fait confiance à la banque du client, il utilise la remise documentaire, la banque garantie ainsi l'encaissement en échange de la livraison de marchandise.

Dans le cas de perte de confiance entre acheteur et vendeur et entre vendeur et banque algérienne, on a recours au crédit documentaire qui est un moyen de paiement se faisant entre deux banques : celle de l'acheteur, qui est la banque émettrice, et une banque située dans le pays du vendeur qui notifie à ce dernier sa qualité d'argent de la banque émettrice.

Lorsque disparaît toute confiance, on utilise le crédit documentaire confirmé qui engage la Responsabilité des deux banques.<sup>28</sup>

En Algérie, le crédit documentaire a été imposé récemment par la loi de finance complémentaire 2009 pour le paiement des importations (Article 69 : LFC 2009)<sup>29</sup>. Ce dernier est connu depuis sa création en 1926, comme une facilité bancaire accordée aux opérateurs économiques pour réaliser leurs transactions commerciales internationales. C'est aussi un gage de sécurité pour toutes les parties du contrat.

**a) *Le crédit documentaire :***

« C'est l'acte par lequel une banque s'engage, pour le compte de son mandant, à payer au bénéficiaire un montant déterminé en un monnaie convenue, si ce dernier présente, dans un délai fixé, les documents prescrits ».<sup>30</sup>

L'importateur ou le donneur d'ordre demande à son banquier (ou banque émettrice) de procéder auprès de la banque de l'exportateur (ou banque notificatrice) à l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de cet exportateur (ou bénéficiaire).

---

<sup>28</sup> Abdelaziz BAGHIANI, LFC 2009 : le crédit documentaire pour freiner l'hémorragie des devises, El Moudjahid.com 09/09/2009. Page 3.

<sup>29</sup> L'article 69 stipule que le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire. Cela veut dire que, désormais, les autres modes de paiement internationaux, que sont le transfert libre et la remise documentaire, ne doivent plus être utilisés pour l'importation des biens.

Le second alinéa de l'article accorde aux autorités monétaires et au ministre chargé des finances une certaine marge d'interprétation. En cas de besoin, ces dernières prendront des dispositions complémentaires.

<sup>30</sup> Farouk BOUYACOUB, L'entreprise et le financement bancaire, Casbah éditions, 2000. Page 263.

Pour cette ouverture, le banquier de l'importateur (ou banque émettrice) s'engage à payer à l'exportateur qui reçoit dès l'expédition de la marchandise et pour autant que les conditions du crédit documentaire sont respectées (pas de réserves), l'argent correspondant à sa vente, contre remise des documents qui représentent cette marchandise (connaissance, lettre de voiture ou récépissé postal, police ou certificat d'assurance, certificat d'origine... etc.).

Notons que suite à l'application de ce mode de financement en Algérie, trois inquiétudes principales ont été exprimées par les organisations patronales :

- Augmentation des commissions : Pour les importateurs ces nouvelles dispositions léseraient les entreprises algériennes au profit des banques, surtout étrangères, et des fournisseurs étrangers.
- Prolongations des délais : Ils considèrent que le crédit documentaire implique une procédure qui exige des délais d'approbation et de notification/confirmation plus longs.
- Importance des coûts de la trésorerie : Cette procédure de paiement exige la mobilisation immédiate des ressources financières de l'entreprise créant des tensions sur son cash flow. L'entreprise doit provisionner obligatoirement l'engagement par signature pris par sa banque. Ceci réduira sa liquidité à court terme et augmentera son endettement qui, selon l'assise financière, pourrait devenir structurel par la suite, un tel opérateur aura recours au crédit bancaire plus souvent qu'auparavant, supportant ainsi un volume d'agios sensiblement plus important.<sup>31</sup>

C'est dans ce contexte, que la LFC 2011, à priori des mesures d'aides aux PME et ce dans le cadre de l'utilisation de la remise documentaire et le transfert libre.<sup>32</sup>

Le crédit documentaire peut être révocable ou irrévocable, confirmé ou non confirmé.

*b-1) crédit documentaire révocable :*

---

<sup>31</sup> Abdelaziz BAGHIANI, LFC 2009 : le crédit documentaire pour freiner l'hémorragie des devises , El Moudjahid.com 09/09/2009, page 1

<sup>32</sup> L'article 23 de la loi n° 11-11 du 18 juillet 2011, reconnaît la remise documentaire et le transfert libre (limité à 04 millions de DZD) comme modalités de paiement des importations des biens et services (utilisés dans le cadre de la production) en plus du crédit documentaire (toujours obligatoire pour les importations destinées à la vente en état.

C'est un crédit documentaire qui peut être, sur instruction de l'importateur, modifié ou annulé par la banque émettrice, en tout temps et sans notification préalable au bénéficiaire.

C'est donc une forme de crédit documentaire qui ne crée aucune obligation juridique de payer. L'annulation d'un tel crédit est toutefois sans effet si les documents ont déjà été honorés.

Cette formule n'est pratiquée qu'entre partenaires de confiance.

Aussi, si la mention irrévocable manque dans l'ordre d'ouverture, le crédit documentaire est considéré comme révocable.

*b-2) crédit documentaire irrévocable :*

Cette formule offre au vendeur l'avantage d'un engagement sans retour. Elle lui donne donc la certitude que sa marchandise lui sera payée, pour autant qu'il respecte, bien sur, les conditions du crédit documentaire.

Toute modification ou annulation par l'acheteur des conditions d'un crédit documentaire irrévocable exige l'accord préalable du vendeur. Si ce dernier veut lui aussi modifier ou annuler une ou des conditions du crédit, il doit avoir l'accord de l'acheteur et c'est à celui-ci que reviendra le soin de donner l'ordre de modification ou d'annulation à la banque émettrice.

La banque émettrice charge son correspondant bancaire de notifier le crédit documentaire irrévocable au bénéficiaire, soit en l'avisant simplement (crédit documentaire irrévocable non confirmé), soit en lui confirmant ce crédit (crédit documentaire irrévocable et confirmé).

*b-2-1- crédit documentaire irrévocable non confirmé :*

Dans le cas d'un crédit documentaire irrévocable non confirmé, le banquier de l'exportateur se contente de notifier à ce dernier le crédit documentaire irrévocable. Il n'est nullement tenu d'honorer les documents que lui présente le bénéficiaire et encore moins de suppléer une défaillance éventuelle du banquier de l'importateur.

Généralement, le bénéficiaire (exportateur) d'un crédit documentaire n'accepte cette formule que si les risques politiques et économiques sont minimes.

*b-2-2- Crédit documentaire irrévocable et confirmé :*

Lorsque la banque émettrice demande à la banque notificative de confirmer le crédit documentaire irrévocable, non seulement elle s'engage à payer le bénéficiaire, mais oblige également la banque notificatrice à payer les documents présentés par le bénéficiaire dans les délais prescrits.

Le bénéficiaire reçoit donc un double engagement : celui de payer à la banque émettrice mais aussi et surtout celui de payer à la banque notificatrice, plus prêt de lui. Il est évident que si cette confirmation est faite par la propre banque du bénéficiaire, cela renforce encore sa sécurité.

Les risques politiques et économiques, s'ils existent, ne sont pas éliminés, mais pris en charge par la banque notificatrice en lieu et place du bénéficiaire. C'est la raison pour laquelle il arrive que la banque notificatrice refuse de confirmer un tel crédit.

*b) La remise documentaire :*

C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants.

Le paiement à l'exportateur n'a lieu qu'après réception des sommes dues par la banque « remettante ».

Avec les documents d'expédition, la banque « remettante » transmet à son correspondant une traite tirée par le vendeur sur l'acheteur. Cette traite reflète les conditions de vente convenues. Elle peut être à vue ou à échéance.

Contre paiement de la traite ou contre acceptation de la traite, le banquier présentateur délivre les documents à l'acheteur. En cas de refus de paiement ou de refus d'acceptation, le banquier présentateur conserve les documents à la disposition de son mandat (l'exportateur ou son banquier).

Le risque encouru par l'exportateur est grand, puisqu'en expédiant sa marchandise, il ne possède aucune assurance que l'importateur le payera.

L'encaissement documentaire repose donc sur une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur.

**c) Le transfert libre:**

Le transfert libre est le moyen le plus rapide et le moins coûteux pour le règlement des opérations de commerce extérieur car il suppose l'existence de rapports de confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, il est très utilisé par les maisons mères et leurs filiales pour les mises à disposition et les règlements courants.<sup>33</sup>

**3-2-3-2-Le financement des exportations :****a) Les crédits fournisseurs :**

Ce sont des crédits faits par des fournisseurs à des importateurs installés à l'étranger.

La durée de ces crédits va jusqu'à sept ans lorsqu'il s'agit de moyen terme et dix ans lorsqu'ils s'inscrivent dans le long terme.

Ces crédits sont garantis par des organismes spécialisés, tels la COFACE en France, HERMES en Allemagne ou encore la SACCE en Italie. Ces organismes délivrent des polices d'assurance-crédit aux banquiers et aux établissements financiers prêteurs.

Généralement, ces compagnies d'assurance couvrent les risques politiques, monétaires et les risques liés aux catastrophes naturelles et de non transfert.

**a-1) Les crédits fournisseurs à moyen terme :**

Se sont des crédits spécifiques, adaptés à un contrat donné.

Un plan de financement du marché, établi en fonction des perspectives de dépenses et de rentrées dans le cadre du contrat commercial, détermine le besoin de crédit (de préfinancement notamment).

**a-2) Les crédits fournisseurs à long terme :**

Ces crédits financent les exportations de gros équipements, d'usines complètes, ou encore des grands chantiers à l'étranger.

**b) Les crédits acheteurs :**

---

<sup>33</sup> Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de 04 millions de dinars pour la même entreprise.

Ce sont des crédits faits par les banques aux importateurs étrangers ou aux banquiers des ces importateurs.

Le crédit acheteur est un prêt direct consenti à un acheteur installé dans un pays « A » par la banque d'un pays « B ». Cette banque comptant le fournisseur local, à la réception, par l'acheteur du pays « A », des équipements ou matériels commandés.

La durée d'un crédit acheteur varie entre 18 mois et 10 ans.

Ces crédits sont également garantis par les organismes spécialisés d'assurance.

#### ***3-2-4- Le financement islamique :***

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 financées.

Le système bancaire islamique s'organise autour de trois principes fondamentaux :

- Interdiction d'une fixation de taux d'intérêts.
- Partage du profit ou des pertes résultant d'investissements.
- Promotion des investissements productifs, créateurs de richesse et d'emplois.

Ce système a pour objectif de participer au développement économique en mobilisant des ressources au niveau national et international, pour les affecter au financement de projets ou d'activités rentables et conformes à la Chari 'à islamique.

Les opérations de financement accordées par les banques islamiques revêtent les formes ci-dessous :

##### **3-2-4-1-Le financement à court terme :**

Le financement à court terme est consenti, au niveau des banques classiques, sous formes de facilité de caisse, de découvert, des lignes d'escompte, d'avances sur marchandise, etc.

Le taux d'intérêt dans ce cas est appliqué sur les débits en compte courant.

Dans les banques islamiques, les financements à court terme sont réalisés sous les formes suivantes :

a) *Financement par mourabaha :*

*La mourabaha* consiste en l'achat au comptant, par la banque, des matières premières, des marchandises, ou des équipements dont à besoin le client, suivi d'une vente au même client avec paiement à terme, cette vente est assorti d'une marge bénéficiaire négociée à l'avance entre les deux parties.

Le financement par *la mourabaha* englobe les opérations du commerce intérieur et extérieur.

La durée de financement varie entre six et vingt quatre mois.

b) *Financement par salam :*

C'est une forme de préfinancement de l'activité d'une entreprise. Le contrat *salam* engage 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.

c) *Financement par istitna'a :*

Ce type de financement repose sur un contrat passé entre la banque et l'entreprise, au terme duquel la banque s'engage à réaliser, pour le compte de son client, un ouvrage, moyennant une rémunération constituée du prix de revient de l'ouvrage majoré d'une marge bénéficiaire.

**3-2-4-2-Le financement à moyen terme :**

Dans les banques classiques, le montant du crédit à moyen terme est mis à la disposition du client par virement en compte courant. Le taux d'intérêt est fixé d'avance.

Dans les banques islamiques, le crédit à moyen terme peut prendre deux formes distinctes :

a) *Financement par bai mouadjal :*

La banque achète au comptant les équipements et matériels au fournisseur et les revend à terme au client (moyennant un profit), selon des modalités de paiements et un calendrier convenus d'avance.

b) *Financement par idjar (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 de la durée de location. A l'issu du versement de la totalité du loyer, le client devient propriétaire du matériel ou des équipements ainsi loués.

**3-2-4-3- Le financement à long terme :**

Dans les banques classiques, et comme pour le crédit à moyen terme, le montant du crédit à long terme est viré dans le compte courant du client. Le taux d'intérêt est fixé à l'avance entre les deux parties.

Dans les banques islamiques, le financement à long terme se fait sous les formes citées ci-dessous :

a) *Financement par idjar ou bai mouadjal :*

Le financement par *idjar* ou par *bai mouadjal* repose sur les mêmes principes que ceux énoncés dans le cadre du financement à moyen terme. Il est consenti pour une période négociée qui est supérieure à cinq ans.

b) *Financement par moudharaba :*

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.

L'opération consiste donc, pour la banque islamique, à participer à la réalisation d'un projet en fournissant à des professionnels les capitaux nécessaires.

Le projet doit être viable et justifier d'une bonne rentabilité économique et financière.



c) *Financement par el moucharaka :*

La *moucharaka* est une forme courante de participation de la banque islamique :

- Au capital de l'entreprise.
- A la gestion de l'entreprise ainsi financée, par le biais de son représentant au conseil d'administration ou autre organe de gestion.

La *moucharaka* peut être constante ou dégressive.

*c-1- moucharaka daima (participation constante) :*

La banque islamique est actionnaire dans un projet ou une entreprise en activité, et reçoit des dividendes au prorata de sa participation.

*c-2- Mocharaka moutanakissa (participation dégressive) :*

La banque islamique participe au capital d'entreprises existantes ou à créer, et reçoit annuellement une part des bénéfices, proportionnellement aux fonds investis. Le promoteur utilise sa part de bénéfices pour rembourser progressivement la banque, sur une période déterminée à l'avance.

L'opération est clôturée lorsque le partenaire (promoteur) aura acquis l'intégralité des parts de capital détenues par la banque, et devient l'unique propriétaire de l'entreprise.

**3-2-5- Le financement via le marché boursier :**

On peut définir la bourse comme « un lieu de rencontre et d'échange entre une offre et une demande de capitaux à long terme dont le support est représenté par une valeur mobilière ».

Le financement direct sur le marché des capitaux ouvre des nouvelles portes aux PME. En effet il leur permet d'avoir des fonds propres plus importants sans intérêts ni contraintes de remboursement (financement gratuit), ce qui réduit leur dépendance vis-à-vis des banques et en même temps, diminue leur vulnérabilité aux cycles économiques, ainsi il leur permet aussi d'acquérir une image saine, transparente et moderne, qu'elles pourraient utiliser pour se valoriser sur le marché national et international.

Toutefois, ce choix présente aussi des contraintes. En effet, l'introduction en bourse exige de tout faire pour, non seulement être éligible mais séduire le marché, intéresser les investisseurs en leur offrant du papier de bonne qualité avec des rendements intéressants, chose qui n'est pas aisée.

Il y a aussi des préalables à toute introduction avant de prétendre et tirer profit et lever des ressources financières à moindre coût et sans garantie ; qui touchent essentiellement l'organisation juridique (ajustement des statuts pour se conformer aux dispositions légales relatives à l'appel public à l'épargne), comptable (certification des comptes) et la gestion de l'entreprise.

#### **4- L'appui de l'état pour aider à combler le déficit de financement des PME**

Les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle important vis-à-vis du soutien apporté au secteur des PME.

Les mesures prises par les pouvoirs publics pour promouvoir les PME doivent prendre plusieurs formes :

- La recherche d'un fonctionnement efficace des marchés, tout en incitant le secteur privé à jouer un rôle actif dans le financement de ces entreprises, pour arriver à cela le système bancaire doit être réformé dans le respect des nouveaux principes de marché.
- La communication : les pouvoirs publics peuvent s'efforcer de mieux faire connaître aux entrepreneurs la palette d'options de financement dont ils disposent auprès des établissements financiers et à mieux se préparer à la gestion des investissements dont elles peuvent bénéficier. Certains éléments indiquent que les PME n'utilisent pas les programmes en place, ce qui laisse à penser qu'elles pâtissent du manque général d'informations qui caractérise les dirigeants de ce type d'entreprises.
- Les pouvoirs publics peuvent aider à encourager les différentes formes d'épargne institutionnelles, en mettant en place une réglementation souple.
- Les programmes de garantie de prêts : L'idée directrice de ces programmes est de reporter en partie sur le secteur public le risque lié à ces prêts. L'aide de l'état ne se manifeste pas au niveau du taux d'intérêt, mais plutôt au niveau des coûts qui doivent être assumés en cas de défaillance. La réussite d'un tel

programme suppose donc que ses responsables parviennent à minimiser le nombre de défaillances, tout en consentant des prêts aux entreprises qui ne pourraient pas en obtenir aux conditions du marché.

- les pouvoirs publics doivent veiller à la mise en place de dispositifs d'assurance gérés par le secteur privé pour les prêts aux PME innovantes. Les autorités peuvent encourager la création d'associations de petites entreprises pouvant fournir une assurance (ou une garantie) sur les prêts bancaires consentis à leurs membres. Ces associations permettraient de répartir les risques découlant des prêts aux PME entre un grand nombre de leurs membres.

- les pouvoirs publics peuvent améliorer la transparence des activités des entreprises et cela en contribuant au règlement des problèmes d'asymétries d'information entre emprunteurs et établissements financiers.

- les pouvoirs publics doivent améliorer l'information sur la solvabilité des emprunteurs potentiels, en promouvant la mise en place d'agences de renseignements commerciaux et en aidant les PME à préparer des plans d'entreprises et des prévisions financières.

## **Conclusion**

En dépit des efforts incitatifs en termes d'encadrement institutionnel, d'aide publique, de réglementation et de mise à niveau en faveur des PME en Algérie, ces dernières présentent toujours des structures économiques, financières et organisationnelles fragiles laissant suggérer que les efforts de promotion de la PME entrepris par l'État, depuis le début des années 90, n'ont pas abouti à un décollage significatif.

Une des hypothèses formulées pour expliquer cette situation est que ;

La PME algérienne n'a pas bénéficié d'une politique globale de promotion, puisque, les mesures et les programmes établis ne sont pas articulés à une vision à long terme. De même, la pluralité des acteurs institutionnels et leur dispersion concourt à rendre le dispositif public d'appui à la promotion de la PME peu clair, il n'y a ni coordination ni vision d'ensemble. L'esprit d'entreprise est encore faible et fragile.

Ces entreprises subissent des barrières spécifiques à l'entrée et à leur croissance qui rendent indispensable la mise en place de politiques spécifiques pour encourager leur développement.

Pour être opérationnelles, ces politiques doivent assurer l'interface entre les tendances générales de la politique économique (ouverture, stabilisation, croissance, etc.) et les besoins propres à ce secteur en procédant, à l'application des mécanismes d'incitation pour les entreprises, à la hiérarchisation des buts et à l'évaluation fréquente des performances à la fois des outils utilisés et des firmes aidées.

C'est pour cela, qu'une accélération des réformes structurelles est nécessaire, principalement dans le domaine des banques, le système fiscal, l'environnement des entreprises, et d'autres domaines (justice, sécurité, administration ...) ce qui affirme le rôle que doit jouer la politique dans l'influence des décisions étrangères relatives aux investissements.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> M. BOUAZZOUNI, Le financement international des économies en développement : cas de l'Algérie, Le Phare, N° 121, Mai 2009. Page 50.

# Chapitre II

Le leasing : le nouveau mode  
de financement

## **Chapitre II : Le leasing : le nouveau mode de financement**

### **Introduction**

Selon les économistes et financiers algériens avertis de la sphère économique algérienne, le leasing est un nouvel instrument de financement qui mérite d'être traité et analysé de près.

Ce produit a fait l'objet de mesures fiscales et juridiques en faveur des établissements de crédit.

La formule du leasing s'adresse aux preneurs en mesure de rembourser un prêt plus important sur une période plus longue.

Le leasing intéresse ceux pour qui les produits de crédit micro financiers classiques ne sont plus adaptés, et qui ont le potentiel pour accroître leur production et la qualité de leurs produits en utilisant un équipement plus sophistiqué.

## **Section 1 : Principes fondamentaux du leasing**

### **1- Définition du leasing**

« *Le leasing est défini comme une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers ou par les sociétés de leasing légalement habilitées pour financer les opérations économiques afin d'acquérir des biens meubles ou immeubles en vertu d'un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire* ». <sup>35</sup>

Donc le principe du leasing est simple ; l'entreprise ayant besoin d'un bien en formule la demande auprès d'une société de leasing, qui achète le bien déterminé et le lui loue pendant une période donnée. Le leasing peut concerner du matériel (leasing mobilier) ou des biens immobiliers (leasing immobilier).

La durée du contrat est en général fixée en fonction de la durée d'amortissement fiscale du bien. A la fin du contrat de leasing, l'entreprise a la possibilité, soit d'acquérir le bien sur la base d'un prix prédéfini dans le contrat (la valeur résiduelle du bien), soit de rendre le bien, soit de continuer à le louer à un loyer revu à la baisse.

La société de leasing reste le propriétaire du bien pendant toute la durée de la location et jusqu'au règlement éventuel de la valeur résiduelle du bien. L'entreprise utilisatrice doit faire assurer le bien et le maintenir dans un état correct pendant toute la durée du contrat.

#### **1-1-Définir le leasing par rapport à la location simple, la location vente, et la vente à tempérament :**

Le leasing se distingue des autres formes de location par l'existence d'une promesse unilatérale de vente consentie dès l'origine du contrat par le bailleur et le locataire.

- La location simple : Il s'agit d'un simple contrat commercial de location, incorporant généralement, outre la mise à disposition du matériel en plus d'autres services y relatif comme par exemple l'entretien du matériel.

Le leasing se démarque de la *location simple*, qui n'est pas assortie d'une promesse de vente.

- La location vente : Il s'agit d'un contrat de location avec l'engagement du bailleur à acquérir le matériel dès la conclusion du contrat.

---

<sup>35</sup> Naceur HIDEUR, « le leasing en Algérie », Premières assises nationales du crédit bail, 14 mai 2002.

Le leasing se démarque de la **location vente** du fait de la faculté du locataire à lever l'option ou à ne pas le faire, c'est-à-dire se rendre propriétaire du bien. Il peut choisir soit de restituer le bien à la société bailleuse, soit reconduire la location pour une nouvelle durée.

- La vente à tempérament : Il s'agit d'un contrat par lequel la propriété du bien est transférée à l'acheteur dès signature du contrat de vente contrairement au leasing où la propriété du matériel ne sera transférée au locataire que si ce dernier lève l'option d'achat en fin de contrat.

Le leasing se démarque de la **vente à tempérament** où le transfert de propriété est immédiat

## **2- Historique**

L'histoire du 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, était la première société de leasing aux états 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 (sociétés de leasing). En 1962 ce mode de financement est arrivé en France où il prend le nom de « crédit bail ».

Peu de temps après, en 1965, le leasing est introduit au Maroc à l'initiative conjointe de la Banque de Paris et des Pays-Bas (dans le cadre de réutilisation de la part locale de l'indemnité de rachat par l'Etat marocain de l'Energie électrique du Maroc et des chemins de fer du Maroc) et de la 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 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 le leader du leasing en Tunisie.<sup>36</sup>

Créée à l'initiative de la Société tuniso-saoudienne d'investissement et de développement (STUSID), avec la participation d'institutions tunisiennes et étrangères. Elle intervient à la fois dans le leasing mobilier (camions, autobus, automobiles, matériel de travaux publics, matériel médical, équipements industriels, etc.) et dans le leasing immobilier (acquisitions ou construction de bureaux, de cabinets, de cliniques, d'ateliers, de dépôts ou d'usines).

Quant à 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 10 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 appropriés.

La Salem SPA créée en 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.<sup>37</sup>

### **3- Les caractéristiques d'une opération de leasing**

#### **3-1- Les parties du contrat :**

Une opération de leasing comporte trois intervenants :

- Le fournisseur du matériel
- Le locataire du matériel (le crédit preneur)
- Le bailleur du matériel (le crédit bailleur)

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

---

<sup>36</sup> Elle dispose de 20% de parts de marché. En 2006, elle a créé MLA (Maghreb Leasing Corporation).

<sup>37</sup> La Banque Al Baraka est la première banque à utiliser le leasing comme mode de financement des investissements depuis 1993, et ce grâce à sa compatibilité avec les principes de la Charia islamique.

**3-1-1- 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 d'exécuter le contrat et de payer les loyers, lors même le matériel ne serait pas le mieux adapté à son usage.

**3-1-2- 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.

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.<sup>38</sup>

**3-1-3- 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 :

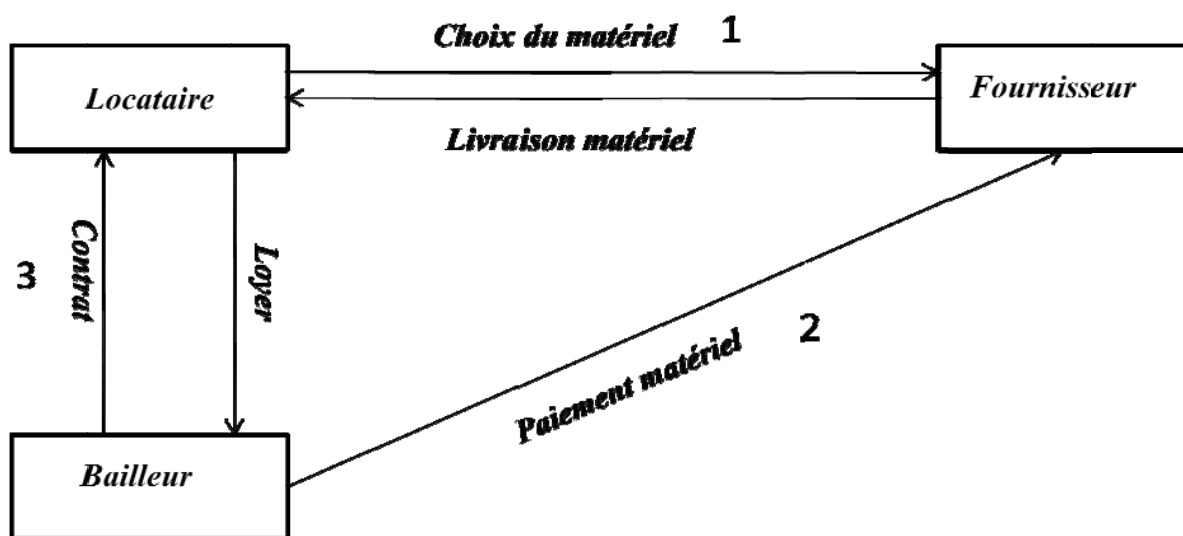
---

<sup>38</sup> 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 des les récupérer ou non au locataire à travers les loyers.

- 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 locataire.<sup>39</sup>



Source : PHILIPPOSIAN Pascal, Le crédit bail et le leasing, édition SEFI, 1998.

<sup>39</sup> PHILIPPOSIAN Pascal, LE CREDIT-BAIL ET LE LEASING, Edition SEFI, 1998. Page 32

**3-2- Le droit de propriété :**

Le droit de propriété est un élément fondamental qui distingue le leasing d'une opération de crédit classique.

Puisque le bailleur est l'acquéreur du matériel au début de l'opération, il en demeure propriétaire pendant toute la durée de l'opération, ce qui veut dire que le locataire n'a aucun droit juridique sur le matériel.

**3-3- Les obligations du locataire :**

Le matériel étant la sureté ultime du bailleur pour le paiement des sommes qui lui sont dues, il en découle normalement que de nombreuses obligations sont mises à la charge du locataire en ce qui concerne l'entretien et la conservation du matériel. En effet, en cas de défaillance du locataire, il convient que le bailleur puisse récupérer un matériel entretenu conformément aux usages en vigueur, de façon à pouvoir procéder à sa revente dans les meilleures conditions possibles.

Parmi les obligations figurant à la charge du locataire, nous retiendrons principalement :

***3-3-1- L'entretien du matériel :***

Les obligations de l'entretien du matériel sont mises à la charge exclusive du locataire.

La raison de cette exigence concernant l'entretien et l'éventuelle souscription d'un contrat de maintenance, réside dans le fait que le matériel est propriété du bailleur pendant toute la durée du contrat. En conséquence, dans l'éventualité où le bailleur devrait récupérer le matériel pour le relouer ou le revendre, le bailleur souhaite disposer d'un matériel en parfait état de fonctionnement compte tenu de son âge et de son utilisation.<sup>40</sup>

***3-3-2- L'assurance :***

L'assurance du matériel est un point crucial pour le bailleur elle recouvre deux réalités différentes :

- La perte ou la destruction du bien.

---

<sup>40</sup> Outre l'obligation d'entretien du matériel, le locataire a une obligation d'information du bailleur sur tous les incidents de fonctionnement du matériel.

- La responsabilité du bailleur.

Puisque le matériel est la propriété du bailleur, il s'assurera qu'il est convenablement assuré contre tout dommage.

La police d'assurance devra prévoir le versement d'indemnités égales à la somme des loyers restants à percevoir au jour du sinistre, et non le versement d'indemnités égales à la valeur vénale du bien assuré.

Dans ce sens, le bailleur souhaite, en cas de sinistre, récupérer une somme égale aux loyers restant dus, et non une somme égale à la valeur vénale du bien qui est généralement inférieure.

### ***3-3-3- Le paiement des loyers :***

C'est le remboursement des sommes prêtées par le bailleur, selon un échéancier du remboursement convenu au départ de l'opération.

Le loyer comporte ainsi une part de remboursement du montant du matériel prêté, et une part des intérêts calculés sur le capital aux taux convenus.

Le montant du loyer réglé par le locataire dépend de plusieurs facteurs :

- ***La durée de l'opération*** : plus la durée est longue, et plus les loyers sont faibles.
- ***La valeur résiduelle appliquée à l'opération*** : plus celle-ci sera élevée, et plus les loyers seront faibles.
- ***Cout des ressources*** : la société bailleuse doit inclure le cout de ces ressources, ceci peut varier d'une société à une autre. C'est pour cela que les loyers doivent être suffisamment élevés pour couvrir ces couts.
- ***Types d'actifs et risque d'obsolescence*** : le montant des loyers tient compte du type d'actif loué, de son amortissement économique et du risque d'obsolescence. En se spécialisant, la société financière peut réduire les risques associés liés à la dévaluation du bien.

- ***Les couts de prestations de services et de maintenance*** : lors d'une opération de leasing, la société bailleuse peut proposer la maintenance pour le matériel loué, en ajoutant un cout supplémentaire qui est alors répercuté dans les loyers.<sup>41</sup>

La principale obligation qui pèse sur le locataire est le paiement des loyers ainsi que toutes autres sommes mises à sa charge : assurance, maintenance...etc., et ce pendant toute la durée du contrat.

Généralement, la durée de leasing se rapproche de la durée de l'amortissement fiscal du bien, mais ne se confond pas avec elle. Elle dépend en effet des conditions particulières d'utilisation du bien, telles que : nombre d'heures d'utilisation du bien, obsolescence technologique. De ce fait, un bien dont la durée d'amortissement est de 05 ans peut être financé par leasing avec une durée plus courte, et ce dans le but de suivre le cycle de vie du matériel et de permettre son remplacement lorsqu'il aura atteint son point d'obsolescence.<sup>42</sup>

Les loyers sont calculés sur une base locative qui comprend, outre le prix de l'acquisition hors taxe du bien, toutes les charges relatives à son transport, dédouanement... etc.

La TVA quant à elle, elle sera récupérée par le bailleur. Pour ce qui est de la TVA sur les loyers, elle est facturée en sus au locataire qui la récupère dans les conditions du droit commun.

Les loyers sont généralement linéaires, mais peuvent adopter un profil progressif ou dégressif.

L'obligation de paiement des loyers par le locataire est absolue et inconditionnelle. Elle ne saurait être affectée d'aucune exception. Pour dissuader le locataire de ne pas payer ses loyers, le bailleur stipule dans son contrat une pénalité fortement dissuasive.

---

<sup>41</sup> Dans le but d'assouplir le règlement du leasing pour les jeunes promoteurs, il existe une option pour la fréquence des versements, grâce à cet éventail, les sociétés de leasing peuvent adopter chaque contrat aux flux de trésorerie des clients. Ainsi, un micro entrepreneur peut souhaiter rembourser un loyer plus bas en début de contrat, et plus élevé vers la fin.

<sup>42</sup> PHILIPPOSIAN Pascal, Le crédit bail et le leasing, édition SEFI, 1998, page 39.

**3-3-4- La sous location :**

Il est interdit au locataire de sous louer le matériel objet du contrat de leasing sans l'accord préalable et écrit du bailleur.

Il est également interdit au locataire de nantir ou vendre le matériel, dont il n'est pas propriétaire.

**3-4- Les obligations du bailleur :**

En comparaison des obligations mises à la charge du locataire, les obligations du bailleur paraissent bien légères.

**3-4-1- La délivrance du matériel :**

Le bailleur a l'obligation de délivrer au locataire le matériel objet du contrat. La délivrance du matériel comprend les accessoires nécessaires à son fonctionnement.

Il est à noter qu'un retard dans la livraison du matériel, par rapport aux conditions prévues tant au contrat de leasing qu'au bon de commande, peut entraîner la résiliation du contrat d'achat et, par voie de conséquence, celle du contrat de leasing.

Le bailleur s'exonère de son obligation de livraison du matériel en faisant peser cette obligation sur le fournisseur. La bonne exécution de l'obligation de délivrance du matériel par le bailleur est constatée par la signature du procès verbal de réception du matériel signé par le locataire et le fournisseur.

**3-4-2- Le paiement du prix:**

Une fois le procès verbal de réception signé, le bailleur doit régler le prix du matériel au fournisseur, pour le montant convenu et selon les conditions du contrat de vente (ou du bon de commande).

Ainsi, les avantages financiers (remises, délais de paiement) négociés par le locataire avec le fournisseur sont intégralement transmis au bailleur. Le montant des loyers étant calculé sur le prix d'acquisition du matériel, le locataire retire ainsi les fruits de ses négociations commerciales avec le fournisseur.

En outre, le bailleur peut négocier d'autres avantages financiers complémentaires avec le fournisseur. Les gains ainsi réalisés seront soit répercutés dans le calcul des loyers, soit conservés par le bailleur dans le but d'augmenter sa marge sur l'opération.

**3-5- La valeur résiduelle :**

C'est le montant versé par le locataire à la fin de l'opération pour acquérir la propriété du matériel, si ce dernier lève l'option d'achat. D'une autre manière c'est le prix du matériel vendu par le bailleur au locataire.

***3-5-1-La détermination de la valeur résiduelle :***

Un élément fondamental de l'évaluation du risque d'une opération de leasing est la détermination du niveau de valeur résiduelle acceptable par le bailleur qui consiste en la détermination de la valeur du bien financé pendant toute la durée de l'opération et évaluer les possibilités de gains futurs pour le bailleur.

Il n'existe aucune méthode infaillible pour déterminer avec précision la valeur de revente d'un matériel dans le futur. C'est pour cela qu'il convient de mettre au point une grille d'analyse aussi rigoureuse que possible qui aura pour ambition d'éclairer les choix possibles en prenant en compte tous les facteurs possibles, et en les pondérant :

Parmi ces facteurs :

*a) Les facteurs relatifs au matériel :*

Ceci permet de mesurer la qualité du matériel financé, ainsi que celle du fournisseur du matériel. L'objectif est d'en déduire une durée de vie du matériel.

Parmi les points que le bailleur doit examiner :

- Les spécifications particulières du matériel : Le caractère non standard du matériel peut avoir un impact négatif très fort sur la valeur résiduelle. La revente de tels matériels sera extrêmement difficile. Le bailleur confronté à une telle situation devra porter une intention particulière quant aux possibilités de revente du matériel auprès des concurrents du locataire.
- Renommée du fournisseur, parts de marché : la réputation du fournisseur à une grande influence sur le marché de l'occasion. Cette dernière est fonction de la perception que les acheteurs en ont est influencée par l'histoire du fournisseur, ses réalisations passées, le positionnement marketing de ses produits et la publicité qu'il en fait.

Un autre élément d'appréciation important est la qualité du service après vente offert par le fournisseur car ce dernier peut peser lourd pour nuire à l'image de marque d'un fabricant.



- Présence du fournisseur : Dans un monde gouverné par le principe du « juste à temps », certains matériels nécessitent des interventions rapides. Il convient donc de s'assurer de la densité du réseau de maintenance du fournisseur sur le territoire national, de sa proximité du locataire. L'envoi des techniciens spécialisés et de pièces de rechange peuvent créer des délais qui seront eux-mêmes sources de conflits avec le locataire, multipliant ainsi les causes éventuelles de non paiement des loyers.
- Evolution technologique : En général les matériels dits de haute technologie (informatique, télécommunication ... etc.) se déprécient plus rapidement que les matériels classiques (camions, chariots élévateurs ... etc.). Dans le processus d'évaluation de la valeur résiduelle du matériel, il convient de vérifier que la durée de vie du matériel déterminée par son obsolescence technologique ne sera pas inférieure à la durée du contrat de leasing.

*c) Les facteurs relatifs à la recommercialisation du matériel :*

L'évaluation de l'importance du marché de seconde main permet au bailleur d'évaluer les opportunités de revente du matériel.

- Organisation, taille et efficience du marché de seconde main : Un marché d'occasion efficace permet à l'offre et la demande de se rencontrer facilement. Sur un tel marché, les valeurs de revente des matériels sont clairement établies, nous citons comme exemple : le marché d'occasion des véhicules.
- Cout de recommercialisation : se sont les couts que le bailleur doit engager pour revendre le matériel, ces derniers comprennent (le démontage et le transport, les frais de publicité pour approcher les acheteurs potentiels, les frais d'experts et d'agences spécialisées relatifs à l'estimation du matériel). l'ensemble de ces couts doit être pris en considération dans la détermination de la valeur résiduelle du matériel.
- Durée de recommercialisation : plus la durée de recommercialisation du matériel sera longue, plus le cout sera élevé pour le bailleur. Ceci est particulièrement vrai pour les matériels volumineux qui engendrent des couts de stockage importants et qui nécessitent un entretien spécifique.
- Localisation des utilisateurs potentiels : En cas de revente du matériel, les couts de transport de ce dernier peuvent peser lourdement sur les revenus escomptés, car certains matériels ne trouveront éventuellement de nouveaux acquéreurs qu'à l'étranger. En conséquence, les couts éventuels de transport du matériel en vue de sa

recommercialisation doivent être pris en compte dans l'estimation de la valeur résiduelle supportée

*d) Les facteurs relatifs à la gestion des actifs du bailleur :*

Le matériel financé va faire partie intégrante du portefeuille du bailleur et doit donc, en conséquence, s'intégrer dans sa stratégie de gestion d'actifs.

En effet, le bailleur dispose d'un portefeuille matériel donné en location qu'il convient de suivre avec attention. Quelle que soit la spécialisation du bailleur (véhicules, machines, outils... etc.), il convient d'éviter une trop grande concentration des matériels en portefeuille sur un seul type d'actifs, ou sur un seul fournisseur. Car en cas de retournement de conjoncture, un portefeuille de matériels concentré sera plus vulnérable qu'un portefeuille diversifié.

**3-6- Les options de fin de contrat :**

A l'échéance du contrat, le locataire se retrouver face à 03 choix :

- Acquérir le matériel pour le montant de la valeur résiduelle.
- Prolonger la location si l'option d'achat est élevée et qu'il n'a besoin du matériel que pour une durée complémentaire limitée.

Les loyers relatifs à la prolongation sont fixés dès l'origine du contrat car ils tiennent compte de la valeur amortie du matériel.

- Restituer purement et simplement le matériel au bailleur. Les frais relatifs à l'opération sont à la charge du locataire. Une seule condition est exigée dans cette option : Lors de la restitution le matériel ne doit avoir subi que l'usure due à son usage normal.

**3-7- La comptabilisation :**

***3-7-1- Chez le locataire :***

Les loyers versés par le locataire sont comptabilisés en charges sur l'exercice considéré.

***3-7-2- Chez le bailleur :***

Les montants des loyers versés par le locataire seront comptabilisés en produits sur l'exercice considéré.

Le matériel quant à lui, sera inscrit dans la classe 2 (investissements) en immobilisations, cela veut dire que le matériel sera amorti selon les règles fiscales appliquées.<sup>43</sup>

#### **4- Les types de leasing**

On distingue traditionnellement deux grandes sortes de leasing :

- 4-1- **Le leasing mobilier** : porte sur les biens d'équipement ou de matériel d'outillage n'ayant pas le caractère d'immeubles.
- 4-2- **Le leasing 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.

En dehors de ces deux types, on peut aussi trouver d'autres types de leasing:

- 4-3- **La cession bail (lease back)** : Cette opération permet à une entreprise à la recherche de liquidités, ou dans le cadre d'opérations de restructuration, de céder à une société de leasing ses propres actifs dont elle conserve la jouissance en les lui louant en récupère la propriété à l'issue du contrat.<sup>44</sup>
- 4-4- **Le leasing adossé** : c'est l'opération par laquelle un fabricant de biens d'équipements vend à une société de leasing qui le laisse à sa disposition et l'autorise à les sous louer à des tiers.
- 4-5- **Le leasing international (leasing transfrontières)** : 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 la, le locataire est étranger ou réside à l'étranger. On peut trouver ce type de crédit dans le secteur d'aéronautique ou le cout de renouvellement d'un avion dépasse souvent les possibilités financières des compagnies aériennes locales.

---

<sup>43</sup> La durée de l'amortissement n'est pas relative à la durée du contrat de location, il en résulte donc une différence entre l'amortissement fiscal (valeur nette comptable), et l'amortissement financier (capital restant du) de l'opération. Cette différence donne lieu à la création d'une *réserve latente*.

<sup>44</sup> Crédit bail, leasing : quand une offre de financement permet de mieux vendre, le moci, n° 1448, 29 juin 2000, Page 58.

- ***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.

## **5- Les avantages et inconvénients d'une opération de leasing**

### **5-1- Les avantages du leasing :**

#### ***5-1-1- Pour le 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 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.

#### ***5-1-2- Pour le locataire :***

- Le cout du matériel concerné ; par manque de ressources, beaucoup d'entreprises trouvait du mal à s'autofinancer de tels investissements, c'est pour cela que le leasing a apporté une solution à ces problèmes, puisque le bailleur est propriétaire du matériel, et finança l'intégralité du montant.
- L'obsolescence rapide du matériel dit de « haute technologie », ce qui permet à l'entreprise de pas supporter le matériel pendant toute la durée de son amortissement fiscal, car cela peut lui empêcher de suivre l'évolution technologique, et ceci est particulièrement vrai dans les secteurs de pointe tels que les télécommunications ou l'informatique.

- Le leasing permet au locataire de s'affranchir plus facilement des contraintes fiscales en matière d'amortissements.
- Le montant des loyers versés au bailleur, sera déductible fiscalement de l'assiette de l'impôt sur la société du locataire, ce qui rendra la société en situation bénéficiaire (Ancien système comptable basé sur le PCN 1975).
- Pour le locataire, il est moins contraignant, car il n'a pas besoin de présenter à la banque des garanties requises que dans le cadre d'un crédit classique.
- Le leasing présente la particularité de ne pas exiger un apport en fonds propres de la part du locataire pour le financement de ces projets. Le recours à cette technique peut être la solution aux entrepreneurs qui disposent d'une idée ou du savoir faire mais qui ne possèdent cependant les capitaux nécessaires. Il leur permet ainsi de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ces fonds propres pour les affecter au financement des besoins d'exploitation.<sup>45</sup>
- L'utilisation du leasing permet également à l'entreprise d'éviter des difficultés de trésorerie générées par la TVA. En effet, en début d'activité, la TVA déductible sur les achats est souvent supérieure à la TVA collectée sur les ventes, et oblige l'entreprise à faire face à ce besoin de trésorerie.
- Dans le cas de l'achat d'un véhicule particulier par fonds propres ou par crédit classique la TVA n'est pas récupérable par l'acheteur. Cependant dans le cadre du financement en leasing les banques et les établissements de leasing sont exonérés de la TVA, donc l'achat se fait en hors TVA et le locataire en bénéficie.<sup>46</sup>

## **5-2- Les inconvénients du leasing :**

### ***5-2-1- Pour le 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.

---

<sup>45</sup> Article sur le leasing en Algérie par Kamel eddine BOUATOUTATA.

<sup>46</sup> L'exonération de la TVA selon l'article 17 de la loi de finance 2008.

➤ **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.

➤ **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.<sup>47</sup>

➤ **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.<sup>48</sup>

➤ **La liquidité :**

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

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.

---

<sup>47</sup> Note technique N° 6, « crédit bail : une nouvelle option pour les institutions de micro finance », Innovation en micro finance, Bamako 2000.

<sup>48</sup> IDEM

➤ ***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.

➤ ***Les avantages fiscaux :***

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.

➤ ***Les couts fixes :***

De nombreux couts 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 couts de transaction seront comparativement plus élevés.

➤ ***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.

**5-2-2- Pour le locataire :**

- Sous l'angle du cout, il apparait plus onéreux comme mode de financement en le comparant avec le crédit classique.
- Le fait de ne pas être propriétaire de l'équipement est un obstacle psychologique important, car l'entrepreneur aime montrer son bien.
- En rachetant le bien, le locataire doit l'amortir à l'issu du contrat même pour une valeur résiduelle faible.
- Les couts fixes engendrés par ce mode de financement sont les mêmes quelque soit la taille de l'entreprise.

**6- 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.

**6-1- 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 recommercialiser 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 les usages, les évolutions du marché, ainsi que la valeur des principaux matériels.

L'appréciation des risques relatifs au matériel repose principalement sur deux analyses :

- La qualité du 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 du constructeur pour l'avenir.
- La présence des revendeurs agréés sur le territoire national dans le cadre d'une 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 avec le 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 bailleur, en cas de défaillance du matériel. Si l'opération a fait l'objet de la part du bailleur d'une prise de risque de valeur résiduelle importante, la société e leasing doit s'assurer que cette valeur pourra être récupérée par la 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 d'un 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 en cas de revente du matériel.

### **6-2- 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, en 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 financé. 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 par forcément l'octroi d'un crédit classique avec le même montant.

## 7-Comparaison entre le leasing et le crédit classique

Dans le financement des entreprises, on trouve deux formes différentes de financement : le leasing et le crédit d'équipement. Dans un tableau nous allons essayer de faire une comparaison entre ces deux modes de financement en matière de : solvabilité du client, les dépenses pour le locataire, les recettes pour le bailleur, la garantie, le risque d'obsolescence, et en matière de versement de l'acompte.

<i>Critères de comparaison</i>	<i>Crédit classique</i>	<i>Leasing</i>
<i>En matière de la solvabilité du client</i>	Des difficultés pour le bailleur pour reprendre son argent dues aux procédures judiciaires lentes et coûteuses	La possession du bien offre au bailleur la possibilité pour revendre le matériel ou le louer à un tiers
<i>En matière de dépenses pour le locataire</i>	03 dépenses pour le locataire : -Une première dépense lors du premier versement qui représente un pourcentage du montant de l'investissement -Une deuxième dépense lors du versement de la commission de mise en place du crédit qui représente aussi un pourcentage du montant du crédit -Une troisième dépense lors des versements mensuels de l'annuité de remboursement (capital+intérêt)	02 dépenses pour le locataire : La première dépense réside dans les paiements mensuels des loyers. La deuxième dépense réside dans le paiement de la valeur résiduelle à la fin du bail (contrat), étant entendu que la durée du contrat du leasing ne peut pas être inférieure à la durée de l'amortissement de l'équipement.
<i>En matière de recettes pour le bailleur</i>	Il donne lieu à une comptabilisation des amortissements et des frais financiers, ces charges seront déductible du résultat MAIS l'amortissement accroît le cash flow	Il donne lieu à une comptabilisation des charges de loyer qui seront déductibles du résultat, qui après déduction de l'impôt sur le bénéfice (représente son cash flow qui est donc amoindri)
<i>En matière de garanties</i>	L'emprunteur doit fournir une garantie	Le matériel loué suffit généralement à garantir l'opération du leasing
<i>En matière de risque d'obsolescence</i>	L'utilisateur final supporte tous les risques de dévaluation de l'équipement	Le preneur transfère tous les risques d'obsolescence au bailleur
<i>En matière du versement de l'acompte</i>	Au début de l'opération l'emprunteur doit verser un acompte	L'opération du leasing ne nécessite aucun versement d'acompte

**7-1- Conclusion de la comparaison :**

Pour conclure notre comparaison, nous pouvons tirer les remarques suivantes :

Le crédit classique, comme mode de financement donne un cash flow plus important, mais une capacité d'endettement moindre.

Le leasing quant à lui, donne un cash flow moins important, mais une capacité d'endettement plus grande, et il permet également l'étalement de la charge de la TVA sur une plus longue période d'où une augmentation du résultat et donc cash flow dans les mêmes proportions.

C'est une telle approche qui peut aider dans le choix entre les deux modes de financement, le résultat pouvant entraîner des gains importants.<sup>49</sup>

**Section 2 : L'implantation du leasing en Algérie****1- Les intervenants sur le marché du leasing en Algérie**

Deux types d'offres se rencontrent généralement sur le marché du leasing: les filiales de banques dont l'activité principale est l'offre de financement locatif, et des sociétés financières, captive des sociétés commerciales, qui proposent des formules de financement destinées à soutenir la vente des biens produits (automobile, matériel informatique.....etc.)<sup>50</sup>

**1-1-Les sociétés spécialisées :*****1-1-1- SALEM : Société Algérienne de Leasing Mobilier :***

La Salem est une société par actions (SPA) créée en décembre 1997, elle rassemble :

- la Caisse Nationale de Mutualité agricole (CNMA Banque).
- la Banque Algérienne de Développement Agricole (BADR).
- Le Crédit Populaire Algérien (CPA).
- La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP Banque).
- La Sofinance.

---

<sup>49</sup> Article sur le leasing en Algérie par Kamel eddine BOUATOUATA

<sup>50</sup> Aujourd'hui l'Algérie compte dix acteurs dans ce secteur d'activités, dont quatre banques et six établissements financiers lesquels sont : Al Baraka banque, NATIXIS, BNP Paribas El Djazair, Société Générale Algérie Cetelem, Arab leasing corporation (ALC), Maghreb leasing Algérie (MLA), Sofinance, et les trois derniers entrant dans ce secteur deux Sociétés nationales de leasing SNL et Idjar leasing Algérie et une banque privée AGB.

Elle 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, et ceci en accordant des prêts à hauteur de 100% des projets de locataires et preneurs, sociétaire de la CNMA, industriel, entrepreneur, exploitant agricole, jeune promoteur ou encore particulier.

L'établissement n'arrivant pas à concilier les activités et objectifs d'une SPA Banque avec les missions sociales de l'état, et jugé pour la mauvaise gestion et la dilapidation des deniers publics, Le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC) lui a retiré son agrément en Aout 2008.

#### **1-1-2- ALC: L'Arab Leasing Corporation :**

Créé en Décembre 2001 entre :

- L'Arab Banking corporation Algeria.
- La société arabe d'investissement (saoudienne).
- La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-banque).
- La société financière internationale : une organisation internationale, créée par statuts entre ses états membres, dont la république algérienne démocratique et populaire.
- En plus des particuliers.

Dont l'objectif est de :

- Réaliser les opérations de leasing mobilier sur des biens à usage professionnel pour le compte de la clientèle assorties ou non d'option d'achat.
- Réaliser les opérations de leasing immobilier sur des biens immeubles acquis ou construits pour l'usage de sa clientèle à des fins professionnelles avec ou sans option d'achat.
- Pratiquer le leasing financier mobilier et immobilier tel que défini par la loi, avec prise en charge de l'entretien, de l'assurance et des charges d'exploitation du bien loué.
- Réaliser les opérations de « lease back ».
- Participer aux opérations similaires faites par d'autres sociétés de leasing.

**1-1-3- MLA : Maghreb Leasing Algérie :**

Créée en 2006, c'est un établissement financier dont les actionnaires sont tunisiens et européens.

*(Tunisie Leasing, Amen Bank, banque tunisienne, Netherlands Development Finance Company de la Hollande, Société de promotion et de participation pour la coopération économique filiale de l'agence française de développement, Maghreb Private Equity Fund, CFAO)*, Et dont l'objectif principal est de devenir le partenaire privilégié des PME, PMI, des professions libérales et commerçantes en matière de financement par le leasing des équipements nécessaires à leurs activités.

En 3 ans seulement d'existence, la MLA s'est hissée au rang de 1ère société de leasing d'Algérie, en termes de production avec près de 25% de parts de marché avec une clientèle exclusive composée de PME.<sup>51</sup>

Consciente des potentialités qu'offre le marché algérien, elle dispose aujourd'hui de 05 agences au niveau du territoire national (Alger, Sétif, Oran, Annaba et Hassi Messaoud).

**1-1-4- SNL : Société Nationale de Leasing**

Dans le cadre des instructions du ministère des finances destinées à promouvoir les mécanismes de financement des PME et qui ont enjoint aux banques publiques de créer des filiales spécialisées dans le capital investissement et le leasing, La Société nationale de leasing (SNL), a été créée en 2009 dans le cadre d'une coopération entre la BDL et la Banque nationale d'Algérie (BNA).

Le capital social de cette société, a été fixé à 3,5 milliards DA, est divisé en 350 000 actions de valeur nominale de 10 000 DA réparties à parts égales entre les deux banques.

La SNL exerce les opérations de leasing mobilier portant sur des équipements, du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité des opérateurs économiques ainsi que celles relatives au leasing immobilier, tels les biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels des opérateurs économiques.

Elle exerce aussi les opérations de leasing portant sur les fonds de commerce et sur les établissements artisanaux, elle est autorisée également à prendre sous toutes formes des

---

<sup>51</sup> [www.afdb.org](http://www.afdb.org) : groupe de la banque africaine de développement.

participations dans toute société ou entreprise en Algérie ayant un objet similaire ou de nature à développer ses propres affaires.

### **1-2-Les établissements bancaires :**

#### ***1-2-1- La Banque Al-Baraka d'Algérie :***

*El Baraka* banque à été la première banque à introduire le leasing dans sa palette de produits et cela depuis 1993, ceci à été plus simple grâce à sa compatibilité avec les principes de la charia islamique.

#### ***1-2-2- BPLG: Bnp Paribas Leasing Group***

Le BNP Paribas Lease Group (BPLG) est le spécialiste du financement des biens d'équipements professionnels, présent au sein de BNP Paribas Europe depuis plus de 50 ans, présent en Algérie depuis 2007, avec un département intégré à BNP Paribas El Djazaïr en finançant plusieurs domaines stratégiques comme les travaux publics, l'industrie et l'équipement médical.

Cette implantation permet au Groupe BNP Paribas de contribuer au développement de ses clients algériens, ainsi qu'au développement local de ses clients internationaux, dans un contexte économique à fort potentiel de croissance. Le département Leasing a conquis en 2009 une part de marché de 15%.

#### ***1-2-3- SOGELEASE : Société Générale***

**Société générale Algérie** : installée depuis 2000, c'est la première banque grand public française à s'installer en Algérie, elle a lancée en 2002 une nouvelle filiale Sogelease pour prendre en charge les opérations de crédit bail.

#### ***1-2-4- La BADR banque :***

En 2008, la banque a pris en charge le crédit bail agricole après la dissolution de la SALEM SPA, suite aux recommandations du ministère de l'agriculture qui a défini les besoins du secteur de 'agriculture en Algérie, à savoir ; le financement des acquisitions d'intrants, le financement de l'acquisition de matériels agricoles, l'amélioration du système d'irrigation ainsi que la construction et la réhabilitation des infrastructures de stockage des récoltes et d'élevage.

## **2- Le cadre juridique du leasing en Algérie**

Plusieurs lois ont encadré le leasing en Algérie, parmi elles :

La loi 90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, et qui rassemble l'activité du leasing parmi les activités connexes aux opérations de banque.

Et l'ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996 : qui comporte

### **2-1- Une définition du leasing :**

Le leasing est défini comme une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers ou par les sociétés de leasing légalement habilitées pour financer les opérations économiques afin d'acquérir des biens meubles ou immeubles en vertu d'un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire.<sup>52</sup>

### **2-2- Les types de leasing:**

Le leasing est dit « financier » lorsque le contrat prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien loué ; lorsque le contrat ne peut être résilié et qu'il garantit au bailleur le droit de recouvrer des dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis. Par ailleurs,

Le leasing est dit « opérationnel » lorsqu'il ne prévoit pas le transfert et qu'il s'agit d'une simple location.

Le leasing est qualifié comme international quand une partie du contrat n'est pas résidente en Algérie.

### **2-3- Les autres aspects du leasing :**

L'opération de leasing peut porter sur des meubles, immeubles, des fonds de commerce, des établissements artisanaux.

### **2-4- Les éléments constitutifs du contrat de leasing :**

#### ***2-4-1- Les clauses obligatoires :***

- « L'engagement du locataire à fournir au bailleur des garanties ou sûretés réelles ou personnelles.

---

<sup>52</sup> Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au **crédit-bail**,

- Le transfert de la responsabilité civile du bailleur au locataire toutes les fois où celle-ci n'étant d'ordre public.
- La renonciation du locataire à la résiliation du bail ou à la diminution du prix de loyer, en cas de perte du bien loué par cas fortuit ou du fait de tiers, ainsi que la renonciation du locataire à la garantie d'éviction et à la garantie des vices cachés.
- La possibilité pour le locataire de demander au bailleur le remplacement du bien loué pendant la durée du contrat. »<sup>53</sup>

**2-4-2- Les autres clauses :**

- Le contrat garanti au locataire le droit d'utilisation de la jouissance du bien loué pendant un délai minimum et à un prix fixé d'avance.
- Le contrat garanti la perception par le bailleur d'un certain montant de loyers durant la période de location convenue.
- Le contrat de leasing garanti, pour le leasing financier, le droit au locataire d'acquérir le bien à l'expiration de la période irrévocable de location pour une valeur résiduelle, s'il décide de lever l'option d'achat, sans que cela limite le droit des parties au contrat de renouveler la location pour une durée et moyennant un loyer à convenir, ni le droit au bailleur de restituer le bien loué à la fin de la période initiale de location.

**2-4-3- Les droits du bailleur dans le contrat de leasing :**

La réglementation algérienne offre au bailleur une large protection légale en vue de garantir ses droits vis-à-vis du locataire :

- Le bailleur demeure propriétaire du bien pendant toute la durée du contrat de leasing.
- Le droit de mettre fin au droit de jouissance et de disposer du bien loué et le récupérer par simple ordonnance à pied de requête non susceptible d'appel après préavis et/ou mises-en demeure de 15 jours en cas de non paiement par le locataire d'un seul terme de loyer.
- Le droit de saisir la justice pour demander le paiement par le locataire des loyers dus, ainsi que la réparation des pertes subies et les manques à gagner et ce, en cas de rupture abusive du contrat de leasing par le locataire.

---

<sup>53</sup> Naceur HIDEUR, « le leasing en Algérie », Premières assises nationales du crédit bail, 14 mai 2002, page 2



- En cas de faillite du locataire, le bien échappe à toutes poursuites des créanciers de celui-ci, chirographaires ou privilégiés, quels que soient leur statut juridique et leurs rangs constitués individuellement ou en masse.
- Pour le recouvrement de sa créance née du contrat de leasing, le bailleur dispose d'un privilège général sur tous les biens mobiliers et immobiliers prenant rang immédiatement après les privilèges des frais de justice, du Trésor public et ceux des salariés. Ce privilège peut être exercé sur tous les biens du locataire ainsi que par enregistrement du gage ou de nantissement ou d'hypothèque sur les biens du locataire. Ce privilège s'exerce aussi par simple opposition, saisie-arrêt ou saisie conservatoire entre les mains du locataire ou du tiers détenteur.
- La possibilité de percevoir les indemnités d'assurance portant sur le bien loué, en cas de perte partielle ou totale.
- Sauf convention contraire des parties, dans le cas du leasing immobilier, le locataire peut prendre en charge les obligations incombant normalement au bailleur en vertu des dispositions du code civil en matière de bail (entretien du bien loué, utilisation du bien loué de la manière convenue, abstention de modifier sans l'autorisation du bailleur, répondre des dégradations subies par le bien loué durant la jouissance, ...).

***2-4-4- Les droits du locataire dans le contrat de leasing :***

D'un autre côté la réglementation garantit au locataire un certain nombre de droits :

- Le droit de réceptionner le bien loué conformément aux spécifications techniques du locataire, dans l'état et à la date convenue au contrat de leasing.
- Paiement par le bailleur des taxes, impôts et autres charges de cette nature grevant le bien loué.
- Obligation au bailleur de s'abstenir de tout fait susceptible de générer la prise d'un acte par l'autorité administrative compétente ayant pour effet d'amoindrir ou de supprimer la jouissance du locataire sur le bien loué.
- Garantir le locataire contre les vices ou du bien loué empêchant ou diminuant sensiblement de sa valeur, exception faite de ceux tolérés par les usages de ceux dont il aura averti le locataire, et dont ce dernier a en connaissance lors de la conclusion du contrat de leasing.

**2-4-5- La fin du contrat du leasing:**

« Le contrat de leasing prend fin à l'expiration de la durée irrévocable de location et à la date de la levée de l'option d'achat par lettre recommandées adressée au bailleur au moins 15 jours avant l'expiration du contrat de location. Le transfert de propriété se fait par acte authentique qui sera publié conformément aux dispositions légales en vigueur. La vente du bien loué est réputée acquise à la date d'établissement du contrat nonobstant le non accomplissement des formalités de publicité auxquelles les parties restent tenues. »<sup>54</sup>

**2-4-6- Les dispositions fiscales concernant le contrat de leasing:**

- dans les opérations de leasing, le bailleur est fiscalement le propriétaire du bien loué. A ce titre, il est autorisé à pratiquer l'amortissement de ces actifs.
- Le locataire est considéré comme locataire et peut déduire les loyers versés de l'assiette de l'impôt sur le bénéfice.
- Dans les opérations de leasing international, les bénéfices générés par la fluctuation de change sont additionnés en fin d'exercice aux recettes soumises à l'impôt sur le bénéfice.
- Les importations dans le cadre du leasing international sont soumises au régime de l'admission temporaire. Le dédouanement intervient à la levée de l'option d'achat sur la base de la valeur résiduelle sur présentation de la facture.
- Les opérations d'importation dans le cadre du leasing sont exemptées de toutes les procédures édictées par le règlement relatif au contrôle du commerce extérieur et au contrôle du change (les autorisations préalables ou exceptionnelles) sauf celles ayant trait à la domiciliation bancaire en vigueur.
- Les opérations d'achat d'immeubles dans le cadre de leasing sont exonérées de la taxe de publicité foncière.

Dans la loi de finance complémentaire pour 2001, de nouvelles dispositions ont été ajoutées, afin de régler quelques lacunes dans le dispositif fiscal précédent, parmi ces dispositions :

- Le locataire peut pratiquer l'amortissement linéaire ou dégressif des actifs immobilisés sur une période égale à la durée du leasing financier.

---

<sup>54</sup> Naceur HIDEUR, « le leasing en Algérie », Premières assises nationales du crédit bail, 14 mai 2002. Page 3.

- Elargissement du bénéfice des avantages fiscaux et douaniers, relatifs à la promotion de l'investissement, aux équipements acquis par un bailleur dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec un promoteur bénéficiant des avantages suscités.

**2-4-7- Les dispositions réglementaires régissant le leasing :**

- En matière de comptabilisation de l'opération de leasing, les actifs loués sont constatés parmi les immobilisations du bailleur, et les loyers reçus sont comptabilisés comme des produits.
- La possibilité de pratiquer les opérations de leasing par les banques, les établissements financiers et les sociétés de leasing.
- La constitution de la société est assujettie à l'agrément du conseil de la monnaie et du crédit.
- Le capital social de la société est de 100 millions de dinars.
- La soumission de toutes modifications des statuts de la société de leasing portant sur la composition de l'actionnariat ou du capital, à l'approbation préalable du gouverneur de la banque centrale.
- Le règlement 96-06 du 03 juillet 1996 et le règlement n° 07-96 du 22 octobre 1996 : ont fixé les modalités de constitution des sociétés de leasing et les conditions de leurs agréments.

Par la lecture des différents règlements concernant le leasing, on peut conclure que :

- Les banques algériennes et les établissements financiers sont autorisés à octroyer le leasing puisque c'est une opération bancaire comme les autres.
- La création des sociétés de leasing en Algérie, doit respecter quelques conditions exigées en matière de capital social minimum de respect des ratios prudentielles et autres.

La question qui reste posée ; « qu'est-ce qu'il empêche la création des sociétés de leasing (de grande rentabilité) en Algérie ?

**3- Les difficultés qui entravent le développement du leasing en Algérie**

L'apparition de l'ordonnance du 10 janvier 1996, a fait naître quelques établissements financiers spécialisés dans l'activité du leasing, mais ces derniers ont été confrontés à des contraintes d'ordre ; juridique, fiscal, comptable, réglementaire, et pratique.

**3-1-Les difficultés juridiques :**

Malgré les textes législatifs, réglementaires et fiscaux, des contraintes existent toujours, qui nécessitent une prise en charge sur le plan juridique.

**3-2-Les difficultés fiscales :**

- L'amortissement d'une plus value ou l'inverse lorsque la durée d'amortissement des équipements loués est supérieure ou inférieure, selon les cas, à la durée contractuelle qui correspond au délai de remboursement, ce qui pose des problèmes dans le domaine de gestion de trésorerie de la société du leasing.
- La prise en compte de la globalité des loyers dans le calcul de la taxe sur le chiffre d'affaires, alors que dans le crédit bancaire classique, seuls les intérêts sont assujettis à la dite taxe.
- Le double transfert de propriété en faveur du bailleur d'abord et du locataire par la suite, lorsque l'option d'achat est levée par ce dernier, rend ce type de financement particulièrement coûteux si l'on tient compte que ces frais sont le plus souvent récupérés par le locataire.
- Un autre facteur de pénalisation fiscale affecte les acquisitions immobilières faites dans le cadre des opérations dites de lease back lorsque la société de leasing est amenée à acheter le propre bien de l'opérateur en vue de lui relouer en leasing. C'est une technique qui permet le financement des besoins de trésorerie structurels ou le reprofilage d'un endettement antérieur. L'administration fiscale considérant, à l'heure actuelle, qu'il s'agit d'une cession d'immeuble.

Cette acquisition est soumise à l'impôt sur la plus value dont le taux pourrait atteindre 15% lorsque le bien est d'acquisition récente.

Même si le bien est ancien, les abattements prévus en la matière ne représentent pas moins des charges financières supplémentaires alors qu'il s'agit de simple opérations de crédit au sens de la loi.<sup>55</sup>

---

<sup>55</sup> Naceur HIDEUR, « le leasing en Algérie », Premières assises nationales du crédit bail, 14 mai 2002.

**3-3-Les difficultés comptables :**

Avant la réglementation de 1996, les opérations de leasing étaient traitées comptablement en tant qu'opération de crédit constatée dans la classe crédits à la clientèle.

Avec l'avènement de la loi de 1996, les établissements ont été contraints de reconsidérer ce mode de comptabilisation en égard aux implications fiscales qui pouvaient procéder d'un non respect des dispositions légales en la matière, et cela en considérant le montant de ces crédits en tant qu'investissement qui doit être amorti.

**3-4-Les difficultés pratiques :**

Les établissements ayant pratiqué des opérations de leasing ont été confrontés à diverses difficultés pratiques dont :

- La difficulté d'établir des documents juridiques et administratifs au nom de la société de leasing notamment auprès de certaines administrations qui ne sont pas habituées à ce mode de financement en absence d'orientations et d'instructions s'y rapportant.
- La difficulté de transférer la responsabilité civile du propriétaire au locataire en cas d'accident ou de dommages.
- La difficulté de s'assurer à l'opposition des plaques qui justifient la propriété de la société de leasing.
- La difficulté de revendre ou relouer les équipements une fois récupérés et ce, faute de sociétés spécialisées dans ce domaine.<sup>56</sup>

**4-Les mesures incitatives à l'utilisation du leasing en Algérie**

L'expérience de plusieurs pays en voie de développement dans l'application de l'opération du leasing, prouve qu'un contexte propice au leasing commence par des lois solides applicables au leasing, ainsi qu'une supervision prudentielle et des réglementations fiscales qui régissent les opérations du leasing.

Cette structuration est nécessaire pour stimuler la croissance continue de l'activité de leasing et pour encourager les sociétés financières à s'engager sur le marché des PME.

---

<sup>56</sup> Naceur HIDEUR, « le leasing en Algérie », Premières assises nationales du crédit bail, 14 mai 2002.

C'est pour cela que les pouvoirs publics doivent prendre des mesures incitatives légales et fiscales en faveur du locataire et du bailleur afin d'encourager les agents économiques à l'utilisation de cette formule.

Parmi ces mesures on cite ;

- Le cadre légal devrait comprendre au minimum une terminologie et des définitions reconnues du leasing qui l'identifient.
- La garantie d'une liberté suffisante des relations contractuelles, avec un cadre légal clair reconnaissant le droit de propriété du bailleur et les droits des clients.
- La reconnaissance de la structure triangulaire des opérations de leasing.
- Des recommandations en matière d'allégement fiscal pour les activités du leasing.
- Des solutions en cas d'impayés, incluant le droit d'accélérer le versement des loyers restants ainsi que les procédures de saisie et de recouvrement.
- La franchise en matière de TVA à l'acquisition du bien en faveur d'activités ou des zones géographiques jugées prioritaires dans le but de réduire les charges des équipements pour le locataire comme pour le bailleur.
- Les autorités peuvent autoriser les banques d'enregistrer les engagements leasing en hors bilan, et cela afin de les avantager en termes de ratios prudentiels, de cette manière là, ces engagements peuvent faire l'objet d'exonération fiscale (TAP par exemple).
- Le leasing est exclusivement financé à partir de fonds propres ou de ressources commerciales. Il ne permet pas de faire appel à une mobilisation de ressources par le réescompte (ce qui pose problème aux banques et aux sociétés de leasing).
- Déductibilité des charges.
- Possibilité d'amortissement accéléré.
- Exonération des droits d'enregistrement pour les biens financés en leasing immobilier

Sans ces définitions et ces clarifications juridiques, il est difficile de profiter des avantages économiques du leasing.

## **5- L'impact du nouveau système comptable et financier sur le développement du leasing en Algérie**

### **5-1- Les nouvelles normes IAS/IFRS en Algérie :**

L'Algérie a choisi d'adopter un Système Comptable et Financier basée sur les Normes Internationales IAS/IFRS. Ce choix est synonyme d'un changement radical du système comptable et financier actuel (PCN 1975). Depuis la décision de l'évolution, les collaborateurs concernés des entreprises publiques et privées (comptables, financiers, gestionnaires, dirigeants) ont pu participer à de nombreuses réunions d'information et bénéficier de séminaires de formation proposés par les organismes privés et publics compétents. Les Normes IAS/IFRS applicables aux Nouveau Système Comptable et Financier sont désormais assimilées par la plupart des acteurs concernés.

Les décrets d'application encadrant la mise en œuvre du nouveau système sont parus et les entreprises doivent mettre en application ces nouvelles normes.

Parmi ces décrets<sup>57</sup> ;

- l'arrêté du 26 juillet 2008 fixant les seuils de chiffres d'affaires, d'effectif et l'activité applicables aux petites entités pour la tenue d'une comptabilité financière simplifiée, paru au *J.O.* du 25 mars 2009 ;

- l'arrêté du 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes, paru au *J.O.* du 25 mars 2009.

- Le décret exécutif n°09-110 du 7 avril 2009 fixant les conditions et modalités de tenue de la comptabilité au moyen de systèmes informatiques, paru au *J.O.* du 8 avril 2009 ;

---

<sup>57</sup> KPMG Algérie, Le nouveau système comptable financier, Actualité n° 3, 24 mai 2009,

**5-2- Le leasing avec les normes IAS/IFRS :**

Dans la comptabilité selon le plan comptable de 1975 ;

- Une entreprise qui financerait par emprunt ses investissements aurait à l'actif la valeur des investissements, et le montant des dettes au passif. Et au niveau du compte de résultat, son résultat sera amputé de la dotation aux amortissements et de frais financiers.
- Alors que les opérations relatives à des contrats de leasing, des contrats de location de longue durée, des contrats de location avec option d'achat ne figurent ni à l'actif ni au passif du bilan, seuls les loyers sont comptabilisés en charges. Et juste des charges d'exploitation seront présentes sur le compte de résultat. Il n'y a donc aucune différence comptable pour le locataire ou le crédit preneur entre ce type de contrat ou une simple location immobilière. Seule l'annexe des comptes annuels comporte des informations sur les contrats de leasing.

Mais dans la comptabilité selon le nouveau système comptable et financier ;

- Le principe repose essentiellement sur la prééminence de la réalité économique sur l'apparence juridique. Ce dernier dont le respect est imposé pour tendre vers la présentation de l'image fidèle de l'entité implique, entre autres, l'abandon du principe de patrimonialité du bilan. En effet, la patrimonialité chère aux juristes qui se font les avocats des créanciers, implique que ne doivent être inscrits au bilan que les biens qui sont la propriété de l'entreprise. Or, d'autres critères tels que celui relatif au contrôle des avantages économiques et au transfert des risques doivent être pris en compte lors de l'enregistrement des transactions et autres événements de l'entité.<sup>58</sup>

De ce fait, et puisque le bien loué en leasing soit comptabilisé à l'actif du bilan du preneur, il est amorti le plus normalement par ce dernier puisque le bien en question n'apparaîtra sur le bilan du bailleur, qui en est le propriétaire du droit, que sous forme de créances et ne sera pas amorti à ce titre.<sup>59</sup>

En plus des inconvénients liés à la comptabilisation de l'opération du leasing, l'application de ce système en Algérie fait encore face à d'autres contraintes parmi elles :

---

<sup>58</sup> Cherif TOUAHRI, Système comptable et financier, le traitement du crédit bail : révolution ou semi révolution ?, EL WATAN économie du 11 au 17 janvier 2010.

<sup>59</sup> Mais selon la loi de finance complémentaire 2010 l'enregistrement comptable du leasing s'appliquera selon les nouvelles normes IFRS à partir de l'exercice 2013, et le matériel apparaîtra dans les immobilisations du locataire.



- les directions des impôts ne sont pas dotées de matériel informatique et leurs agents ne sont pas formés pour lire et faire appliquer les nouvelles normes comptables en vigueur.
- L'économie informelle et l'évasion fiscale dans le pays constituent également deux importants obstacles pour l'application des normes IFRS. Valables et lisibles partout dans le monde, ces normes sont synonymes de transparence dans les comptes sociaux des entreprises. Or, beaucoup d'entreprises et d'administrations algériennes restent peu transparentes dans leurs pratiques comptables et managériales.

### **Section 3 : Les expériences étrangères en leasing**

#### **1- Le Maroc**

##### **1-1- Historique :**

Le crédit bail a été introduit au Maroc en 1965 à l'initiative conjointe de la Banque de Paris et des Pays-Bas (dans le cadre de la réutilisation de la part locale de l'indemnité de rachat par l'Etat marocain de l'Energie électrique du Maroc et des chemins de fer du Maroc) et de la BNDE (Banque Nationale pour le Développement Economique) soucieuse de renforcer le financement des besoins d'équipement pour l'industrie marocaine naissante. Ainsi, est constituée la première société de leasing. Aujourd'hui le secteur compte 10 sociétés de leasing qui exercent l'activité à titre principal.

##### **1-2- Le cadre juridique :**

Depuis l'introduction du crédit bail au Maroc en 1965, les sociétés opérant dans ce mode de financement n'avaient aucun statut réglementaire régissant leurs activités.

En effet, seule une circulaire des services des impôts mentionne le leasing comme une opération de location d'un bien. Les sociétés de leasing étaient considérées comme des entreprises commerciales et industrielles et exercent leur activité sur une simple déclaration d'existence.

C'est qu'après la promulgation de la loi du 06 juillet 1993 que les sociétés de leasing ont eu le statut d'établissement de crédit et pouvaient dès lors exercer leurs activités dans le respect des dispositions de la loi sur les établissements de crédit.

Cette loi a prévu également la création d'une association professionnelle des sociétés de financement à laquelle toute société de leasing est obligée d'adhérer.

Le 1<sup>er</sup> Aout 1996, date de promulgation de la loi 15-95 formant code de commerce, a été également une date marquante pour les sociétés de leasing. Puisque les contrats de leasing seront régis par le code du commerce qui, à ce titre, précisé la nature du leasing en se référant aux dispositions de la loi du 06 juillet 1996.

##### **1-3- Le régime fiscal applicable :**

Le régime fiscal applicable au leasing se construit, progressivement à partir de 1965, quand les services des impôts émettent une circulaire pour permettre la réalisation

d'opérations de leasing. Depuis, le leasing a été doté d'un dispositif approprié, le législateur lui ayant consenti de nombreux avantages fiscaux, comme :

- La déductibilité des redevances leasing : ces redevances sont comptabilisées comme des charges totalement déductibles du résultat imposable.
- L'exonération de la TVA pour toute acquisition du bien, la TVA facturée en amont par le fournisseur du bien étant gérée par la société de financement.
- La possibilité aux sociétés de financement de bénéficier de l'option de l'amortissement accéléré.
- Les actes d'acquisition par les sociétés de leasing immobilier, les locaux à usage d'habitation ou professionnel ou de terrains nus destinés à la construction de tels locaux, sont exonérés des droits d'enregistrement.

L'ensemble de ces avantages fiscaux conférés par l'administration fiscale ont permis le développement de ce mode de financement au Maroc.

#### **1-4- La comptabilisation :**

Les sociétés de leasing tiennent leur comptabilité conformément au plan comptable des établissements de crédit (PCEC) entré en vigueur en janvier 2000.

Pour le bailleur, le PCEC dispose que la comptabilisation des immobilisations données en leasing s'effectue selon :

- Une comptabilité sociale : les opérations de leasing étant traitées selon leurs aspects juridique, les biens loués sont inscrits parmi les immobilisations (à l'actif, puisqu'elle en est propriétaire) et doit être amortie selon les règles fiscales.
- Une comptabilité financière : les opérations de leasing étant de par la loi bancaire assimilées à des opérations de crédit, la société de leasing doit tenir en parallèle une comptabilité financière. Celle-ci traite ces opérations comme des concours financiers octroyés aux locataires des biens.

La comptabilité financière privilège l'aspect économique de l'opération et permet d'appréhender le résultat financier de l'opération du leasing.

Le résultat financier de l'opération du leasing peut être différent du résultat comptable en raison des écarts qui peuvent exister entre les amortissements financiers. Cette différence est dite « *réserve latente* ».

Pour le locataire, les redevances locatives, qu'elles se rapportent à un bien mobilier ou immobilier, sont comptabilisées au niveau du compte redevances du crédit bail et sont considérées comme des charges déductibles. Les engagements du preneur sont inscrits en hors bilan.

Dans le cas d'une acquisition à la fin du contrat de leasing, le montant de la valeur résiduelle convenue au début du contrat doit être inscrit à l'actif du bilan.

### **1-5- Les intervenants sur le marché :**

L'offre en leasing, au Maroc, est faite principalement par les filiales des banques, le secteur compte 08 sociétés spécialisées.

D'autres sociétés de financement, sont agréées pour pratiquer soit des opérations de location avec option d'achat LOA, soit des opérations de leasing. Il s'agit ;

- D'une part, de société de crédit à la consommation agréée pour pratiquer des opérations de location avec option d'achats destinés aux particuliers.
- D'une autre part, de la caisse marocaine des marchés qui offre des financements en leasing à titre accessoire, en complément de son activité principale, à savoir le financement des marchés publics.

**La BMCI :** La Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie, créée en 1964 filiale du groupe BNP PARIBAS.

**MAROC LEASING:** Première société de leasing au Maroc, Fondée en 1965 et introduite en bourse en 1997, elle a comme principale mission l'accompagnement des entreprises marocaines dans la réalisation de leurs projets d'investissement. Suite à sa fusion avec Chaabi leasing en 2009, elle dispose désormais du premier réseau de distribution au Maroc constitué par les agences des banques populaires régionales.

**SOGELEASE :** Créée en 1981, c'est l'un des principaux acteurs du marché du leasing mobilier et immobilier destiné aux entreprises avec une part de marché de près de 19%. Elle compte dans son portefeuille des clients nationaux et internationaux de tout premier ordre.

**SOFAC :** Société de Financement d'Achat à Crédit

Et bien d'autres comme : **DIAD Salaf, Salafin, Maghrebail, Acred.**

**1-6- L'avenir du leasing au Maroc :**

Nombreux sont les avantages conférés aux entreprises qui optent pour le leasing comme mode de financement des investissements.

Le leasing constitue une alternative de développement pour les petites entreprises qui sont à la recherche de moyens de financement à leur investissement et en même temps il est considéré comme un facteur de croissance et d'expansion des grandes entreprises qui ont la possibilité d'accélérer à une autre source de financement.

Le leasing est donc une source de financement mise à la disposition de toutes les entreprises, leur permettant de réaliser leurs investissements, et ce, à toutes les étapes de leurs croissance.

**2-La Tunisie****2-1- Historique :**

C'est en 1984 que le leasing a fait son apparition en Tunisie soit vingt ans après son lancement au Maroc. Grâce au travail important fourni par la société pionnière "Tunisie Leasing", à la valeur de son encadrement et à la qualité de son actionnariat, le leasing s'est développé lentement mais sûrement. Cela a commencé avec des sociétés de leasing adossées aux banques, jusqu'en 2001 quand la première société non adossée à une banque a été créée.

**2-2- Le cadre juridique :**

En Tunisie, c'est la loi 94-89 du 26 juillet 1994 qui régit le secteur du leasing, dans cette loi ;

- Une confirmation du leasing comme une forme des crédits prévus par la loi 67-51 du 7 décembre 67 réglementant la profession bancaire.
- Les institutions financières (tels que les établissements bancaires et financiers régis par la loi du 7 décembre 1697 et les sociétés de leasing) peuvent, moyennant un agrément, effectuer des opérations de leasing.
- Un contrat écrit entre le bailleur et le client est obligatoire.
- Le contrat doit avoir une durée déterminée à l'avance.
- Le loyer est fixé pour toute la durée du contrat.
- Le locataire supporte tous les risques, frais et charges consécutifs à la jouissance du bien loué.

- L'option d'achat au profit du client est contenue dans le contrat et le prix (valeur résiduelle) est fixé d'avance. Cette option permet au client de devenir en fin de contrat propriétaire du bien.
- Le loyer est en général mensuel pour les biens mobiliers, et mensuel ou trimestriel pour les biens immobiliers.

La loi sur le leasing est claire et motivante. Elle a permis aux cinq premières sociétés de bien de se développer et elle a facilité la création de cinq autres sociétés entre 1995 et 2001.

La loi a permis aussi à certaines banques de pratiquer le leasing et surtout elle a facilité le développement du leasing immobilier dès sa promulgation.

### **2-3- Le régime fiscal applicable :**

La TVA sur les biens financés en leasing est acquittée lors de l'achat. Cependant le locataire paye la TVA sur les loyers qui lui sont facturés mensuellement, et qui sont calculés sur la base d'un montant hors taxe de l'investissement. Il paye donc une TVA répartie sur la durée du contrat et non pas au moment de l'investissement comme cela est le cas quand il se finance par crédit bancaire ou autofinance l'opération.

Pour les clients qui bénéficient de la suspension de la TVA sur l'acquisition du bien financé en leasing, les loyers sont facturés dans ce cas en hors TVA sur présentation d'une autorisation de l'administration fiscale.

### **2-4- La comptabilisation :**

Après la promulgation en 2008 de la norme comptable n°41 sur les contrats de location, les biens financés en leasing et dont les contrats sont établis après le 31 décembre 2007, sont désormais comptabilisés à l'actif du locataire. Le financement en leasing est comptabilisé au passif comme un crédit bancaire classique. Le loyer mensuel est de ce fait défalqué en remboursement du crédit comptabilisé en déduction de l'encours du leasing, et en marge sur crédit leasing comptabilisé dans un compte de charges financières. Le bien comptabilisé à l'actif fait l'objet d'un amortissement technique selon les standards comptables, toutefois les locataires qui le souhaitent peuvent amortir le bien sur la durée du contrat sans que cette durée ne soit inférieure à trois ans pour les véhicules, quatre ans pour les équipements fixes et sept ans pour l'immobilier.

**2-5- Les intervenants sur le marché :**

Parmi les principaux établissements de leasing dans le marché tunisien nous citons:

*Tunisie Leasing, CIL (la Compagnie International de Leasing), Hannibal Lease,*

*UTL (Union Tunisienne de Leasing), Best Lease, Wifack Leasing.*

**2-6- L'avenir du crédit bail en Tunisie :**

Le secteur du leasing en Tunisie est caractérisé par :

- Une loi relative au secteur claire et motivante, la loi 89-94 du 26 juillet 1994.
- Des sociétés de leasing dynamiques, bien structurées, bénéficiant de fonds propres appréciables, répondant pleinement aux règles prudentielles en vigueur et surtout qui ont adopté au niveau de leur gestion la transparence, la notation et la cotation en bourse.
- Plus de 5 000 PME et micro entreprises sont devenues des adeptes du leasing.
- Une adhésion franche et loyale du secteur bancaire partenaire des sociétés de leasing.
- L'adoption et la bonne compréhension du leasing de la part de la clientèle.
- Une croissance soutenue avec un niveau de risque raisonnable et bien provisionné.

Tous ces éléments ont permis une croissance très honorable du secteur tant au niveau du nombre de sociétés qu'au niveau de sa contribution au développement de l'économie nationale.

## **Conclusion**

Il est évident que le leasing procure de réels avantages financiers aux deux parties (bailleur et locataire) et qu'il offre aux sociétés bailleuses un produit attrayant pour financer l'acquisition d'immobilisations, si elles peuvent s'appuyer sur un cadre juridique et réglementaire favorable.

C'est un mécanisme de financement qui peut permettre de réduire les coûts de transaction et de gérer les risques. Grâce au leasing, les micro-entreprises peuvent affecter de maigres ressources financières à de nouveaux investissements. Il offre aussi aux sociétés bailleuses la possibilité de toucher de nouveaux entrepreneurs et de s'étendre sur des marchés existants.

La rapide croissance du leasing dans nombre de pays en développement indique que cette formule répond à une importante demande insatisfaite de financement.

L'expérience algérienne dans le domaine du leasing n'est qu'à ses débuts. Son essor nécessite encore un encadrement technique, juridique et fiscal incitatif et stimulant les établissements financiers à déployer beaucoup d'efforts afin de vulgariser et promouvoir ce nouveau mode de financement.

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

L'alignement du leasing sur le crédit bancaire du point de vue fiscal a été fait un premier acquis, la deuxième étape à franchir est l'obtention d'un régime de faveur en vue d'encourager cette activité et la rendre plus attrayante.

Mais en tout état de cause, nous pouvons déjà affirmer que l'examen comparatif des dispositifs régissant ou touchant de près ou de loin le leasing au Maghreb montre clairement que l'Algérie est autant en avance sur le plan des textes qu'elle est en recul sur le plan de l'exercice de cette activité combien rentable et complémentaire. Aussi nous sommes persuadés que les quelques projets de sociétés de leasing en chantier ouvriront grandes leurs portes aux investisseurs et aux partenaires potentiels pour donner au leasing une dimension et un marché transcendant les frontières et les barrières.



# Chapitre III

Le leasing par la BADR et la  
BNP Paribas El Djazair

## **Chapitre III : Le leasing par la BADR et la BNP Paribas El Djazaïr**

### **Introduction**

En Algérie, les sociétés de leasing sont peu nombreuses et sont toutes de création récente puisque la première société de leasing (la SALEM) a été créée en 1998<sup>60</sup>.

Depuis, d'autres sociétés de leasing ont vu le jour, ainsi que d'autres banques se sont lancées dans ce créneau notamment, la BNP Paribas el Djazaïr qui s'est lancée dans ce créneau depuis 2007, suite à la création d'un département leasing intégré chargé de proposer aux clients des solutions locatives avec option d'achat pour le financement des investissements des biens d'équipements des entreprises et des professionnels. Par cette implantation, le groupe BNP Paribas cherche à contribuer au développement de ses clients algériens, ainsi qu'au développement local de ses clients internationaux dans un contexte économique à fort potentiel de croissance.

Quant à la BADR banque, elle s'est orientée vers ce mode de financement en Aout 2008 suite à la dissolution de la SALEM en difficulté, et cela dans le but de donner un nouveau souffle pour certaines entreprises algériennes dans le domaine de l'agriculture pour contourner le problème des coûts de la mécanisation et de la professionnalisation, et cela par des exonérations fiscales incitatives.

Dans le présent chapitre, nous allons présenter les deux banques la BADR et la BNP Paribas El Djazaïr. Nous essayerons de décrire aussi fidèlement que possible leur activité en détaillant le processus de traitement des dossiers de leasing ainsi que l'analyse des différentes modalités de son fonctionnement et d'essayer de mettre en évidence ses multiples avantages offerts aux clients, ainsi que certaines insuffisances constatées lors de notre analyse.

---

<sup>60</sup> La SALEM est une filiale de la Caisse Nationale de la Mutuelle Agricole. Son activité était centrée principalement sur les équipements agricoles dont les bénéficiaires étaient en majorité des agriculteurs.

## **Section 1 : Le leasing à la BADR**

### **1- Présentation de la BADR**

#### **1-1- Son historique**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982, avec un capital social de 2.200.000.000 DA en 1982 et qui est passé à 33.000.000.000 Dinars en 1999.

Elle a été chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition.

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

Elle a été constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement 310 agences et 21 directions centrales et plus de 7000 cadres et employés activistes au sein des structures centrales, régionales et locales.<sup>61</sup>

Aujourd'hui la BADR est une banque publique qui a pour principale mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

Nous pouvons résumer son évolution depuis sa création par 03 grandes étapes :

#### **Etape allant de 1982 à 1990 :**

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience certaine dans le financement de l'agro-alimentaire et de l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

#### **Etape allant de 1991 à 1999 :**

La loi 90/10<sup>62</sup> ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les

---

<sup>61</sup> [www.badr-bank.net](http://www.badr-bank.net)

<sup>62</sup> Loi N° 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

PME/PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques et cela par :

- La mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations de commerce extérieur.
- La mise en place du logiciel « SYBU », avec ses différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèle).
- L'informatisation de l'ensemble des opérations de commerce extérieur, les ouvertures de crédits documentaires qui sont, aujourd'hui, traitées en 24 heures maximum.
- L'introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences.
- L'achèvement de l'informatisation de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau.
- L'élaboration de la carte de paiement et de retrait.
- L'introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel.
- L'élaboration de la carte de retrait interbancaire.

**Etape allant de 2000 à 2002 :**

Cette étape se caractérise par l'implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME / PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para-agricole.

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

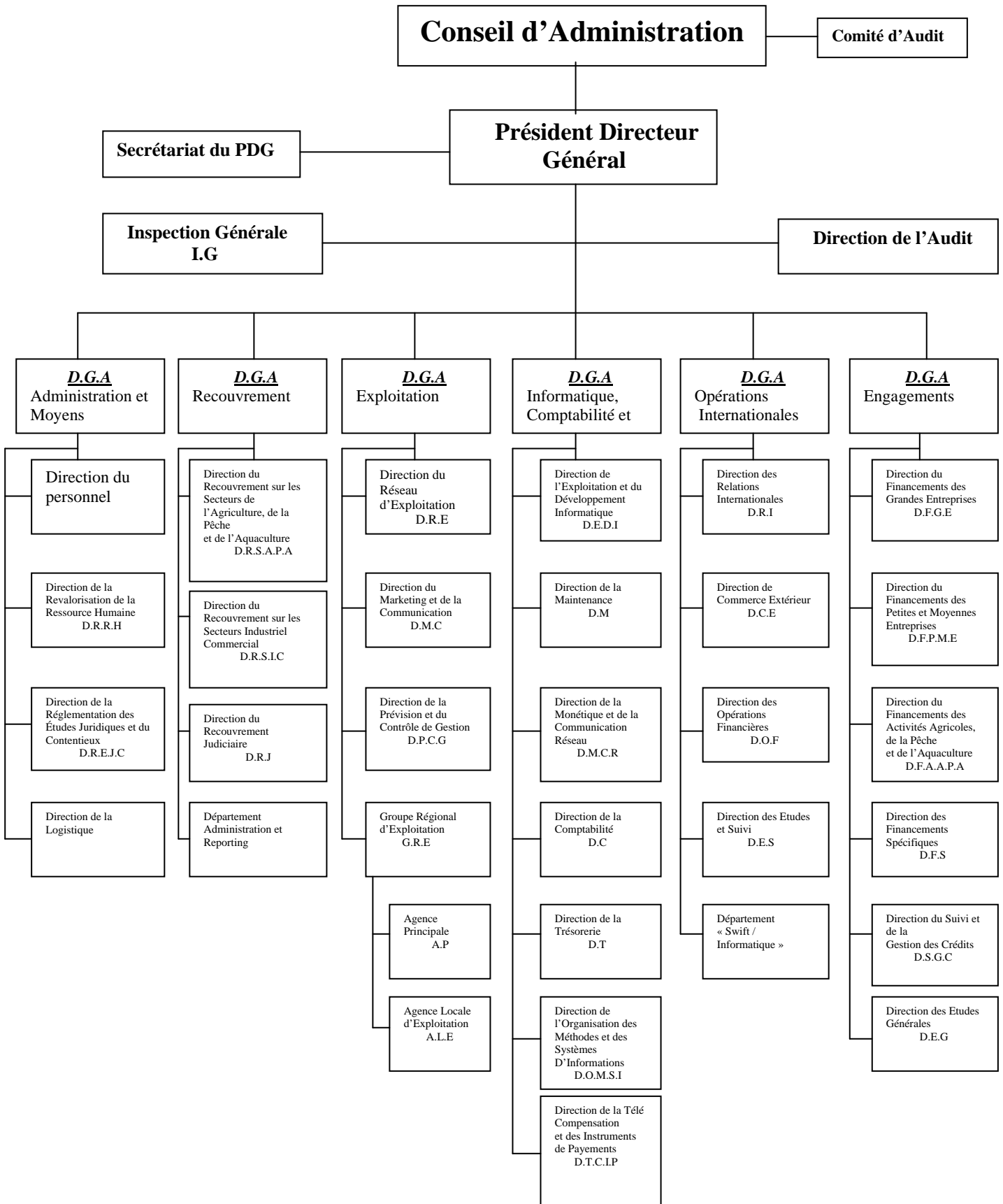
- Etablissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la banque et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales.

- Généralisation du système réseau local avec réorganisation du progiciel SYBU en client serveur.
- Assainissement comptable et financier.
- Concrétisation du concept de «Banque assise» avec «Services Personnalisables»et son application aux principales agences du territoire national.
- Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la comptabilité centrale.
- Mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints.

## **1-2- Son organisation**

La BADR est structurée en 21 directions centrales, son réseau comprend 42 succursales, 310 agences réparties sur l'ensemble du territoire national.

L'organisation de la banque se présente sous l'organigramme suivant :



Source : Site officiel de la BADR banque : [www.badr-bank.net](http://www.badr-bank.net)

### **1.2.1. La Direction Générale :**

Sous l'autorité du PDG elle est chargée du suivi de toutes les activités de la BADR, elle est assistée de six départements généraux :

- Inspection générale.
- Direction de l'audit interne « DAI ».
- Département de la communication « DC ».
- Secrétariat de la direction.
- Conseil commissions et comités.
- Conseillers.

### **1.2.2. Les Directions Centrales :**

Elles sont au total 21 directions à savoir :

- Direction générale adjointe « ressources et emplois ».
- Direction générale adjointe « informatique, comptabilité et trésorerie ».
- Direction générale adjointe « administration et moyens ».
- Division internationale.
- Direction du financement des grandes entreprises (D.F.G.E).
- Direction « Informatique central » (D.I.C).
- Direction du personnel (D.P).
- Direction des opérations techniques avec l'étranger (D.O.T.E).
- Direction du financement des petites et moyennes entreprises (D.F.P.M.E).
- Direction « informatique réseau d'exploitation » (D.I.R.E).
- Direction de revalorisation des ressources humaines (D.R.R.H).
- Direction des relations internationales (D.R.I).
- Direction du financement des activités agricoles (D.F.A.A).
- Direction de la télétransmission et de la maintenance informatique (D.T.M.I).
- Direction des moyens généraux (D.M.G).

- Direction du contrôle et des statistiques (D.C.S).
- Direction des études de marchés et produits (D.E.M.P).
- Direction de la comptabilité générale (D.C.G).
- Direction de la réglementation, études juridiques et du contentieux (D.R.E.J.C).
- Direction du suivi et du recouvrement (D.S.R).
- Direction de la trésorerie (D.T).
- Direction de la prévision et du contrôle de gestion (D.P.C.G).

De plus on trouve des GRE<sup>63</sup> et des ALE<sup>64</sup> réparties sur l'ensemble du territoire algérien.

### **1-3- Ses missions et Ses objectifs**

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales dans le but d'atteindre les objectifs suivants :

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

Quant à ses principales missions:

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.
- L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande.

---

<sup>63</sup> GRE : Groupe Régionale d'Exploitation

<sup>64</sup> ALE : Agence Locale d'Exploitation



- La réception des dépôts à vue et à terme.
- La participation à la collecte de l'épargne.
- La contribution au développement du secteur agricole.
- L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agro-industrielles et artisanales.
- Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

#### **1-4- Ses stratégies**

Afin d'atteindre ses objectifs, la banque a visé quelques axes stratégiques :

##### ***1-4-1-Le financement des secteurs stratégiques :***

Le repositionnement stratégique de la banque porte sur le financement, en priorité et concentrant tous les efforts pour adapter les modes de financement adéquats, sur les secteurs d'activités suivants :

- Le secteur de l'agriculture en amont et en aval.
- Le secteur de la Pêche et des Ressources Halieutiques.
- Le financement des Programmes de développement rural.
- L'agriculture de base et toutes les activités connexes.
- La pêche et aquaculture de base et toutes les activités connexes.
- L'industrie du machinisme agricole.
- L'industrie agroalimentaire.
- Le commerce et distribution de produits liés aux activités stratégiques.
- La petite hydraulique.
- La fabrication de maroquinerie et de sellerie.

Ainsi que la concrétisation des programmes soutenus par les pouvoirs publics par :

- Les crédits à l'emploi de jeunes entrant dans les secteurs stratégiques de la banque ;
- Les crédits aux particuliers, dans l'optique de création d'activité dans les zones rurales ;
- Les crédits à la construction de logements ruraux, dans le cadre d'une demande solvable et soutenue par la C.N.L (Caisse Nationale Logement).

- Les crédits aux professions libérales (jeunes diplômés en médecine, et autres, etc....) en zones rurales.

#### ***1-4-2- La personnalisation de la gestion des relations :***

L'amélioration de la qualité de service offert à sa clientèle est le souci de la direction de la BADR. C'est pour cela que la banque innove à travers un nouvel aménagement de ses structures d'accueil, de façon à le rentabiliser au maximum. Mais bien plus, c'est une révolution des mentalités que la Direction générale de la banque veut introduire de façon à rendre à la banque sa nature initiale, à savoir la vente de produits bancaires et l'accompagnement personnalisé des clients.

C'est dans cet esprit de la perfection que la BADR a opté pour un nouvel aménagement de son espace par une nouvelle Organisation Commerciale Agence «OCA». Cette dernière consiste à faire du client le point nodal de l'Organisation de l'agence par une amélioration sensible de la qualité de service grâce notamment à une personnalisation de la relation entre le client et son chargé de clientèle et le conseiller-client.

Lancé à titre expérimental au niveau de l'agence-pilote de Birkhadem, ce nouveau schéma organisationnel a permis une nette amélioration de l'accueil et de la qualité de service, grâce notamment à la personnalisation de la relation BADR / clientèle. Une organisation qui a fait ses preuves, à tel point que la Direction générale de la BADR, dans son souci d'améliorer la qualité de service, a opté pour sa généralisation progressive en vue d'en faire profiter l'ensemble de ses agences de ce schéma.

#### ***1-4-3- L'utilisation des TIC (Technologies de l'Information et de la Communication) :***

Au-delà de l'aspect organisationnel de ses agences, la direction générale de la banque compte bien élever la barre des normes et ce, avec l'introduction du concept de la banque : Institution financière de vente de produits et non pas un guichet uniquement de retrait et de virement. Un concept qui fait déjà ses preuves. Et ceci dans le but de simplifier au maximum toutes les transactions bancaires, notamment par l'utilisation par exemple :

- Du service e-Banking qui permet aux clients de la BADR la consultation de leurs soldes de leurs comptes par Internet.
- De la monétique : par le lancement des cartes magnétiques de retrait d'argent, et l'équipement des agences des guichets automatiques de billets « GAB » fonctionnant 7 j/7 et 24 H/24.

***1-4-4-L'amélioration des relations avec les tiers :***

Pour permettre le développement des financements en direction des secteurs stratégiques (agriculture, pêche, aquaculture, etc...), les représentations locales de la banque sont instruites à l'effet de prendre attache avec les administrations et organisations spécialisées et de participer aux manifestations professionnelles (Directions des Services Agricoles, Caisses d'assurances, Fonds de garanties, Chambres professionnelles, etc...). Il y a lieu de multiplier les échanges d'expériences, avec les différentes parties concernées, pour mieux améliorer les outils d'analyses des risques, liés aux secteurs stratégiques et adapter les modes de financements existants pour une meilleure efficacité commerciale de la banque.

Les directeurs des Groupes d'exploitation sont tenus :

- D'assister et de prendre part activement aux réunions des Comités Techniques de Wilaya.
- De répondre à toute sollicitation des administrations concernées, de la clientèle ainsi que des organisations professionnelles, lorsqu'il s'agit de développer l'activité et de sauvegarder les avantages dont pourrait bénéficier la banque.

***1-4-5- L'amélioration des délais de traitement des demandes de crédit :***

Il est important, pour la banque, de mettre en œuvre les moyens adéquats pour traiter avec diligence et célérité les opérations de crédit relatives aux activités stratégiques, tout en veillant au strict respect des règles d'évaluation et de maîtrise des risques.

A cet effet, les demandes de crédit, entrant dans ce cadre, doivent bénéficier d'une attention particulière et doivent être traitées avec la célérité voulue.

Les délais de traitement réglementaire, définis dans le tableau ci-dessous, pour les dossiers reçus et reconnus complets, doivent être respectés par toutes les structures concernées.

Les structures de la banque, en charge des dossiers d'octroi de crédit sont obligés de délivrer un accusé de réception pour tout dossier complet et de tenir compte des prescriptions qu'il contient.

Un exemplaire de l'accusé de réception doit parvenir, obligatoirement, à la direction centrale concernée pour suivi et mesure éventuelle à prendre.

**Tableau n°6 : Les délais de traitement des dossiers de crédit par palier**

Types de crédit	Organe de décision			Nombre total de jours
	A.L.E	G.R.E	D.Générale	
<b>Crédit d'exploitation</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>20</b>
<b>Crédit d'investissement</b>	<b>15</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>35</b>

Ainsi, il s'avère que la politique de la Direction générale de la BADR est axée sur la modernisation de l'ensemble de ses services en général, mais un regard plus recherché révèle les efforts fournis et les chantiers ouverts par la banque, particulièrement en ce qui concerne la création de l'emploi, la diversification des produits, l'amélioration de la qualité de service, l'intégration des NTIC, l'accompagnement du client et bien d'autres. Une politique qui, au fur et à mesure, a fait que la BADR s'impose comme pierre angulaire du développement agricole et rural en Algérie.

**1-5-Ses domaines d'interventions**

Dans le tableau ci-dessous une synthèse des activités de la BADR dans son repositionnement stratégique :

<b>Branches</b>	<b>Détail</b>
<b>Agriculture</b>	-Culture de céréales -Cultures industrielles -Culture de légumes -Horticulture -Pépinières -Culture fruitière -Viticulture -Services annexes à l'agriculture
<b>Elevage</b>	-Elevage de bovins -Elevage d'ovins -Elevage de caprins, camélidés et équidés -Elevage de volailles -Elevage des autres animaux
	-Sylviculture

<b>Sylviculture et exploitation forestière</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Exploitation forestière</li> <li>-Activités connexes à la sylviculture et à l'exploitation forestière</li> </ul>
<b>Pêche et aquaculture</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Pêche (maritime et continentale)</li> <li>-Pisciculture</li> <li>-Aquaculture</li> <li>-Activités connexes à la pêche et à l'aquaculture</li> </ul>
<b>Industries alimentaires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Industrie des viandes</li> <li>-Production de viandes de volailles</li> <li>-Préparation industrielle de produits à base de viandes</li> <li>-Industrie du poisson</li> <li>-Transformation et conservation de fruits et légumes</li> <li>-Industrie du poisson</li> <li>-Transformation et conservation de fruits et légumes</li> <li>-Industrie des corps gras</li> <li>-Industrie laitière</li> <li>-Industrie des grains</li> <li>-Fabrication des produits pour amylacés</li> <li>-Fabrication d'aliments pour animaux</li> <li>-Fabrication industrielle de pain et de pâtisserie fraîche</li> <li>-Biscotterie, biscuiterie, pâtisserie de conservation</li> <li>-Chocolaterie et confiserie</li> <li>-Fabrication de sucre</li> <li>-Fabrication de pâtes alimentaires</li> <li>-Transformation du thé et du café</li> <li>-Fabrication de condiments et assaisonnements</li>   <li>-Fabrication d'aliments adaptés à l'enfant et diététiques</li> </ul>
<b>Industries des boissons</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Production de boissons alcoolisées distillées</li> <li>-Production d'alcool éthylique de fermentation</li> <li>-Production de vin</li> <li>-Production d'autres boissons fermentées</li> <li>-Production de bière (avec ou sans alcool)</li> <li>-Production de malt</li> <li>-Production des eaux minérales</li> <li>-Production des boissons rafraîchissantes sans alcool</li> <li>-Production de thé glacé</li> <li>-Production des boissons rafraîchissantes en poudre</li> <li>-Production d'apéritifs sans alcool</li> </ul>
<b>Industries du tabac</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fabrication de produits à base de tabac tels que les cigarettes, les cigares, le tabac à cigarettes, à pipe ou à priser</li> <li>-Fabrication de tabac « homogénéisés » ou « reconstitués ».</li> </ul>
<b>Activités périphériques</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Fabrication de maroquinerie et de sellerie</li> <li>-Travail de bois et fabrication d'articles en bois,</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>liège, vannerie et sparterie</li> <li>-Fabrication de machines agricoles et forestières</li> <li>-Fabrications de machines pour l'industrie agroalimentaire</li> <li>-Hydraulique</li> <li>-Ouvrages et équipements d'économie de l'eau</li> </ul>
<b>Commerce et distribution</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Commerce de gros de produits agricoles bruts et d'animaux vivants</li> <li>-Commerce de gros de produits alimentaires</li> <li>-Commerce de détail alimentaire en magasins spécialisés</li> </ul>
<b>Emballage et conditionnement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Production de produits d'emballage et de conditionnement destinés aux produits agricoles (fruits et légumes), agroalimentaire et agro-industriels</li> <li>-Production d'emballages en bois (cageots, cagettes...)</li> <li>-Production d'emballages en plastique (bouteilles en PET et PVC...)</li> <li>-Production d'emballages en verre (bouteilles, flacons, pots...)</li> <li>-Production d'emballages en métal (boîtes de conserves,...)</li> <li>-Production d'emballages en carton (biscuits, sucre, café...).</li> </ul>
<b>Transport, entreposage et manutention</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Transports routiers de marchandises</li> <li>-Collecte de lait dans les fermes et le -transport vers les unités de traitement</li> <li>-Entreposage</li> <li>-Manutention</li> </ul>
<b>Artisanat et développement rural</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-De l'artisanat</li> <li>-Des petits métiers</li> <li>-De l'habitat rural</li> <li>-Des projets de proximité</li> <li>-Petite hydraulique</li> </ul>

Source : Site officiel de la BADR banque : [www.badr-bank.net](http://www.badr-bank.net)

## **2- L'application du leasing par la BADR :**

### **2-1-Définition du leasing par la BADR**

Le leasing est une opération financière et commerciale, mettant en relation la banque avec des opérateurs économiques, dans le cadre d'un contrat de location des biens rentrant directement dans la réalisation de projets d'investissement.

Le contrat de leasing prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé.

### **2-2-La clientèle ciblée par la banque**

Le produit s'adresse à tous les opérateurs économiques projetant d'investir dans une activité économique rentable et cadrant avec la nouvelle politique de financement de la banque entre autre ; les adhérents en agriculture possédant une carte d'agriculture délivrée par la chambre de l'agriculture.

### **2-3-Le processus de traitement du dossier de leasing**

#### ***2-3-1- La constitution du dossier :***

*Dossier relatif à la PME :*

- Demande de location du matériel ou équipement en leasing rempli par le client (un document interne à la banque est demandé)
- Registre de commerce.
- Statuts de la société ainsi que les pouvoirs de signature.
- Extrait de rôle de la société.
- Etude technico-économique du projet
- Bilans certifiés et tableaux de comptes de résultats des trois (03) dernières années pour les entreprises en exercice ainsi que la situation comptable de l'année en cours.
- Bilan d'ouverture et tableaux de compte de résultat prévisionnel sur cinq (05) ans pour les entreprises en création.
- Facture proforma des équipements objet de la demande.
- Toute autorisation obligatoire à délivrer par les organismes compétents

*Dossier relatif à l'activité agricole :*

- Demande de location du matériel ou équipement en leasing remplie par le client
- Extrait de naissance original
- Certificat de résidence
- Photocopie légalisée de la pièce d'identité.
- Carte d'agriculteur (délivré par la chambre d'agriculture)
- Acte justifiant la jouissance ou la propriété de l'exploitation (ou bien de location, à condition que la durée de location ne soit pas inférieure à la durée du crédit).
- Facture proforma des équipements objet de la demande.
- Fiche technique de l'exploitation.
- Justificatifs des revenus agricoles.
- Plan prévisionnel des cultures et des revenus attendus.
- Attestation de non endettement délivrée par le CNMA (Caisse Nationale de Mutuel Agricole)
- Toute autorisation obligatoire à délivrer par les organismes compétents.

*Dossier relatif à l'activité de pêche et d'aquaculture :*

- Demande de location du matériel ou équipement en leasing remplie par le client.
- Extrait de naissance original
- Certificat de résidence
- Fascicule de pêche
- Etude technico-économique du projet
- Autorisation d'exploitation
- Poste à quai
- Titre de concession
- Toute autorisation obligatoire à délivrer par les organismes compétents.

*Autres activités et professions libérales (vétérinaires, médecins de campagne... etc.)*

- En plus des documents d'identification du demandeur et de l'évaluation de ses revenus ci-dessus il y a lieu d'exiger les documents justifiant la qualification professionnelle et les diplômes de capacités
- Toute autorisation obligatoire à délivrer par les organismes compétents.



**2-3-2- La vérification du dossier :**

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

- Vérifier l'authenticité et la validité des documents constitutifs du dossier.
- Enregistrer et affecter le dossier à un numéro d'ordre.
- Recevoir le promoteur pour un entretien préliminaire.
- Encaisser préalablement les frais d'étude (10.000 DA) de dossier s'il est complet.
- Délivrer un récépissé de dépôt du dossier reprenant le numéro d'ordre (la banque doit respecter un délai de 01 mois depuis la date de ce récépissé).
- Effectuer obligatoirement une visite des lieux et vérifier les informations données.
- Transmettre le dossier complet accompagné du procès verbal de visite au Groupe d'Exploitation Régional (GER) pour étude et suite à donner.

Le Groupe d'Exploitation Régionale doit :

- Revérifier tous les documents transmis par l'ALE
- Etudier le dossier de crédit et se prononcer sur la base d'un procès verbal comportant un avis motivé d'acceptation ou de rejet.
- Etablir le ticket d'autorisation en cas d'accord de financement dans le cadre des pouvoirs qui lui sont conférés et transmettre à la Direction des Financements Spécifiques DFS une copie du dossier miroir pour contrôle à posteriori.

Dans le cas où les montants sollicités dépassent la cote des pouvoirs du G.R.E, ce dernier doit transmettre le dossier à la Direction des Financements Spécifiques (DFS) pour étude et sanction.

Dans le cas où les montants sollicités dépassent les pouvoirs délégués à la DFS, cette dernière étudie et présente le dossier avec ses avis aux membres des comités DGA/E (Direction Générale Adjointe d'Exploitation)

**2-3-3- Les délais à respecter lors du traitement des dossiers :**

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

ALE.....15Jours.

GRE..... 15Jours.

DFS..... 15Jours.

**2-3-4- La mise en place du crédit :**

A la réception de l'autorisation d'engagement des paliers supérieurs, l'ALE doit procéder à la mise en place du crédit en suivant le cheminement ci après :

- Informer le client de la décision de financement.
- Faire signer le contrat en prenant en considération les recommandations du comité de crédit et en procédant à son enregistrement légal.
- Recueillir les garanties exigées.
- Confirmer la commande au fournisseur, s'informer de la date d'enlèvement et suivre la livraison d'équipement prévu.
- Etablir avec le client, un procès verbal définitif ou partiel de réception provisoire des équipements en 03exemplaires dans les 08 jours qui suivent la date de livraison dont un exemplaire est remis au client, un exemplaire est transmis à la DFS et le troisième classé pour suivi au niveau de l'ALE.
- Etablir l'échéancier des loyers et faire signer les billets à ordre (pour les loyers et la valeur résiduelle) par le client.
- Lorsque le montant du crédit est supérieur à 2milliards de dinars<sup>65</sup>, il doit être déclaré à la centrale des risques de la banque d'Algérie.
- Recueillir la couverture de la SGCI ou celle du FGAR et formaliser le contrat d'assurance crédit.
- Procéder à l'assurance du bien financé, les frais seront à la charge du client.

---

<sup>65</sup> Le pouvoir de décision est au niveau Locale lorsque le montant est inférieur à 02 millions de dinars  
Le pouvoir de décision est au niveau Régionale lorsque le montant est inférieur à 05 millions de dinars  
Le pouvoir de décision est au niveau Centrale lorsque le montant est supérieur à 05 millions de dinars

## **2-4-Les modalités de fonctionnement du leasing par la BADR**

- ***Les montants de crédit :***

Le crédit peut atteindre 100% du cout des équipements à acquérir, mais et plus généralement une participation du crédit preneur est requise à hauteur de 20% à 30% du cout global. Cette participation est versée préalablement sous forme de loyers payés d'avance.

- ***La durée de location :***

Le leasing est octroyé sur une durée de 3 à 5ans avec ou sans différé, et ce, en fonction de la nature de l'investissement.

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

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

Lorsque l'opération de leasing est réalisée sans intervention de l'aide publique, la banque exige au client le versement de 20% à 30% du cout global sous forme de loyers payés d'avance et représentant l'autofinancement du cout des équipements à acquérir.

- ***Le différé :***

Un différé de Six (06) mois à un an peut être accordé au client, en fonction de la nature et de la typologie du projet.

- ***Périodicité et modalités de remboursement :***

Le remboursement peut être mensuel, trimestriel ou annuel, en fonction du type d'activité et selon une périodicité convenue au départ entre les parties liées au contrat de leasing.

Quant à l'échéance (loyer), elle est déterminée selon un mode linéaire ou dégressif.

- le loyer est déterminé en fonction du cout du matériel à la date de paiement de la facture du fournisseur.
- En cas de variation prouvée de l'un des éléments entrant dans la détermination du prix de vente tel que le taux de change, les loyers, la valeur résiduelle, les intérêts de retard et les intérêts intercalaires sont immédiatement et corrélativement modifiés, en plus ou en moins, dans la même proportion. Notification est faite au client.

- Le crédit est consenti moyennant paiement, en principal, des loyers majorés des taxes correspondantes et éventuellement des primes d'assurances, indiqués aux conditions particulières.
- Toute modification, en plus ou en moins, du taux actuel des taxes et toute taxe nouvelle grevant les loyers est automatiquement répercutée.
- Les loyers et leurs frais accessoires, sont portables et non quérables. Ils sont payés dans les conditions et suivant les modalités définies aux conditions particulières.
- Tout retard dans les paiements d'un seul terme de loyer et/ou de l'un des frais accessoires entraîne de plein droit la perception d'un intérêt de retard au taux déterminé aux conditions particulières.
- de convention expresse, toutes intérêts échus et non payés sont capitalisés de plein droit et produiront eux-mêmes de nouveaux intérêts au taux des intérêts de retard applicables aux loyers et frais accessoires, à compter du jour ou ils sont dus, sans aucune demande ni mise en demeure. Ces nouveaux intérêts sont payables dans les mêmes termes et conditions que ceux qui les ont produits.
- Sur toutes sommes payées par anticipation au titre et/ou à l'occasion de l'achat du matériel, y compris les frais et taxes, le client doit verser à la banque les intérêts intercalaires majorés des taxes correspondantes, calculés au taux indiqué aux conditions particulières. Ces intérêts sont portables et non quérable et payés avec le premier loyer. En cas de non paiement, ils sont également capitalisés et produiront eux-mêmes de nouveaux intérêts au taux des intérêts de retard, à compter du jour ou ils sont dus.
- Dans le cas ou le non paiement des loyers à leurs échéance a généré des intérêts de retard, le client autorise, dès à présent, la banque à imputer tout paiement en priorité aux intérêts de retard.

- ***Le taux d'intérêt :***

Le taux est fixé à 9% TTC/an.

- ***Les garanties demandées :***

La banque exige :

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

FGAR, CGCI ..... etc.

- L'établissement d'une D.P.A.M.R (Délégation Police Assurances Multi Risques) au niveau des agences d'assurances

***La propriété du matériel :***

-le matériel loué reste la propriété de la banque, durant toute la durée de location ; dans ces conditions la, le client doit s'assurer que le matériel livré comporte une plaque inamovible de dimension raisonnable et visible indiquant l'identification du propriétaire (la banque).

- le client doit informer la banque du site d'implantation du projet ou le matériel sera entreposé avant même son introduction dans les lieux d'exploitation.

- C'est strictement interdit au client de donner tout ou partie du matériel en gage ou en nantissement à d'autres tiers.

- notons aussi que la sous location, le prêt du matériel sont aussi interdit.

- les frais de sécurité du matériel sont à la charge du client.

- en cas de perte du matériel, le client ne peut pas résilier le contrat.

- ***Les responsabilités des parties lors de l'exécution du contrat d'acquisition de l'équipement***

Les responsabilités du client (crédit preneur) :

- Le client choisit librement l'équipement et ceci sans l'intervention de la banque, il fixe auprès de son fournisseur le prix, il définit les conditions de livraison, négocie les délais de livraison, le mode de paiement et arrête les termes du cahier des charges.
- L'équipement faisant objet du contrat est livré au profit du client dans les conditions et au lieu librement convenu entre lui et son fournisseur, si le matériel est livré dans un lieu autre prévu dans le contrat, le client assume pleinement les frais et risques.
- Après la livraison, le client doit dresser un procès verbal de livraison PVL attestant que le matériel livré est conforme en tout point à la commande, et qu'il est en parfait état de fonctionnement, ce procès verbal est adressé à la banque dans les 48 heures qui précèdent sa date d'établissement.
- Dans le cas ou le matériel est déclaré non conforme au bon de commande, le client informe, par la même voie et dans les mêmes délais, la banque et il est tenu de désigner,

sans délai et à ses frais, un expert en extrajudiciaire, à l'effet de constater l'état du matériel et de dresser un procès verbal comportant les anomalies constatées, accompagné de toute les pièces justificatives de la livraison par le fournisseur ainsi que les documents relatifs au contrat d'assurance et au crédit obtenu de la banque.

La défaillance du fournisseur, après constat, doit faire appel à une action en résolution de vente ou en réfaction du prix. Toute signature imprudente ou complaisante du procès verbal établi par le client engage sa responsabilité vis-à-vis de la banque.

Les responsabilités de la banque (crédit bailleur) :

- Dans le cas où la banque règle la facture globale ou partielle, le client s'engage à couvrir, sur justificatifs, les frais annexes relatifs à la mise à sa disposition sur les lieux convenus.
- En raison de son libre choix, le client ne peut ni différer ou interrompre le paiement des loyers, d'en réduire le montant ou de résilier le contrat de location.
- La banque se réserve le droit de résilier le contrat si les conditions ne sont pas respectées par le client.
- ***Les conditions d'exploitation du matériel :***
  - Le client doit jouir du matériel conformément à sa destination et selon les caractéristiques techniques définies par les fournisseurs ou les constructeurs ou fabricants.
  - L'installation du bien, sa mise en exploitation, son entretien, ses réparations, sont à la charge du client, donc la banque est exonérée de toutes ces obligations
  - Le client doit maintenir le matériel en bon état d'entretien et de fonctionnement et n'y apporter aucune modification, notamment de structure, sans autorisation écrite de la banque.
  - Toute pièce de recharge incorporée au matériel, qu'elle que soient l'importance et la nature, devient de plein droit et sans aucune indemnité, la propriété de la banque.
  - La banque dispose de la faculté de s'assurer, en personne ou par mandataire, du respect, par le client, des conditions contractuelles.

- ***L'assurance dommage et perte du matériel :***
  - Dès le transfert des risques du fournisseur à la banque, le client est responsable de tous les risques de perte, de vol, de détérioration et/ou de destruction partielle ou totale du matériel quel qu'en soit la cause, et assurer, à ses frais entiers et exclusifs, le matériel pour sa valeur d'acquisition contre ces risques et ceci auprès d'une compagnie solvable et en justifier contre décharge ou moyen de notification équivalent, près de la banque par la copie de la police souscrite.
  - C'est strictement interdit pour le client, d'apporter des modifications sur la police d'assurance sans l'accord préalable de la banque.
  
- ***La promesse de vente (La levée de l'option d'achat) :***
  - La banque offre la reprise du matériel déjà loué au client, sans obligation d'acheter indivisiblement le matériel loué à la date et au prix de la valeur résiduelle fixé aux conditions particulières. Cependant le client ne peut lever l'option d'achat que s'il à, d'une part, satisfait à toutes ses obligations contractuelles, d'autre part, informé la banque par pli recommandé avec demande d'avis de réception, de sa décision 15 jours avant la période de location. Il doit adresser à la banque au même moment et accompagnant le même pli, un billet à ordre du montant de la valeur résiduelle à l'échéance de la date de la vente.
  - La vente intervient à la date de paiement effectif du billet à ordre, cité dans le point en dessus, et porte sur le matériel, en état et au lieu ou il se trouve, sans que le client puisse rechercher la banque en responsabilité au titre de la violation de l'une de ses obligations notamment de délivrance et de garantie.
  - A défaut de respect de l'une des conditions définies, la promesse unilatérale de vente est frappée de nullité. Dans cette éventualité, le matériel est restitué à la banque, à l'expiration de la location financière.
  
- ***L'expiration de la location:***
  - Le crédit, étant à durée déterminée, il échoit par l'arrivée du terme fixé aux conditions particulières. En conséquences et en cas de nullité de la promesse de vente, le matériel, en bon état de marche et de fonctionnement, les pièces le composant n'ayant subi qu'une usure consécutive à un usage normal et, le cas échéant, les documents administratifs nécessaires à sa détention, sa circulation et son exploitation, sont à ses frais (démontage, emballage, transport, assurance...) et risques, immédiatement restitués à la banque en tout lieu indiqué par celui-ci.

- Pour toute restitution tardive, le client doit un paiement, par jour de retard, d'une indemnité de jouissance égale à 1/30<sup>ème</sup> du dernier loyer mensuel facturé, sans préjudice de tout dommages et intérêts.
- En cas de non restitution de l'ensemble du matériel anciennement loué, la banque peut réclamer son bien par toutes les voies réglementaires.
- Le client dispose, cependant, de la faculté de demander à la banque 15 jours avant la date d'expiration de la location définitive, la conclusion d'un nouveau contrat de location portant sur le même matériel dans des conditions nouvelles et en accord entre les deux parties.
- ***Le recouvrement des loyers:***
  - Le recouvrement se fait conformément aux périodes du loyer convenu entre les deux parties contractuelles. Les pénalités de retard et le taux d'intérêt de retard sont fixés par les conditions générales de la banque.
  - La valeur résiduelle est calculée au préalable, avant l'accord de principe, à un taux de **2%**, du montant du bien et payable à la fin de la période du crédit.
  - En cas de litige, le contrat peut être résilié par la banque avec reprise du matériel et le transfert du dossier au service contentieux.



## **Section 2 : Le leasing à la BNP Paribas El Djazair**

### **1- Présentation de la BNP Paribas El djazair**

#### **1-1- Son historique**

##### ***1-1-1- Le groupe BNP Paribas :***

BNP Paribas est une banque française, née le 23 mai 2000 de la fusion de la Banque nationale de Paris (BNP) et de Paribas. Elle est cotée au Premier Marché d'Euronext Paris et fait partie de l'indice CAC 40. C'est la première banque de la zone euro par la capitalisation boursière.

La BNP est née en 1966 de la fusion de la BNCI (Banque Nationale du Commerce et de l'Industrie) et du CNEP (Comptoir National d'Escompte de Paris). Elle à été privatisée en 1993.

À l'origine Compagnie Financière de Paris et des Pays-Bas, la Compagnie Financière de Paribas devient Paribas en 1998 après absorption de la Compagnie Bancaire.

##### **En 1999 :**

Une bataille boursière oppose la BNP et la Société générale pour la fusion avec Paribas. La réussite de l'opération de la BNP conduira à la création du groupe BNP Paribas.<sup>66</sup>

##### **En 2005 :**

BNP Paribas poursuit sa stratégie de croissance ciblée et annonce l'acquisition, via sa filiale BancWest, de la banque américaine Commercial Federal Corporation.

##### **En 2006 :**

Le groupe acquiert la banque italienne Banca Nazionale del Lavoro.<sup>67</sup> Cette acquisition lui permet de s'imposer comme leader en matière de banque d'investissement en Italie et y développer ses parts de marché dans les métiers de gestion d'actifs ainsi que dans les services financiers spécialisés. Elle est devenue de ce fait, première banque de la Zone Euro (Classement Forbes), la troisième marque mondiale d'origine française, la dixième mondiale tous secteurs confondus.

---

<sup>66</sup> [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)

<sup>67</sup> [apprentissageinternational.files.wordpress.com/2007/12/bnp.pdf](http://apprentissageinternational.files.wordpress.com/2007/12/bnp.pdf)

**En 2007 :**

Standard & Poor's relève la notation de BNP Paribas à AA+, classant ainsi le groupe parmi les 4 banques les plus solides du monde. En octobre 2007, Cetelem et UCB rapprochent leurs activités pour créer le métier **BNP Paribas Personal Finance**<sup>68</sup>, n°1 européen et leader mondial en crédits spécialisés. En banque de détail, BNP Paribas compte en France, 6 millions de clients particuliers 2200 agences et 4900 guichets et automates bancaires.<sup>69</sup>

**En 2008 :**

La banque a confirmée sa solidité dans l'industrie des services financiers lors d'une crise financière sans précédent (crise des suppressions) avec un bénéfice de 3 milliards d'euros, qui la situe parmi les dix premières banques mondiales, Elle a été nommée de ce fait « Meilleure Banque de l'année 2008 » (**“2008 Global Bank of the Year”**) par le magazine The Banker, du groupe Financial Times.

**En 2009 :**

BNP Paribas acquiert 75% de Fortis Banque, la Gestion d'actifs, la Banque privée et 25% de Fortis Insurance Belgium via Fortis Banque ; ainsi que 66 % de BGL au Luxembourg. Un événement majeur qui donne naissance à un groupe bancaire européen de premier plan, leader de la zone euros par les dépôts avec plus de 540 milliards d'euros et renforcé dans les métiers stratégiques de la gestion d'actifs et de la banque privée avec au total plus de 660 milliards d'euros d'actifs sous gestion.

**Aujourd'hui :**

La banque est considérée comme le leader européen des services bancaires et financiers d'ampleur mondiale et l'une des banques les plus solides du monde (Notée AA par Standard & Poor's, soit la 3ème note sur une échelle de 22).<sup>70</sup> Présent dans toute l'Europe, le Groupe possède l'un des plus grands réseaux internationaux avec une présence dans plus de 80 pays et 205 300 collaborateurs, dont 162 500 en Europe,

---

<sup>68</sup> Ce nouveau métier a pour vocation de répondre à l'ensemble des besoins de financement des particuliers, en exploitant les complémentarités croissantes entre le crédit à la consommation et le crédit immobilier.

<sup>69</sup> [www.banque.bnpparibas.com](http://www.banque.bnpparibas.com)

<sup>70</sup> Idem

15 200 en Amérique du Nord et 12 500 en Asie.<sup>71</sup>

### ***2-1-2- La filiale BNP Paribas El djazair :***

BNP Paribas El Djazaïr est une banque de droit algérien avec un capital étranger (100% détenu par le Groupe BNP Paribas)<sup>72</sup> Elle a vu le jour en 2002 avec l'ambition de construire un important réseau d'agences en Algérie. Elle est devenue en moins de neuf ans l'une des banques du secteur privé les plus importantes sur le territoire algérien. Forte de ses succès, elle s'est activement déployée et compte 58 agences ouvertes dans, 10 en attentes d'agrément et 3 en chantier. Elle couvre ainsi progressivement le territoire national, avec une implantation dans 17 wilayas. Cette stratégie témoigne de son ambition à être une banque citoyenne au service du développement économique de l'Algérie.

Avec l'appui du Groupe, BNP Paribas El Djazaïr développe une offre de proximité et s'applique à offrir des services de qualité supérieure à l'ensemble de sa clientèle : Particuliers, Professionnels et Entreprises. Elle se donne ainsi les moyens de conforter son rôle de banque de référence, fiable, innovante et attentive à ses clients.<sup>73</sup>

Dans le sillage du programme gouvernemental de développement du secteur hors hydrocarbures, BNPP ED s'est empressée de mettre en place un programme d'aide à la mise à niveau des PME-PMI qu'elle a intitulé Académie des PME<sup>74</sup> pour renforcer son image de marque et créer des liens personnalisés avec ses clients actuels et des clients potentiels.

## **1-2- Son organisation**

BNPP ED est organisée de façon à répondre efficacement à sa clientèle sur le modèle de la maison mère et sous son contrôle à travers le comité de pilotage de Paris.<sup>75</sup>

---

<sup>71</sup> En Algérie, le nombre d'effectifs s'élève aujourd'hui à plus de 1000 collaborateurs, l'âge moyen est de 31 ans, et l'ancienneté moyenne de 34 mois.

<sup>72</sup> Le capital social de la BNPP ED était de 2,5 milliards de dinars à sa création. Répondant aux exigences de la réglementation Algérienne elle a porté son capital social à 10 milliards de dinars fin 2009. Elle jouit d'une bonne santé financière et ses fonds propres avoisinent les 18 milliards de dinars au 01/01/2011.

<sup>73</sup> [www.bnpparibas.dz](http://www.bnpparibas.dz)

<sup>74</sup> Un concept lancé en 2007, dans le but d'aider les dirigeants en matière de gestion et de développement de leur activité par des ateliers interactifs gratuits sur des thèmes qui les concernent directement liés au marketing stratégique et au financement.

<sup>75</sup> Le leasing à la BNP : Hayet Madji



### **1-3- Ses domaines d'intervention**

Deux grands marchés, font la force stratégique de BNP Paribas El Djazaïr et assurent sa solidité financière :

#### **2-3-1- Le marché des particuliers et professionnels (retail):**

Au-delà des services bancaires classiques, BNP Paribas El Djazaïr apporte des réponses sur mesure aux besoins de ses clients Particuliers et Professionnels à savoir :

- **Esprit libre** : Une présentation simplifiée et souple de plusieurs produits et services regroupés dans un forfait, pour une seule cotisation mensuelle.
- **Crédit immobilier (IMMO formule)** : Une formule de crédit à moyen terme, à taux fixe et révisable, destinée au financement de tous les projets immobiliers (achat de terrains, biens immobiliers, travaux de construction, travaux de réaménagement et réparation ... etc.)
- **Flexeo** : Une ouverture de crédit sous forme de réserve, utilisable pendant 24 mois au maximum et remboursable en 36 mois. C'est un crédit destiné à financer tous les types d'investissement, de renouvellement ou de développement, liés à l'activité professionnelle.
- **Leasing** : Une opération de location d'un bien à usage professionnel assorti d'une promesse de vente à l'issue du contrat.
- **Protection optimale** : Une assurance garantissant aux particuliers le versement d'un capital en cas décès et d'invalidité à la suite d'un accident ou une maladie afin d'assurer aux souscripteurs d'une sécurité financière à eux et à leurs proches.
- **Valorisation de l'épargne** : Avec des comptes épargnes rémunérateurs à hauteur de 3,5 % d'intérêt ainsi que des dépôts à terme et bon de caisse.

-

#### **2-5-2- Le marché des entreprises (corporate) :**

BNP Paribas El Djazaïr est un partenaire de référence pour les grandes entreprises algériennes et multinationales, aussi bien que pour les PME-PMI.

Elle dispose d'une expertise reconnue qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes.

Parmi les produits et services offerts à cette segmentation :

- **BNP Paribas.Net** : un moyen simple, sécurisé et confidentiel pour accéder aux comptes des entreprises et de les gérer à distance.<sup>76</sup>
- **La centralisation automatisée de trésorerie** : Un traitement automatique de l'information comptable et financière toute en sécurité et fiabilité, permettant ainsi une gestion de la trésorerie en automatique.
- **Le relevé de compte MT 940** : Un mode de transmission par le canal SWIFT du relevé de compte des entreprises afin de leurs permettre un rapprochement comptable et bancaire en automatique.
- **Le virement plus** : Une automatisation du traitement des virements de toute nature via internet.
- **Leasing** : ce mode de financement est offert pour les besoins financiers des deux segments (professionnel et corporate).
- **Connexis trade** : Un outil permettant aux entreprises de suivre en temps réel via internet l'état d'avancement de leurs opérations de commerce extérieur, dans le but d'accélérer les transactions et dans les meilleures conditions de sécurité.
- **Trade center** : Un service sur mesure pour des conseils réseau Trade Center du groupe BNP Paribas à travers le monde pour une meilleure adaptation des pratiques internationales (crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre, garanties internationales) à la réglementation locale et conseil en matière de réglementation des changes.
- **Les moyens de financement** : Pour accompagner les entreprises dans le financement de leurs besoins à court terme (crédits d'exploitation et de fonctionnement) et le moyen terme (crédit d'investissement).

---

<sup>76</sup> Ce produit est aussi disponible pour les particuliers et les professionnels.

## **2- L'application du leasing à la BNP Paribas El djazair :**

### **2-1- Définition du leasing par la BNP Paribas El Djazair :**

Le crédit bail est un produit de financement réservé aux entreprises. Il ne peut être réalisé que par des banques ou des établissements financiers ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et agréée.

Le crédit bail est mobilier si il porte sur des biens meubles c'est-à-dire des équipements ou du matériel nécessaire à l'activité de l'entreprise cliente, il est immobilier si il porte sur des biens immeubles construits ou à construire.

Le contrat de crédit bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit bail donne en location pour une durée ferme et un loyer défini un bien d'équipement, du matériel ou des outillages. En fin de contrat le locataire a 3 possibilités prévues par la loi : acheter le bien à un prix convenu à l'origine du contrat, restituer le bien au crédit bailleur, renouveler la location pour une période et des loyers à définir.<sup>77</sup>

Le crédit bail est dit leasing financier lorsque le contrat prévoit l'option de transfert de propriété au locataire à l'échéance du contrat. Par ailleurs, le crédit bail est dit leasing opérationnel lorsqu'il ne prévoit pas le Transfert de propriété, en l'occurrence il s'agit d'une location longue durée.

### **2-2- La clientèle ciblée par la banque**

Toutes les entreprises quel que soit leurs secteurs d'activité ou leurs taille.

Les commerçants, entrepreneurs individuels, les médecins, les architectes et les autres professions libérales peuvent également bénéficier de ce financement.

Notons que les marchés cibles et privilégiés par la banque<sup>78</sup> sont segmentés par famille de matériels, à savoir:

- Les matériels de transport : les tracteurs routiers, les porteurs, les remorques et semi-remorque, les autocars, les véhicules utilitaires légers, les voitures de tourisme.
- Les matériels de travaux Publics : les pelles hydrauliques, les tractopelles, les bouteurs ou bull, les chargeurs, les dumpers ou tombereaux, les groupes électrogènes

---

<sup>77</sup> Le leasing en Algérie, BNP Paribas El Djazair, Juillet 2008, Page 3.

<sup>78</sup> La gestion du risque oblige la banque à rester sur des matériels parfaitement identifiables.

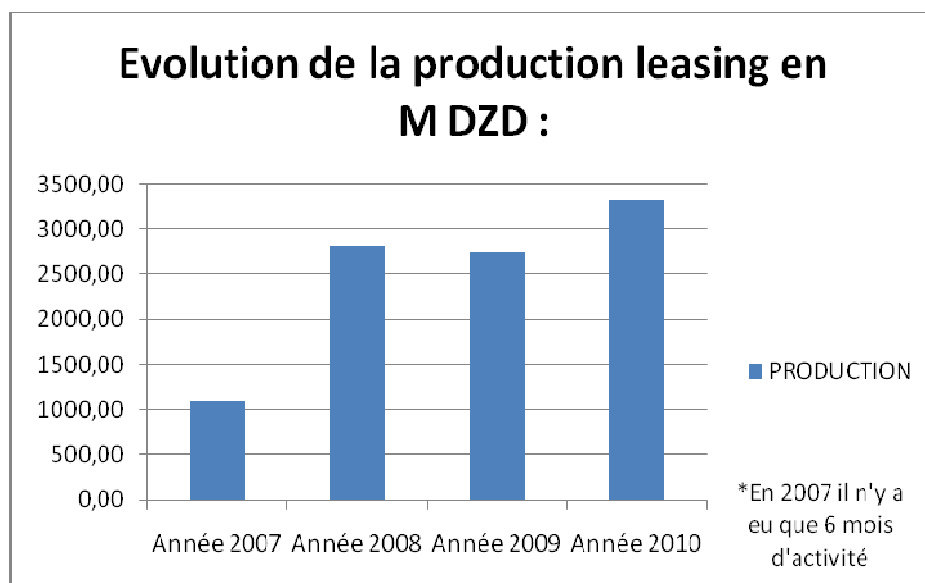
- Les matériels de manutention : Les grues à tour, les grues automotrices, les chariots élévateurs télescopiques, les chariots de manutention thermiques ou électriques,
- Les machines outils : les machines à bois, les machines métal, les machines plastiques
- Les matériels d'impression et de façonnage de papier.
- Les matériels médicaux
- Les matériels informatiques et bureautiques (hardware uniquement).

### **2-3- L'évolution de l'activité**

L'activité du département leasing de la BNPP ED a commencée réellement en juillet 2007. Après seulement quelques mois d'activité, la banque a acquis environ 10% de parts de marché<sup>79</sup>.

La production du département est passée de 1100 MDZD au 31/12/2007 à 3 317 MDZD au 31/12/2010.<sup>80</sup>

**Graphique n° 6 : Evolution de la production leasing en M DZD.**



Notons que depuis 2008, la banque ne s'est plus limitée au financement des grandes entreprises mais également les PME et les professions libérales, ce qui lui à permis de progresser rapidement dans le domaine.

<sup>79</sup> Safia BERKOUK, « FNI, leasing, capital risque, banques spécialisées : quels outils de financement pour les PME », El Watan Economie , du 21 au 17 décembre 2009,

<sup>80</sup> Le leasing en Algérie, BNP Paribas El Djazair, Mars 2011.



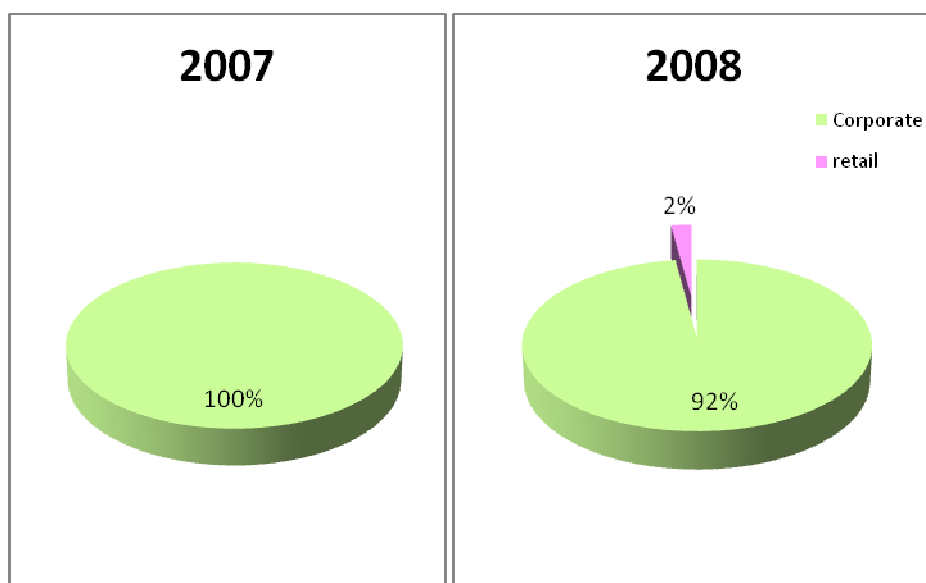
Les deux segments de clientèle ciblés sont donc :

*Le Corporate (grande et moyenne entreprises)* : Toutes les entreprises ayant aux minimums deux ans d'activité, présentant une bonne santé financière et un plan de charges conséquent. La clientèle est composée essentiellement d'entreprises de bâtiments et travaux publics.

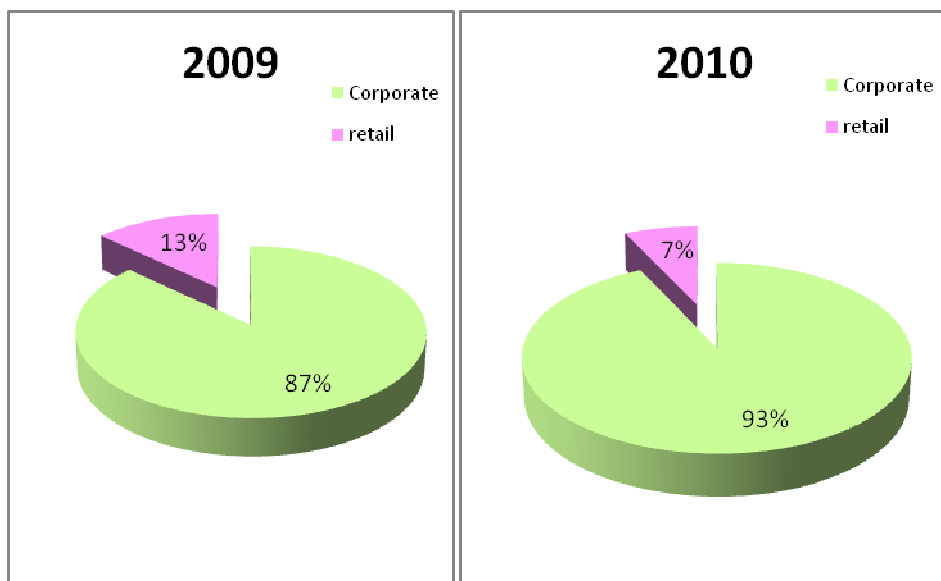
*Le Retail (petites entreprises et professions libérales)* : Les professions libérales, les petites entreprises ayant au minimum deux ans d'activité.<sup>81</sup>

La production retail, par rapport au total production leasing de la banque, représentait 2% en 2008, 13% en 2009 et à baissé à 7% en 2010.

**Graphique n°7 : Répartition de la production leasing entre le retail et le corporate**

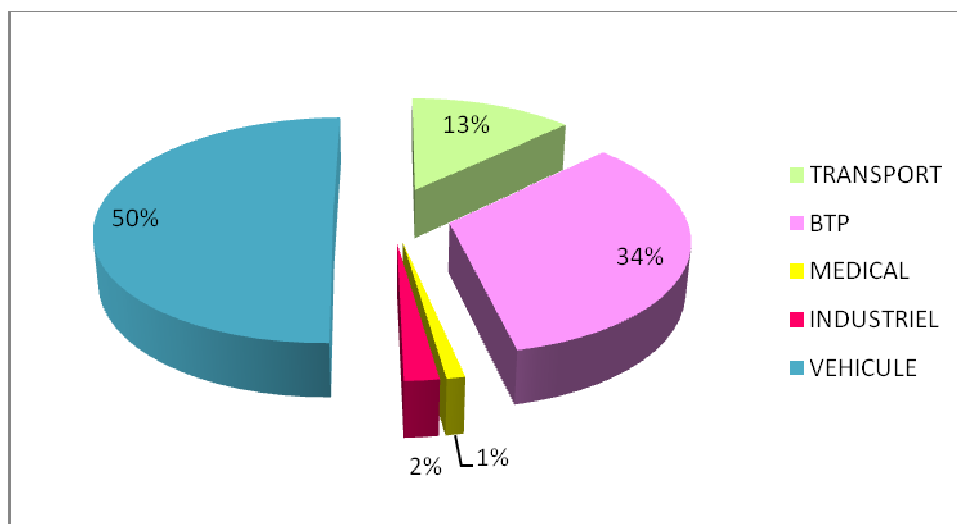


<sup>81</sup> La clientèle retail de la banque est composée essentiellement de pharmaciens.



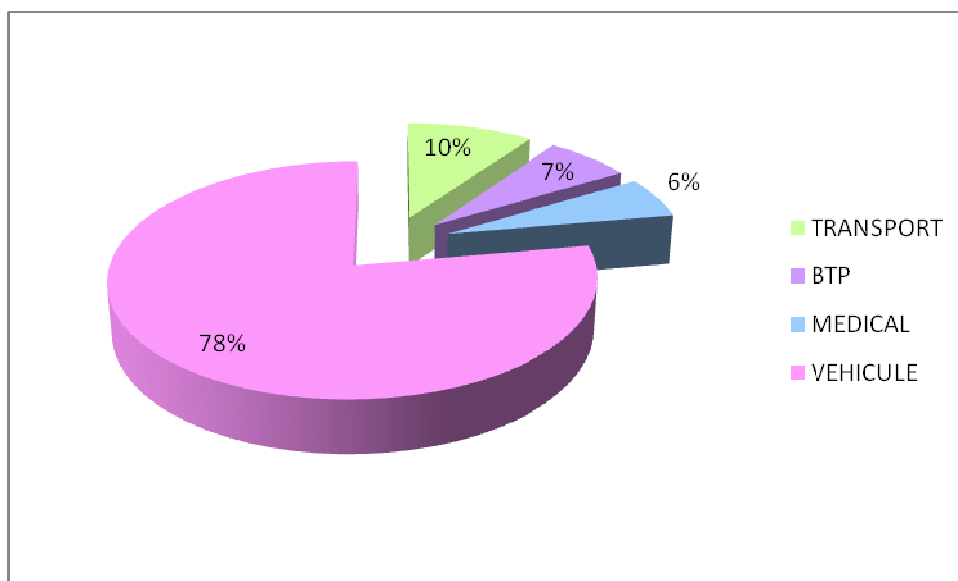
Quant à la proportion de chaque secteur, le nombre de dossiers financés en leasing dans le réseau corporate concerne des véhicules légers pour 50%, matériel de travaux publics pour 34% et 16% pour le reste. Sur la période juin 2007 à décembre 2010.

**Graphique n° 8 : Nombre de contrats par type matériel financé en corporate**



Pour les contrats financés en retail, 7% concerne le BTP, 10 % le transport, et 78% pour les véhicules légers, le reste concerne le matériel médical.

**Graphique n° 9 : Nombre de contrats par type matériel financé en corporate**



Nous remarquerons de ce fait, que les montants des crédits alloués au retail sont nettement inférieurs à ceux du crédit corporate et représentent essentiellement des financements de véhicules légers.

#### **2-4- Le processus de traitement du dossier de leasing**

##### **2-3-1- *L'offre leasing et l'établissement des contrats :***

Une simulation est proposée aux clients intéressés par le leasing<sup>82</sup>, cette dernière s'effectue sur la base d'une facture proforma, et sur des informations communiquées par le chargé d'affaires (taux de l'apport personnel<sup>83</sup>, durée du contrat<sup>84</sup>).

Suite à l'accord du client sur les modalités du leasing, le chargé d'affaire établit une fiche de renseignement<sup>85</sup> sur le client et l'envoi au département leasing<sup>86</sup> pour établissement des contrats.

<sup>82</sup> Pour l'exécution d'une opération de leasing, le client doit bénéficier au préalable d'une ligne de crédit leasing.

<sup>83</sup> Le taux de l'apport personnel varie entre 0% et 30%.

<sup>84</sup> La durée des contrats varie entre 03 et 05 ans

<sup>85</sup> La fiche doit comporter les informations fiscales, l'adresse, ainsi que les principaux contacts de la société.

<sup>86</sup> Le département leasing est installé au niveau de Hydra (Alger), mais pour gain de temps, la communication entre le chargé d'affaires et le commercial leasing se fait par mail.

Après recueil des informations nécessaires, le commercial leasing établit le contrat via un logiciel et le transmet pour contrôle, enregistrement et validation par son responsable hiérarchique.

Le commercial leasing envoie le contrat au centre d'affaire pour signature par le client, ce dernier comprend :

- Les conditions particulières : en 04 exemplaires
- L'ordre de prélèvement et de domiciliation permanent et irrévocable
- Le procès verbal de livraison/réception : en 02 exemplaires
- L'ordre de règlement fournisseur.

***2-3-2- Signature des contrats et prélèvement du premier loyer :***

Une fois le contrat signé par le client, scanné et envoyé par le chargé d'affaire au département leasing, le commercial leasing procède au prélèvement du premier loyer et établit le bon de commande.

Ce bon de commande sera transmis au fournisseur soit par le biais du client soit par le biais du commercial leasing.

***2-3-3- Règlement fournisseur et mise en loyer :***

Une fois l'équipement facturé, le client souscrit le matériel auprès d'une compagnie d'assurance et transmet à la banque la délégation y afférente, cette démarche est obligatoire pour le règlement du fournisseur et la livraison du matériel.

Dès que le fournisseur est réglé, le commercial leasing lui transmet un avis de règlement et une autorisation de livraison. C'est à ce moment là que la mise en loyer du client (MEL) pourra être effectuée.

***2-3-4- Formalités juridiques et administratives :***

Le contrat de leasing signé par le client doit être enregistré au niveau des impôts et doit faire l'objet d'une publicité auprès de l'antenne du CNRC (centre national du registre de commerce) auprès de laquelle la banque est immatriculée<sup>87</sup>

Cette inscription doit se faire dans un délai de 30 jours ouvrables à compter de la date de la signature du contrat.

---

<sup>87</sup> Selon le décret 06-90 du 20 février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail.

Si le matériel financé est immatriculable, la carte grise sera établie au nom de BNP Paribas El Djazaïr. Le service gestion du département Crédit Bail assumera la totalité des formalités auprès de la DAIRA de Bir Mourad Reis dont dépend le siège de BNPP ED quelque soit le lieu de résidence du locataire.

- Les étapes citées ci-dessus, concernent une opération d'achat en local, la BNP Paribas offre à sa clientèle la possibilité d'importer des équipements toujours dans le cadre du leasing.

Par crédit documentaire, l'importation se fait au nom de la banque et au profit du client.

Cela nécessite un contrat d'engagement et deux avenants pour préciser le montant global de la transaction à partir duquel seront calculés les loyers à charge du client.

- Le client saisit le fournisseur, retient les équipements souhaités dans les limites de la ligne de crédit consentie par BNPP ED et fait établir la facture proforma au nom de la banque.
- Le service commercial transmet un exemplaire de la demande d'ouverture du crédit documentaire au client à compléter et signer, pour être jointe en annexe au dossier.
- dépose le dossier pour l'ouverture du crédit documentaire auprès du service commerce international.
- Une fois l'ouverture faite, il transmet le swift d'ouverture au client qui, lui-même le transmet à son fournisseur
- Le fournisseur embarque la marchandise et envoie par mail la copie du titre de transport à la BNP Paribas par l'intermédiaire du client
- Le commercial leasing transmet le document de transport au transitaire (soit celui de la banque soit celui choisi par le client)
- Une fois la marchandise arrivée au port algérien le transitaire transmet à la banque le dossier de connaissance, lequel contient toutes les pièces réglementaires originales.
- Le service commercial réclame au client une main levée de réserves, afin de domicilier la facture définitive et endosser le titre de transport
- Le service commercial retransmet les documents au transitaire pour le dédouanement du matériel
- Une fois le matériel dédouané, le transitaire livre le matériel et transmet sa facture au département leasing

- Le service commercial en possession de la facture et de tous les frais calcule la base locative et transmet le dossier à la gestion avant vente pour l'établissement de l'avenant N°2 à faire signer au client.<sup>88</sup>
- Le reste des opérations est le même que celui de l'achat local.

## **2-5- Les modalités de fonctionnement du leasing par la BNP Paribas El djazair :**

### ***2-5-1- Le règlement :***

- Le preneur s'engage à régler au bailleur à l'échéance les loyers dus, correspondant aux montants et dates indiquées aux contrats.
- En cas de plusieurs règlements partiels, le preneur s'engage à payer les intérêts intercalaires au taux annuel maximum de 15% à partir du premier déblocage jusqu'à la date de mise en loyer sans aucune réserve ni restriction.
- En cas du décès du preneur, il y'aura indivisibilité entre ses héritiers et ayants droits qui seront tenus solidairement au paiement des loyers et à l'exécution du contrat de leasing.
- En cas de non paiement d'un terme de loyer à son échéance, le bailleur aura droit à des intérêts de retards estimés à un taux de 1,25% par mois majoré de la taxe correspondante.

### ***2-5-2- La réception et mise en service du matériel :***

La livraison du matériel au preneur a lieu à l'initiative de celui-ci et sous sa responsabilité et même hors la présence de bailleur ou de ses représentants.

Le matériel est livré au frais, aux risques et sous la responsabilité du preneur, celui-ci devra dès la mise à disposition du matériel, établir et signer avec le fournisseur :

-soit un procès verbal de prise en charge, constatant que le matériel est conforme à la commande et aux caractéristiques et l'adresser au bailleur le jour de la livraison pour lui permettre de régler le fournisseur, le procès verbal peut, par dérogation, être remplacé par un ordre de règlement de la facture du fournisseur signé par le preneur.

---

<sup>88</sup> Le leasing en Algérie, BNP Paribas El Djazair, Mars 2011.

- soit par un procès verbal dit de difficultés si le matériel s'avère non conforme. En aucun cas, le preneur ne devra conserver le matériel si un procès verbal de difficultés a été adressé. Le preneur s'interdit de refuser le matériel pour tout autre motif qu'une non-conformité manifeste aux spécifications de la commande, sauf en cas de résiliation du contrat avant paiement du fournisseur.

Lorsque ultérieurement à la signature du procès verbal de prise en charge du matériel, un vice quelconque apparaît le rendant partiellement ou totalement inutilisable ou seulement insuffisamment performant, et dès lors que ce matériel et ses fournisseurs ont été choisis par le preneur, ce dernier ne peut s'en prévaloir à l'encontre du bailleur.

Par voie de conséquence, le bailleur n'assume aucune obligation de garantie, les biens loués n'ayant pas été choisis par ses soins, mais par le locataire qui les a préférés comme tels auprès du fournisseur de son choix.

La livraison tardive du matériel comme les difficultés de sa mise en services, ne sauraient permettre au preneur de différer le règlement des loyers convenus, le bailleur restant en toutes circonstances, étranger aux accords du preneur avec ses fournisseurs ainsi qu'à leurs suites et leurs conséquences.

### ***2-5-3- Exploitation du matériel :***

Le matériel est loué au preneur en vue de son exploitation personnelle et exclusive par ses soins avec interdiction d'en disposer d'une manière quelconque ou de le sous louer au profil de tout tiers.

Le preneur a l'obligation d'entretenir à ses frais, le matériel loué et de supporter les réparations quelconques qu'il nécessiterait de sorte qu'il puisse être constamment en bon état de marche et être restitué en fin de bail dans cet état.

Il ne serait prétendre à aucune diminution du prix du loyer pour troubles de jouissance ou du cout des réparations ou de l'entretien, ou encore de la destruction du matériel, et demeurerait tenu des loyers et des obligations lui incombant en vertu du contrat.

**2-5-4- L'assurance :**

Le preneur est tenu jusqu'à la fin du bail de couvrir le matériel par une police d'assurance tout risque auprès d'une compagnie d'assurance. Le preneur est tenu d'en justifier la souscription à la demande du bailleur.

La police d'assurance couvrant le matériel doit comporter au profit de la banque (BNP Paribas El djazair) délégation de toute indemnité qui viendrait à être due pour sinistre.

De convention expresse entre le bailleur et le preneur, la compagnie d'assurance devra remettre les dites indemnités à la banque contre une simple quittance et sera ainsi libérée de sa dette.

**2-5-5- La propriété du matériel :**

Le preneur reconnaît au bailleur sa qualité de propriétaire du matériel loué avec tous les droits s'y attachant. Cette qualité peut être de surcroît, à l'initiative du bailleur, matérialisée par l'opposition visible sur le matériel, d'une plaque portant l'expression « propriété BNP Paribas el djazair », laquelle devra demeurer apparente et lisible jusqu'à la fin du bail.

Le preneur s'engage à informer la propriété des murs, lorsqu'il est seulement locataire des lieux où le matériel est exploité, que celui-ci n'est pas sa propriété mais celle de BNP Paribas el djazair, il doit rapporter au bailleur la preuve de cet avertissement.

Le preneur assume la qualité et les obligations de gardien du matériel conformément aux dispositions légales et au contrat.

Il répondra seul et sans aucun recours contre le bailleur, de tous dommages causés par le matériel quels qu'en soit le montant, la nature et les victimes, en cela compris les troubles de voisinage.

Le bailleur a le droit de pénétrer à tout moment dans les lieux où le matériel est exploité pour en vérifier la présence, l'utilisation et l'état.

Au cas où le matériel loué viendrait à faire l'objet d'une saisie quelconque, conservatoire ou d'exécution ou d'une réquisition par toute autorité, le preneur est tenu de déclarer à l'agent chargé de la mesure que le matériel est la propriété du bailleur et d'avertir



immédiatement ce dernier par tous les moyens et de plus, une confirmation écrite. Cette même obligation incombe au preneur en cas de dommage survenu au matériel.

**2-5-6- Facilité d'achat :**

Le matériel est offert à l'achat par le bailleur au preneur qui pourra l'acquérir à l'expiration de la première période de location ferme.

Si le preneur ne désire pas user de la faculté de rachat sus visée, il devra en informer le bailleur par lettre recommandée avec accusé de réception deux mois au moins avant l'expiration de la période de location. A défaut, il est censé l'accepter.

**2-5-7- Extension du bail :**

Le contrat de leasing entre le bailleur et le preneur pourra s'éteindre à l'expiration de la période de location avec ou sans rachat du matériel par le preneur<sup>89</sup>. Dans le deuxième cas, il s'oblige à le restituer en bon état d'entretien et de fonctionnement au bailleur.

Le contrat leasing pourra s'éteindre également avant la date de son expiration à l'initiative du preneur à condition qu'il verse au bailleur une indemnité égale au montant des loyers restant à courir jusqu'à la fin du bail majorée de la valeur résiduelle.

**2-5-8- Résiliation du bail :**

Le contrat de crédit bail entre bailleur et preneur peut être résilié dans les cas suivants :

- Non paiement d'un seul terme de loyer à son échéance
- Non paiement ou non remboursement de l'un des accessoires du loyer (taxes, primes d'assurance)
- Faillite, liquidation judiciaire, administration judiciaire, fermeture du fonds du preneur pendant plus de trois mois, saisie de ses biens même à titre conservatoire ou tout autre événement de nature à diminuer la solvabilité du preneur.

Dans tout ces cas, le preneur s'engage à restituer au bailleur le matériel à ses frais, en bon état de marche au lieu indiqué par le bailleur.

---

<sup>89</sup> En cas ou le preneur décide d'acquérir le bien, la valeur résiduelle est estimée à 1%.

La résiliation du fait du preneur donne automatiquement au bailleur, le droit à une indemnité équivalente aux montants des loyers dus jusqu'à la fin contractuelle du bail.

en cas ou le preneur ne restituerait pas le matériel volontairement, sa restitution sera ordonnée par une ordonnance exécutoire (voie de justice).

**2-5-9- Après vente et recouvrement:**

En cas de problème de recouvrement avec le preneur, plusieurs relances se font au départ par téléphone, lettre de relance et lettre de rappels.

Si l'échéance n'est toujours pas réglée, le dossier est transmis au département juridique, pour une mise en demeure.

A 55 jours après la date du non recouvrement, le dossier sera pris en charge contentieux. De ce fait, la direction risque contentieux établit une demande d'ordonnance de saisie du matériel par l'avocat. (L'exécution de demandes de ces ordonnances dure en moyenne entre une semaine et un mois).

Une fois en possession de l'ordonnance, la banque mandate un huissier pour la localisation et la saisie du bien qui devra être transporté et stocké chez des prestataires de la banque en attente de la vente ou de la relocation. La rapidité de traitement étant primordiale pour la couverture maximum de la créance, la banque détermine au cas par cas la meilleure solution (vente publique par commissaire priseur, négociation avec le fournisseur d'origine, vente directe à un autre utilisateur).<sup>90</sup>

---

<sup>90</sup> Naturellement, la procédure s'arrête si le client régularise ses impayés.

### **Section 3: Synthèse sur l'application du leasing dans les deux banques**

Après avoir examiné les directives d'octroi des crédits leasing dans les précédentes sections, et afin de mesurer de plus près les différences et ressemblances des politiques leasing des deux banques, nous proposons dans cette dernière section de faire ressortir les forces ainsi que les faiblesses constatées.

#### **1- Les forces et faiblesses du leasing à la BADR**

##### **1-1-Les forces :**

- Le taux d'intérêt applicable est assez faible (9%) comparé à la concurrence (moyenne entre 12% et 14%). Ceci représente un point crucial pour les clients soucieux de limiter leurs dépenses.
- La valeur résiduelle est faible (2%) et négligeable par rapport au montant du loyer d'où, le locataire trouve un avantage incontestable à acheter le bien en fin de location.

##### **1-2-Les faiblesses :**

- Les délais de traitement des dossiers ne sont pas assez réduits. Il est de quinze (15) jours pour chaque pallier. Ceci ne garantit pas une réponse sûre et rapide aux clients.
- La BADR se limite à la pratique du leasing mobilier et néglige le leasing immobilier qui peut représenter des gains de parts de marché considérables.
- En plus du droit de propriété dont jouit la banque, et les subventions des organismes publics de garanties tels que : FGAR, CGCI, la banque exige des garanties supplémentaires telles que les cautions.
- Un apport personnel est souvent exigé sous forme d'un premier loyer fort d'où, l'absence de l'avantage de financement intégral (100 %).
- Absence de hangars pour ranger les biens d'équipement loués en cas de leur restitution en fin de contrat.
- Le financement est réservé aux seules entreprises en activité (au moins 02 à 03 années d'existence). Le financement des entreprises nouvellement créées est écarté, faute de présentation de bilans.

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

## **2- Les forces et faiblesses du leasing à la BNPP ED :**

### **2-1-Les forces :**

- Depuis 2008, le leasing à la BNPP ED ne cible plus que les entreprises pour le financement de leurs besoins d'investissement mais également les particuliers et professionnels, une action qui démarque la banque de sa concurrence.<sup>91</sup>
- Le taux de la valeur résiduelle à laquelle le locataire peut racheter le bien en fin de contrat est estimé à 1%, ce qui est relativement faible comparé à l'utilité économique du bien après une durée de location maximum de 60 mois.
- Le taux d'accords sur les dossiers de crédit leasing est plus élevé comparé aux dossiers de crédits classiques, et ce compte tenu du faible montant des garanties demandées puisque la banque dispose de la propriété du bien.
- La tarification pratiquée par le département est alignée (voir moindre) à celle de la concurrence, ceci compte beaucoup puisque le caractère du prix est la première référence de sélection pour les clients.<sup>92</sup>

### **2-1-Les faiblesses :**

- L'offre leasing à la BNPP ED est quasiment identique à celle des concurrents, ceci est la conséquence d'un manque de connaissance du client et du marché. L'exploitation des données existantes pour cerner les besoins du client est importante dans le but de conquérir de nouvelles parts de marché et se démarquer de la concurrence.
- L'organisation centralisée de la BNPP ED, influence d'une manière négative sur les délais de traitement des dossiers de leasing, cela rend l'offre très peu compétitive.

---

<sup>91</sup> En 2010, plus de 360 contrats retail ont été mis en loyer, le montant moyen de ces opérations ce maintien à plus de 09 MDZD. Source Rapport annuel BNP 2010.

<sup>92</sup> La moyenne du marché oscille entre 12 et 14%.

- La commercialisation du leasing se fait seulement via les chargés d'affaires, internet, ou bien les affiches et les flyers affichés dans les agences. Alors que la commercialisation d'un nouveau produit nécessite une étude de marché bien précise et une force de vente bien impliquée.
- BNPParibas ED ne finance en crédit bail que des matériels neufs. Il n'est pas possible de financer des matériels d'occasion car ces derniers ne sont pas assujettis à la TVA.
- Deux ans d'activité minimum est exigés aux entreprises, ce qui élimine les entreprises de création récente avec des nouveaux projets.
- Les délais de traitement sont élevés par rapport à la concurrence<sup>93</sup>

### **3-Quelques recommandations personnelles**

Après avoir fait ressortir les différents avantages et inconvénients de la pratique du leasing auprès des deux banques, nous proposons dans ce qui suit quelques recommandations dans l'espoir de contribuer au maintien de la place qu'occupent les banques actuellement sur le marché du leasing en Algérie.

- Réduire le nombre de garanties exigées aux locataires en évitant d'exiger des sûretés réelles.
- Elargir le financement en leasing à d'autres secteurs d'activité afin d'attirer de nouveaux clients.
- Disposer de hangars pour stocker le matériel en cas de restitution de par le locataire.
- Améliorer la qualité de l'accueil et de l'écoute. En créant des sous directions leasing dans les régions afin de profiter les clients d'une accélération du traitement de leurs dossiers. Ce point extrêmement important est malheureusement négligée alors qu'il est à la base pour l'atteinte des objectifs et l'influence positive sur la clientèle.
- Développer une plus grande politique de marketing par la mise en place des campagnes de communication axées sur les avantages que procure le produit en spécifiant les offres par rapports aux segments de clients (secteurs).
- Travailler sur la baisse des tarifs, ainsi que sur les commissions, afin d'attirer encore plus de clients.

---

<sup>93</sup> MLA et ALC traite les dossiers en 48 h, SOFINANCE en 21jours, et la BNPP ED en 01 mois.

Nous espérons à travers cette analyse critique pouvoir contribuer à l'amélioration des conditions d'octroi du leasing chez la BADR et la BNPP ED dans l'objectif de fidéliser les clients déjà existants et d'attirer d'autres clients afin de conserver ainsi les parts du marché de leasing qu'elles détiennent.

## **Conclusion**

Au terme de ce chapitre qui consistait, on l'a vu en une étude comparative de l'application du leasing dans deux établissements bancaires, l'une publique et l'autre privée (BADR banque et BNP Paribas El Djazair). Nous pouvons affirmer que cette étude a révélé une diversité d'approches et de stratégies de développement de chacune d'elles, compte tenu de la nature principale de leur implantation dans ce type de financement.

Actuellement, le marché du leasing est en forte croissance, et la concurrence ne cesse d'accroître, même les banques publiques s'y mettent en créant des filiales comme ; SNL, Idjar leasing Algérie.

Cette forte croissance, est liée à la conjoncture économique actuelle qui est très favorable aux entreprises de réalisation.

Malgré cette croissance, les parts de marché de BNP Paribas El Djazair et la BADR banque restent d'un niveau faible comparé à la concurrence.

La remise en cause des points faibles cités dans la précédente section devient une nécessité pour les deux établissements qui doivent s'appuyer d'un côté sur leurs réseaux d'agences très étendus au niveau national, et d'un autre côté sur des programmes de formation pour mettre au point une force de vente permettant une acquisition de parts de marché supplémentaires.

# Liste des tableaux



## Liste des tableaux

**Tableau - 1: Critères de classification des PME.**

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires (D.A)	Total bilan (D.A)
<b>Très petite</b>	1 – 9	< 20 millions	< 10 millions
<b>Petite</b>	10 – 49	< 200 millions	< 100 millions
<b>Moyenne</b>	50 – 250	200 millions – 2 milliards	(100 – 500) millions

**Tableau 2 : Evolution de la population de la PME privée**

Nature des PME	Nombre PME 2005	Taux	Nombre PME 2006	Taux	Nombre PME 2007	Taux	Nombre PME 2008	Taux	Nombre PME 1 <sup>er</sup> semestre 2009	Taux
<b>PME privées</b>	245.842	<b>99,6%</b>	269.806	<b>99,7%</b>	410.293	<b>99,8%</b>	518.900	<b>99%</b>	497.571	<b>99%</b>
<b>PME publiques</b>	874	<b>0,4%</b>	739	<b>0,3%</b>	666	<b>0,2%</b>	5241	<b>1%</b>	4979	<b>1%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>246.716</b>	<b>100%</b>	<b>270.545</b>	<b>100%</b>	<b>410.959</b>	<b>100%</b>	<b>524.141</b>	<b>100%</b>	<b>502.550</b>	<b>100%</b>

**Source :** bulletins d'information statistiques des années 2005, 2006, 2007, 2008,2009 site du ministère de la PME et l'artisanat

**Tableau 3 : Evolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbures**

Secteur juridique	2005	Taux	2006	Taux	2007	Taux
<b>Part du public dans le PIB</b>	651,0	<b>21,59</b>	704.05	<b>20.44</b>	749.86	<b>19.20</b>
<b>Part du privé dans le PIB</b>	2364,5	<b>78,41</b>	2740.06	<b>79.56</b>	3153.77	<b>80.80</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3015,5</b>	<b>100</b>	<b>3444.11</b>	<b>100</b>	<b>3903.63</b>	<b>100</b>

**Source :** bulletin d'information statistique n°14, année 2008 site du ministère de la PME et l'artisanat

**Tableau 4 : Répartition des PME par région**

Régions	Nombre des PME année 2008	Nombre PME 1 <sup>er</sup> semestre 2009
Nord	193.483	200.209
Hauts plateaux	96.354	101.814
Sud	25.033	26.584
Grand sud	6.517	6.879
<b>Total</b>	<b>321.387</b>	<b>335.486</b>

**Source :** bulletin d'information statistique n°15, année 2009 site du ministère de la PME et l'artisanat

**Tableau 5 : Répartition des PME par branche d'activité (Année 2009)**

Branches d'activité	Nombre des PME privés	Taux
Services	154.078	45,93
Bâtiments et travaux publics	118.268	35,25
Industrie	58.646	17,48
Agriculture et pêche	3.592	1,07
Services liés aux industries	902	0,27
<b>TOTAL</b>	<b>335.486</b>	<b>100</b>

**Source :** bulletin d'information statistique n°15, année 2009 site du ministère de la PME et l'artisanat

## **Conclusion générale**

L'économie algérienne est engagée depuis plus d'une décennie dans un processus de réformes économiques toujours en cours, et cela dans un contexte global fort difficile. Globalement, ses réformes marquent le passage d'une économie administrée à une économie de marché dont les mécanismes se mettent en place progressivement et à des rythmes pas toujours réguliers.

De ce fait, nous identifions un véritable paradoxe. D'un côté, nous constatons qu'il y'a depuis quelques années une mobilisation de moyens énormes, moyens financiers et humains et d'un autre côté, le pays enregistre des résultats qui sont considérés par tous les observateurs, dans tous les rapports qui sont produits dans le monde, comme relativement faibles, sinon, dans les meilleurs des cas très moyens.<sup>94</sup>

Au fil de ce travail, nous ne sommes parvenu a conclure que l'importance de l'enjeu économique et social des PME reste l'élément le plus efficace et le moins couteux pour le développement économique d'un pays en pleine mutation.

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 et d'accompagnement du secteur , le tissu économique doit être densifié, le soutien de l'état doit être plus pertinent et dépasse les lourdeurs administratives et bureaucratiques.

En matière de leasing, et malgré la mise en place, depuis plusieurs années, d'un dispositif juridique et financier notamment l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996, la technique reste toujours une formule encore inconnue et par les intermédiaires financiers, et par les opérateurs économiques qu'ils soient du secteur public ou privé. Ceci a pour cause l'absence ou l'insuffisance d'institutions spécialisées dans le domaine.

L'expérience algérienne dans le domaine du leasing n'en est qu'à ses débuts. Son essor nécessite encore un encadrement technique, juridique et fiscal incitatif et stimulant.

---

<sup>94</sup> Ahmed BOUYACOUB, Le grand paradoxe de l'économie algérienne mis à nu, Le quotidien d'Oran, le 07 Octobre 2008, page 9.

L'Etat doit donc intervenir davantage pour inciter les banques et établissements spécialisés à proposer de nouveaux produits financiers notamment le leasing, en plus du crédit classique qui reste jusqu'à présent, le seul produit prédominant dans les activités bancaires.

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 traditionnelle.

Nous pensons également que le problème du financement des PME en Algérie est fortement appuyé par la prépondérance du phénomène de l'informel qui influence négativement sur le degré d'accompagnement des banques à cause des dossiers insuffisamment transparents et ne reflétant souvent pas l'image réelle des sociétés.

Il y'a lieu de noter que par le traitement de l'application de la technique du leasing par uniquement deux établissements bancaires reste insuffisant, d'autres questions peuvent être étudiées à travers un traitement plus approfondi, ce que nous espérons faire dans un travail de recherche complémentaire à celui-ci dans le futur.

# **BIBLIOGRAPHIE**

## **OUVRAGES**

- AOUMEUR M.S, Création et financement des entreprises, SAEC Liberté, 2002.
- BOUYACOUB Farouk, L'entreprise et le financement bancaire, Casbah éditions, 2000.
- BRUNEAU Chantal, Le crédit bail mobilier, Banque, 1999.
- GARRIDO Eric, Le cadre économique et réglementaire du crédit bail, Revue Banque, 2002
- GARRIDO Eric, Le crédit bail : outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale, Revue Banque, 2002.
- PHILIPPOSIAN Pascal, Le crédit bail et le leasing, Edition SEFI, 1998.
- ROUYER Gérard, CHOINEL Alain, La banque et l'entreprise, techniques actuelles de financement, Banque, 3ème édition, 1998.
- TALEB Fatiha, Des techniques para-bancaires : Leasing, Factoring, Pro Manuscripto, 1997.

## **ARTICLES**

- ACHOUCHE Mohamed, BELHBIB Razika, Développement des systèmes financiers des pays du Maghreb (Algérie, Maroc, et Tunisie) et financement des PME : une analyse comparative, Université de Béjaia.
- AKACEM Kada, des réformes économiques pour la promotion des PME, Revue des économies nord africaines, N°5.
- Algérie, la création d'Arab Leasing Corporation ALC, Maghreb Développement Actualité, n°1, du 15/01/2002, page 5-6.
- ASSALA Khalil, PME en Algérie : de la création à la mondialisation, 8ème Congrès international francophone en entrepreneuriat et PME (CIFEPME), 25,26 et 27 octobre 2006, site Internet ([www.airepme.org](http://www.airepme.org)).
- Ati TAKARLI, les exportations hors hydrocarbures algériennes, lors de la convention France Maghreb, Paris, 5,6, Février 2008.
- BAHLOUL Belkacem Hacene président de l'association nationale des économistes algériens, Réformes du système bancaire en Algérie pour un développement durable.

- BAGHIANI Abdelaziz, LFC 2009 : le crédit documentaire pour freiner l'hémorragie des devises, El Moudjahid.com 09/09/2009. Site internet <http://www.elmoudjahid.com/acceuil/economie/40819.html>
- BENYAHIA Tayebi, SEGHINI Djemane, AMARI S.E.S, L'évolution du rôle des PME privées dans le développement économique en Algérie : synthèse macro économique.
- BERKOUK Safia, FNI, leasing, capital risque, banques spécialisées : quels outils de financement pour les PME, El Watan Economie, du 21 au 17 décembre 2009.
- BOUATOUATA Kamel Eddine, Le crédit bail ou leasing,
- BOUAZZOUNI .M, Le financement international des économies en développement : cas de l'Algérie, Le Phare, N° 121, Mai 2009.
- BOUYACOUB Ahmed, Complément A, les trois grands reculs de l'économie Algérienne 1983-2003, Quotidien d'Oran, N° 3178, 09/06/2005.
- BOUYACOUB Ahmed, Croissance et Fragilité de l'économie Algérienne, Quotidien d'Oran, N° 3652, 21/12/2006.
- BOUYACOUB Ahmed, Le grand paradoxe de l'économie algérienne mis à nu, Le quotidien d'Oran, le 07 Octobre 2008.
- BOUZIDI Abdelmadjid, La construction de l'économie de marché longue et complexe, Algérie des années 2000 : regards des spécialistes, Les cahiers de liberté, N° 1, Janvier, Février 2009, Edition SAEC Liberté.
- B, T, Le leasing prend de l'élan, Maroc Hebdo International, n° 511, du 17 au 23 mai 2002.
- CHERTOK Grégoire, MALLERAY Pierre Alain, POULETTY Philippe, Le financement des PME, Conseil d'analyse économique, Octobre 2008.
- DAOUD Soltana, Mondialisation, institutions et système productifs au Maghreb, colloque international, Hammamet, 22, 23 Juin 2006.
- Développement PME Chudière-Appaches, partenaire en innovation et exportation, Janvier 2007.
- FERRAH Ali, Le développement de la PME en Algérie : l'impérative mise à niveau des institutions, 09 Aout 2008, Site internet, <http://www.gredaal.com/industrie/pme-entreprises/19-pme-et-mise-a-niveau-en-algerie>
- GILGUY Christine, Crédit bail, Leasing, Quand une offre de financement permet de mieux vivre, Le Moci, N° 1448, Pages 56-63, du 2000/06/29.

- GUERRAOUI Driss, Xavier Richet, Economies émergentes, politiques de promotion de la PME, Edition l'Harmattan, Paris, 2001.
- HIDEUR Naceur, Le leasing en Algérie, Premières assises nationales du crédit bail, 14 mai 2002.
- Le financement de la PME reste insuffisant en Algérie, article paru dans [www.tamenrasset.net](http://www.tamenrasset.net) le 23/02/2010.
- Mémorandum sur les réformes en Algérie, Sea Island( Etats Unis), 09 juin 2004.
- Note technique N° 6, crédit bail : une nouvelle option pour les institutions de micro finance, Innovation en micro finance, Bamako 2000.
- OCDE : Organisation de coopération et de développement économique, Le financement des PME et des entrepreneurs, Synthèse de l'OCDE Février 2007, L'association professionnelle des sociétés de financement, Monographie du crédit bail, Juin 2006.
- TOUAHRI Cherif, Système comptable et financier, le traitement du crédit bail : révolution ou semi révolution ?, EL WATAN économie du 11 au 17 janvier 2010.
- 2ème conférence de l'OCDE des ministres en charge des petites et moyenne entreprise (PME), Promouvoir l'entreprenariat et les PME innovantes dans une économie mondiale, vers une mondialisation plus responsable et mieux partagée, Istanbul, Turquie, 3, 5, juin 2004.

## **MANUELS**

- BNP Paribas El Djazair, Le leasing en Algérie, Mars 2011 (documentation interne)
- BNP Paribas El Djazair, Le leasing en Algérie, Juillet 2008 (documentation interne)
- KHIAT Assya, Lecture, Ecriture du Mémoire, Edition EDIK, 2003.
- KPMG Algérie, Le nouveau système comptable financier, Actualité n° 3, 24 mai 2009,
- Rapport annuel BNP Paribas El Djazair 2010.
- Rapport du FMI n° 11/39, Algérie : Consultations de 2010 au titre de l'article IV- Rapport des b services du FMI ; note d'information au public sur l'examen par le conseil d'administration ; et déclaration de l'administrateur pour l'Algérie, mars 2011.

## ***DÉCRETS ET LOIS***

-Ordonnance N° 96-09 du 10/01/96 relative au crédit bail, Journal officiel de la république algérienne, N° 3, Page 20, Parue le 14/01/1996.

## ***STATISTIQUES***

-Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise, et de la Promotion de L'investissement, bulletins d'information statistiques des années 2005, 2006, 2007, 2008,2009, 1er semestre 2010.

## ***MEMOIRES :***

- GHARBI Samia, Les PME/PMI en Algérie : état des lieux, Université du littoral cote d'Opale, Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation, N° 238 Mars 2011.

## ***THESES :***

-AÏT HABOUCHE Abdelmadjid, sous la direction de Guy MAURAU (maître de conférences, HDR, Université de Rouen), la question de l'investissement privé en Algérie : un essai d'analyse des déterminants PME à investir, Thèse de Doctorat d'État en sciences économiques, Université d'Oran (faculté des sciences économiques, sciences de gestion et sciences commerciales),2003.

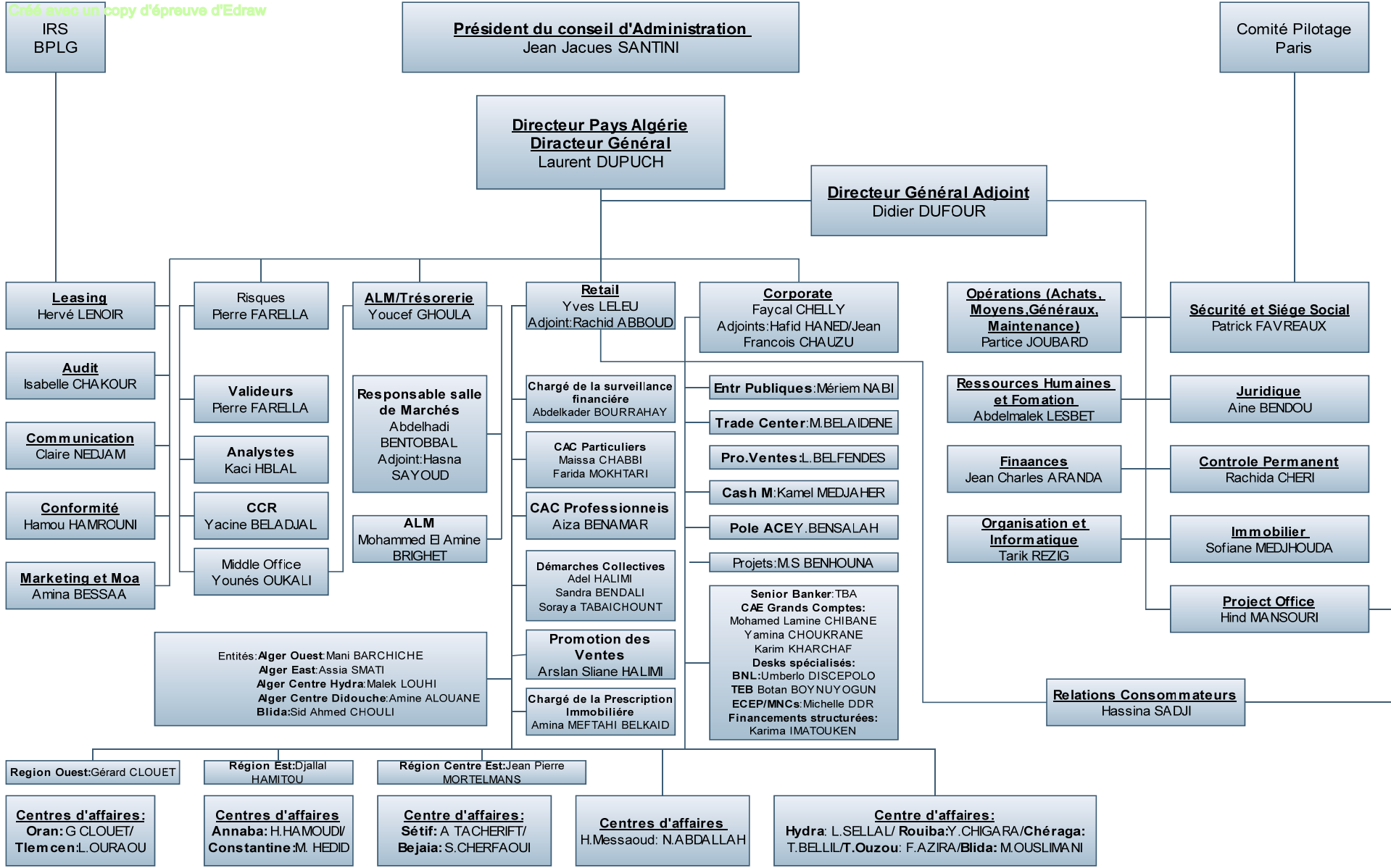
## ***SITES INTERNET :***

-[www.badr-bank.net](http://www.badr-bank.net)

-[www.banque.bnpparibas.com](http://www.banque.bnpparibas.com)



Créé avec un copy d'épreuve d'Edraw



## RESUME

Ce mémoire est une réflexion sur la place qu'occupe la PME dans une économie en pleine mutation telle que l'Algérie et l'impact de son déficit de financement dans la relance économique.

Il prend pour cadre d'étude le leasing comme un moyen de financement qui s'ajuste aux principaux besoins actuels des PME, qui ne sont que la résultante d'une rigidité du système bancaire et financier.

Afin d'évaluer les conditions de son implantation en Algérie, une comparaison a été faite avec les pays voisins (Maroc et Tunisie) qui a fait ressortir qu'en matière de leasing, et malgré la mise en place d'un dispositif juridique depuis plusieurs années, la technique reste toujours une formule encore inconnue et par les intermédiaires financiers, et par les opérateurs économiques qu'ils soient du secteur privé ou public. Ceci a pour principale cause l'absence ou l'insuffisance d'institutions spécialisées dans le domaine.

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

## MOTS CLES

Algérie, PME, Financement, Développement, Leasing, Appui de l'état, Economie de marché, Maghreb, BADR, BNP Paribas El Djazair