

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieure et de la Recherche Scientifique
Université M'hamed Bougara Boumerdes UMBB



Faculté des Sciences
Département des Mathématiques

Mémoire de fin d'études

En vue de l'obtention du Diplôme de Master Académique

Option : Mathématiques Financières

Thème

Evaluation du risque de crédit-bail
Cas : Maghreb Leasing Algérie

Réalisé par :

M^{lle}. CHERIFI Hassiba

M^{lle}. MERIOULI Dounia

Encadré par :

Pr. GUENANE Brahim

Soutenu le 06/07/2023 devant le jury composé de :

Mme. TAHAR Souhila : Président

Pr. GUENANE Brahim : Rapporteur

Mr. MOKRANE Yazid: Examineur

Année universitaire : 2022 / 2023

REMERCIEMENTS

Remercions Allah pour tout ce qui nous a procuré comme force, énergie, volonté et courage pour réaliser ce travail.

Nous adressons nos sincères remerciements à notre encadrant Pr. GUENANE pour ses directives.

Avec gratitude je remercie énormément ma famille de m'avoir éprouvé autant d'amour et de soutien. Reconnaisante d'avoir à mes côtés Mouma, Houda nk et Houda dora, mes amies les plus chères. Je tiens à remercier mon binôme Dounia pour son dévouement, sa patience et son aide inestimable.

Hassiba

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers mes chers parents, ma famille et mes amis pour leur soutien et leurs encouragements tout au long de mon parcours. Je souhaite également remercier mon binôme Hassiba pour sa collaboration et son travail acharné, qui ont contribué de manière significative à la réussite de notre mémoire.

Dounia

RESUME

Notre mémoire porte sur l'évaluation du risque de crédit-bail en Algérie. Nous avons analysé l'évolution du crédit-bail dans le pays, en examinant ses tendances et ses impacts sur l'économie. Ensuite, nous nous sommes concentrés sur l'étude du risque associé à un contrat de crédit-bail, en utilisant des critères d'évaluation dans des scénarios d'avenir certains et incertains. Nous avons réalisé une étude de cas pratique pour évaluer le risque d'un contrat de crédit-bail spécifique. Les résultats de notre analyse fournissent des informations précieuses pour les professionnels du crédit-bail en Algérie, en les aidants à comprendre les facteurs de risque et à prendre des décisions éclairées.

ABSTRACT

Our thesis focuses on the evaluation of credit leasing risk in Algeria. We have analyzed the evolution of leasing in the country, examining its trends and impacts on the economy. Next, we focused on studying the risk associated with a leasing contract, using evaluation criteria in both certain and uncertain future scenarios. We conducted a practical case study to assess the risk of a specific leasing contract. The results of our analysis provide valuable insights for leasing professionals in Algeria, helping them understand the risk factors and make informed decisions.

TABLE DES MATIERES

Remercîments	
Table des matières	
Liste des figures	
Liste des tableaux	
Liste des abréviations	
INTRODUCTION GENERALE	1
Chapitre I. Le crédit-bail en Algérie	3
Introduction	3
Section 1. Concepts généraux sur le crédit-bail	4
1.1 Généralités sur le crédit-bail	4
1.1.1 Définition du crédit-bail	4
1.1.2 Historique du crédit-bail	4
1.1.3 Déroulement d'une opération crédit-bail	5
1.1.4 Typologie du crédit-bail	7
1.1.5 Opérations particulières du crédit-bail	10
1.1.6 Avantages et inconvénients du crédit-bail	12
1.2 Risques attachés au Crédit-bail	13
1.2.1 Risque relatif aux matériels	14
1.2.2 Risque de crédit (lié à l'utilisateur)	15
1.2.3 Risque du taux d'intérêt	15
1.2.4 Les moyens de préventions et limitation des risques	16
1.2.5 Les garanties	19
Section 2. Le développement du crédit-bail en Algérie	20
2.1 Les dispositions légales et réglementaires	20
2.1.1. Le cadre juridique de crédit-bail en Algérie	20
2.1.2. Le cadre comptable du crédit-bail en Algérie	25
2.1.3. Le cadre fiscal du crédit-bail en Algérie	26
2.1.4. Le cadre douanier du crédit-bail en Algérie	28
2.2 Le marché du crédit-bail en Algérie	29
Section 3. Critères d'évaluation du risque de crédit-bail	38
3.1. Prévisionnel financier par les moindres carrés	39
3.1.1. Pratique des moindres carrés	39
3.1.2. Méthodologie de la régression linéaire	39

3.2. Critères d'évaluation dans un avenir certain _____	42
a. Valeur actuelle nette (VAN) _____	42
b. Taux de rentabilité interne (TRI) _____	43
3.3. Critère d'évaluation dans un avenir incertain _____	43
a. L'avenir incertain en Finance _____	43
b. Modèle espérance-variance _____	44
Conclusion _____	46
Chapitre II. Etude de cas au sein du Maghreb Leasing Algérie _____	47
Introduction _____	47
Section 1. Présentation de l'organisme d'accueil _____	47
1.1 Présentation de Maghreb Leasing Algérie _____	47
1.2 Présentation de l'organigramme de MLA _____	50
Section 2. Procédure d'analyse d'un dossier crédit-bail par MLA _____	53
2.1 Documents à fournir _____	54
2.2 Logiciels utilisés _____	54
2.3 Déroulement de l'opération _____	55
2.4 Etude de cas pratique d'un dossier crédit-bail mobilier _____	64
Section 3. Evaluation du risque de l'affaire _____	70
3.1. Etablissement du prévisionnel financier _____	70
3.1.1. Calcul des chiffres d'affaires prévisionnels _____	70
3.1.2. Calcul des résultats Nets prévisionnels _____	73
3.1.3. Calcul des Cash-flows prévisionnels _____	76
3.2. Critère d'évaluation du risque de l'affaire en avenir certain _____	77
a. Calcul de la valeur actuelle nette 'VAN' _____	77
b. Calcul du taux de rendement interne 'TRI' _____	77
3.3. Critères d'évaluation du risque de l'affaire en avenir incertain _____	78
a. Calcul des Cash-flows des scénarios _____	80
b. Calcul de l'espérance de la VAN _____	81
c. Calcul de la variance et l'écart type de la VAN _____	82
Conclusion _____	84
CONCLUSION GENERALE _____	85
Bibliographie _____	87
Annexes _____	89

LISTE DES FIGURES

Figure I.1 : Réalisation d'une opération crédit-bail	7
Figure I.2 : Déroulement d'une opération cession-bail	11
Figure I.3 : Réalisation d'une opération de crédit-bail adossé	11
Figure I.4 : Représentation d'un nuage de points	40
Figure I.5 : Variation du coefficient de corrélation linéaire	41
Figure II.1 : Organigramme de Maghreb Leasing Algérie	53
Figure II.2 : Représentation du nuage de points des CA en fonction des années	71
Figure II.3 : Ajustement affine du nuage de points de CA et N	73
Figure II.4 : Représentation du nuage de points des CA et RN	74
Figure II.5 : Ajustement affine du nuage de points de CA et RN	76

LISTE DES TABLEAUX

Tableau I.1 : Chiffres d'affaires clés de NATIXIS Algérie en DA au 31/12/2019	31
Tableau II.1 : Bilan fiscal et analyse financière de l'entreprise	66
Tableau II.2 : Données historiques de l'entreprise	70
Tableau II.3 : Chiffres d'affaires de l'entreprise	70
Tableau II.4 : Calcul des chiffres d'affaires prévisionnels par la régression linéaire	71
Tableau II.5 : Chiffres d'affaires prévisionnels	72
Tableau II.6 : Résultats nets de l'entreprise	74
Tableau II.7 : Calcul des résultats nets prévisionnels par la régression linéaire	74
Tableau II.8 : Résultats nets prévisionnels	75
Tableau II.9 : Cash-flows prévisionnels	76
Tableau II.10 : Cash-flows actualisés pour le calcul de la VAN	77
Tableau II.11 : Cash-flows actualisés pour le calcul du TRI	77
Tableau II.12 : Probabilités de réalisation des scénarios	79
Tableau II.13 : Cash-flows du premier scénario	80
Tableau II.14 : Cash-flows du deuxième scénario	80
Tableau II.15 : Cash-flows du troisième scénario	81
Tableau II.16 : Espérance de la VAN	81
Tableau II.17 : Variance de la VAN	82

LISTE DES ABREVIATIONS

ABEF : Association des Banques et des Etablissements Financiers	HT : Hors Taxes
ABG : Al Baraka Banking Group	IAS : International Accounting Standards
ALC : Arab Leasing Corporation	IBS : Impôt sur des Bénéfices des Sociétés
ASICOM : Société Algéro-Saoudienne d'Investissement	KYC : Know Your Customer
BA : Banque d'Algérie, : Banque d'Algérie	LA : Leasing Automobile
BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural	LE : Leasing Equipements
BDL : Banque de Développement	LI : Leasing Immobilier
BEA : Banque Extérieure d'Algerie	LLD : Location Long Durée
BFR : Besoins en Fonds de Roulement	MLA : Maghreb Leasing Algérie
BPCE : Banque Populaire Caisses d'Epargne	MPEF : Maghreb Private Equality Fund
BTP : Bâtiment et Travaux Publics	NIF : Numéro d'Identification Fiscale
BTPH : Bâtiment, Travaux Publics et Hydraulique	NIN : Numéro d'identification national
CA : Chiffres d'Affaires	PC : Permis de Conduire
CAF : Capacité d'Auto Financement	PCN : Plan Comptable National
CFt : Cash-Flows générés à la période t	PIB : Produit Intérieur Brut
CIN : Carte d'Identité Nationale	PME : Petite et Moyenne entreprise
CMC : Conseil de la Monnaie et du Crédit	PMI : Petite et Moyenne Industrie
CNPE : Conseil National des Participations de l'Etat	RBE : Résultat Brut d'Exploitation
CNRC : Centre National du Registre du Commerce	RC : Registre de Commerce
CPA : Crédit Populaire d'Algérie	RN : Résultat Net
CREM : Central des Risques Entreprises et Ménages	RNC : Résultat Net Comptable
DRC : Délai de Récupération du Capital	SARL : Société à Responsabilité Limitée
DRH : Directeur des Ressources Humaines	SCF : Système Comptable Financier
EURL : Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée	SNL : Société Nationale de Leasing
FMT : Financement à Moyen Terme	SPA : Société Par Actions
FR : Fonds de Roulement	TAP : Taxe sur les Activités Professionnelles
	TCN : Titre de Créance Négociable
	TCR : Tableau de Comptes de Résultats
	TLG : Tunisie Leasing Groupe
	TMR : Taux Moyen de Rentabilité
	TN : Trésorerie Nette
	TRG : Taux de Rendement Global
	TRI : Taux de Rentabilité Interne
	TTC : Toutes Taxes Comprises
	TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée
	VAN : Valeur Actuelle Nette

INTRODUCTION GENERALE

Tous les agents économiques peuvent avoir besoin d'obtenir des ressources afin de financer leurs projets d'investissements. Ce besoin est parfois lié au renouvellement des équipements, parfois à une expansion ou innovation des capacités de production. Ces agents dont les revenus sont inférieurs aux dépenses sont appelés des agents à besoin de financement.

La question du financement d'une entreprise doit se poser non seulement en termes de type de financement (financement de long, de moyen ou de court terme), mais également en termes de sources et de coûts.

De très nombreux modes de financement, dont les coûts peuvent sensiblement varier d'un mode à l'autre, s'offrent à une société. Les principaux circuits de financement pour les entreprises sont d'un côté le financement indirect (emprunt, crédit-bail, affacturage, etc.) qui repose sur l'intervention d'un intermédiaire financier, et de l'autre financement direct par l'émission des titres (obligation, action, TCN, etc.) sur le marché des capitaux.

L'économie algérienne, est passée d'une économie dirigée à une économie de marché. Ce passage est confronté à un besoin de relance des investissements. Une tension s'est régnée sur le marché de l'emploi et une nécessité de renouveler et de mettre à niveau l'outil de production notamment des PME/PMI est requise.

Actuellement les PME occupent une place importante dans l'économie Algérienne, elles sont placées au second rang derrière les grandes entreprises publiques qui engluent presque la totalité des budgets des plans et des programmes de développement, ce type d'entreprise a un impact positif sur la santé économique et financière dont la création d'emploi, de richesse, la génération de la valeur ajoutée, la contribution à l'exploitation et à la participation au PIB, ainsi que son rôle de développement régional et la stabilisation des populations locales.

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

Le crédit-bail est un produit qui permet aux entreprises surtout à celles qui trouvent des difficultés pour accéder au financement par le crédit classique (majoritairement les PME), de financer leurs investissements, ainsi l'expansion de leurs activités sans puiser dans leurs fonds propres. Ce financement représente un concurrent au crédit bancaire classique.

Dans le cadre de notre projet de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en mathématiques financières. Le département des engagements de Maghreb Leasing Algérie, nous a proposé d'analyser le risque d'une opération de crédit-bail, dont le thème est : évaluation du risque de crédit-bail au sein de MLA.

Dans ce contexte, notre problématique va s'articuler autour des questions suivantes :

- Qu'en est-il de l'évolution du crédit-bail en Algérie ?
- Quelle procédure utilise-t-elle MLA pour analyser une opération crédit-bail ?
- Quelles sont les méthodes d'évaluation du risque de crédit-bail ?

Afin de répondre à notre problématique, nous avons mis en place les hypothèses de recherche suivantes :

- En Algérie, le leasing reste une pratique encore inconnue ou rarement utilisée par les investisseurs à cause de l'absence d'institutions spécialisées dans le domaine et du manque d'information et du professionnalisme sur le sujet.
- Afin d'identifier et de quantifier le risque associé au crédit-bail, il est nécessaire de l'évaluer dans un avenir certain et incertain.

Pour mener à bien cette étude, et tenter de répondre à ces questions ; deux sources de données sont utilisées :

- Des sources documentaires constituées de différentes informations recueillies dans des ouvrages, revues, articles, mémoires et thèses, internet, etc.
- Une étude de terrain passant par un stage pratique effectué au sein de la direction générale de Maghreb Leasing Algérie à Alger.

Notre mémoire est organisé de la façon suivante :

Le premier chapitre consiste tout d'abord à présenter les concepts généraux du crédit-bail, ainsi que les risques qui lui sont attachés. Par la suite, nous avons étudié le développement du crédit-bail en Algérie. Enfin, nous avons défini les méthodes d'évaluation du risque de crédit-bail.

Le deuxième chapitre est consacré à l'analyse du risque et la prise de décision, cette partie pratique de ce projet consiste à étudier un dossier de crédit-bail au sein de MLA.

Chapitre I. Le crédit-bail en Algérie

INTRODUCTION

Le présent chapitre se concentre sur l'étude du crédit-bail en Algérie, mettant en lumière les principaux aspects, les pratiques courantes et le cadre réglementaire entourant cette méthode de financement. Le crédit-bail, également connu sous le nom de leasing, est devenu une option populaire pour les entreprises en Algérie, offrant une alternative flexible à l'achat direct d'actifs.

Dans ce premier chapitre, nous allons explorer les points clés suivants :

Définition et principes du crédit-bail : Nous expliquerons les concepts fondamentaux du crédit-bail, y compris les rôles des parties impliquées, les avantages potentiels pour les preneurs de bail et les bailleurs, ainsi que les principales caractéristiques du contrat de crédit-bail.

Risques attachés au crédit-bail : Nous allons présenter trois principaux risques souvent considérés : le risque de crédit, le risque de valeur résiduelle et le risque du taux d'intérêt. Nous expliquerons ainsi les moyens de préventions et limitations des risques.

Cadre réglementaire : Nous aborderons le cadre juridique et réglementaire spécifique au crédit-bail en Algérie. Cela comprendra les lois, les règlements et les autorités de régulation pertinentes qui régissent cette activité. Nous mettrons également en évidence les exigences et les obligations légales pour les entreprises impliquées dans des opérations de crédit-bail.

Contexte économique de l'Algérie : Nous examinerons brièvement le contexte économique dans lequel le crédit-bail est pratiqué en Algérie. Cela inclura un aperçu de la situation économique générale du pays, de son climat des affaires et des défis auxquels les entreprises peuvent être confrontées.

Pratiques du crédit-bail en Algérie : Nous examinerons les pratiques courantes du crédit-bail en Algérie, en mettant l'accent sur les secteurs d'activité les plus fréquemment concernés par cette méthode de financement.

Avantages et considérations : Enfin, nous évaluerons les avantages potentiels du crédit-bail en Algérie, tant du point de vue des preneurs de bail que des bailleurs. Nous discuterons également des considérations et des défis spécifiques liés à cette méthode de financement dans le contexte algérien.

Évaluation du risque de crédit-bail : nous allons approfondir notre étude sur le crédit-bail en nous concentrant sur l'analyse du risque associé à cette méthode de financement. Nous allons explorer les critères d'évaluation utilisés pour évaluer le risque dans un avenir certain et incertain, ainsi que l'utilisation de la régression linéaire pour estimer les prévisions financières.

Section 1. Concepts généraux sur le crédit-bail

1.1 Généralités sur le crédit-bail

1.1.1 Définition du crédit-bail

Le crédit-bail ou leasing est un mode particulier de financement des investissements. C'est une opération financière contractuelle de crédit à moyen ou long terme, pratiquée dans de nombreux pays. En effet, le leasing permet aux entreprises (crédit-preneur) d'acquérir un bien d'équipement mobilier ou immobilier à usage professionnel à travers une société financière (crédit-bailleur) pour une période déterminée, contre un paiement forfaitaire mensuel appelé redevance périodique et d'un premier loyer majoré et de faire valoir une option d'achat à l'échéance du contrat de crédit-bailleur.

Ce mécanisme de financement permet à toutes catégories d'entreprises de minimum deux ans d'activité de financer leurs investissements par le biais d'un établissement de crédit qui va se charger d'acheter le bien et de le louer à l'entreprise selon un contrat de location avec option d'achat.

Au terme du contrat, l'entreprise bénéficiaire a le choix entre plusieurs options¹ :

- Restituer le bien à la société bailleuse.
- Acquérir le bien pour un montant défini lors de la conclusion du contrat.
- Renouveler le contrat de location à des conditions le plus souvent moins coûteuses.

1.1.2 Historique du crédit-bail

L'origine du crédit-bail remonte à l'époque contemporaine, il a apparu à partir de 1950 aux États-Unis sous la dénomination de « leasing ». L'américain Henry SCHONFIELD a eu l'idée, d'acquérir des machines et des véhicules de transport pour les livrer aux entreprises pour une durée irrévocable et une échéance de paiement ponctuelle.

En mai 1952, le même américain SCHONFIELD a créé à SAN FRANCISCO, la première société contemporaine de leasing sous l'appellation « UNITED STATE LEASING CORPORATION » pour soutenir leur entreprise des produits alimentaires à recourir, à la location des machines afin de l'aider à satisfaire une importante commande de l'armée américaine, alors engagée dans la guerre du Corée².

Le leasing avait connu un développement considérable aux États-Unis surtout lorsque les banques commerciales étaient autorisées à le pratiquer. Plus tard, le leasing a connu une expansion géographique en Amérique du Nord, en Europe et en Asie dans les pays comme le

¹ <https://fr.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dit-bail>, consulté le 10/05/2023.

² SMAILLI.N, Pratique du crédit-bail analyse de la situation algérienne, Thèse de magistère université de Tizi Ouzou, 2011-2012, Page 9-10.

Canada, le Royaume Unis, la Suède, l'Allemagne, la Suisse, la France, la Belgique, la Finlande, l'Espagne, l'Italie, le Japon, etc.

D'autres expansions géographiques furent également signalées en Asie, en Océanie, en Afrique notamment dans les pays du Maghreb. Le leasing atteignit le Maroc, la Tunisie, et l'Algérie, avec la naissance en 1965 de la compagnie marocaine de la location d'équipement « Maroc leasing » et par la suite en Tunisie en 1982 avec la création de « Tunisie leasing ».

En Algérie, le crédit-bail a été introduit en 1990. Mais ce n'est qu'à partir de 1996 que des dispositions juridiques, fiscales et douanières ont été prises afin de promouvoir la création des sociétés de crédit-bail par l'Ordonnance 96.09 du 10 janvier 1996, en supprimant les obstacles qui freinaient l'expansion de cette nouvelle technique de financement.

Actuellement, le crédit-bail est exercé dans neuf banques et six établissements financiers et constitue un instrument idéal pour le développement de l'écosystème des PME.

1.1.3 Déroulement d'une opération crédit-bail

L'opération de crédit-bail est une convention financière tripartite, qui ne peut être réalisée que par un établissement de crédit. Elle implique la participation de trois types d'intervenants : un bailleur, un locataire et un fournisseur³.

a. Les intervenants

Les intervenants collaborent et assurent le déroulement de l'opération.

– Le bailleur

Appelé également crédit-bail leur, il représente soit un établissement financier, une entreprise de crédit-bail ou bien une banque. Le bailleur joue un rôle d'intermédiaire entre le fournisseur et le locataire. Il se charge d'acheter les biens du fournisseur conformes à la demande de leurs clients c-à-d les locataires, et les leur donne en location. En contrepartie, il reçoit le versement des redevances périodiques.

Le bailleur garde la propriété juridique des biens achetés et cède le droit d'usage au locataire jusqu'à la fin du contrat.

– Le locataire

Appelé également crédit-preneur, présentant une société, un particulier professionnel ou une collectivité. Il détient le droit d'usage du bien qui a préalablement négocié et choisi auprès du fournisseur. Il verse au crédit-bailleur des loyers pour une période déterminée. A l'échéance, il a le droit d'acquérir le bien ou de le restituer.

– Le fournisseur

Il désigne un revendeur, un concessionnaire ou un particulier professionnel. Il met à disposition et vend son matériel ou ses équipements dans le cadre du contrat de vente avec le crédit-bailleur. Il livre au crédit-preneur le bien commandé par le bailleur conformément aux conditions arrêtées entre le fournisseur et le crédit-preneur.

³ BOUBENNA, le crédit-bail mode de financement des investissements, thèse de Magistère en sciences économiques, université d'Alger, 2009, Page 10.

b. Chronologie de l'opération

Toute opération crédit-bail se réalise chronologiquement en trois étapes :

▪ Etape 1 : acquisition du bien

Le crédit-preneur s'engage à acquérir des biens mobiliers ou immobiliers en fonction de ses besoins. Il choisit donc, un fournisseur et tente de négocier les conditions du prix et de livraison.

Pour des raisons financières, le crédit-preneur a pour alternative l'endettement et choisit le crédit-bail. Il se dirige par la suite vers le crédit-bailleur, muni d'une demande de financement et un dossier comprenant des renseignements sur son activité.

Une analyse de la situation financière du crédit-preneur est faite dès lors. Au cas d'avis favorable, le crédit-bailleur signe le contrat de crédit-bail avec le preneur et commande les biens auprès du fournisseur objet du contrat de crédit-bail selon les conditions arrêtées auparavant par l'entreprise locataire et le fournisseur.

Le bailleur conclut avec le fournisseur un contrat d'achat, et acquit la propriété du bien pendant toute la durée de l'opération.

Le fournisseur livre le bien au locataire. Cette opération est matérialisée par la signature d'un procès-verbal de réception ou un avis de livraison attestant que le locataire a bien reçu le bien et qu'il est conforme à sa commande.

Ce procès-verbal est signé conjointement entre le fournisseur et le locataire, c'est un acte important pour ces deux parties car il déclenche automatiquement l'obligation du bailleur à payer le fournisseur et l'obligation du preneur à payer les redevances locatives au profit du bailleur.

▪ Etape 2 : versement des loyers périodiques

Le contrat crédit-bail ayant été signé et le bien loué ayant été livré, le bailleur propriétaire accorde la jouissance du bien au locataire pendant toute la période irrévocable prescrite au contrat. Communément, cette durée correspond à la durée de vie économique du bien.

Le crédit-preneur verse en contrepartie, des loyers au crédit-bailleur. Ce dernier, calcule les loyers de telle sorte à couvrir le prix d'achat du bien, ainsi que sa marge bénéficiaire.

Le locataire durant cette période utilise le bien sans en être propriétaire. Néanmoins, il doit assumer tous les risques et charges d'exploitation comme s'il était propriétaire.

▪ Etape 3 : dénouement de l'opération

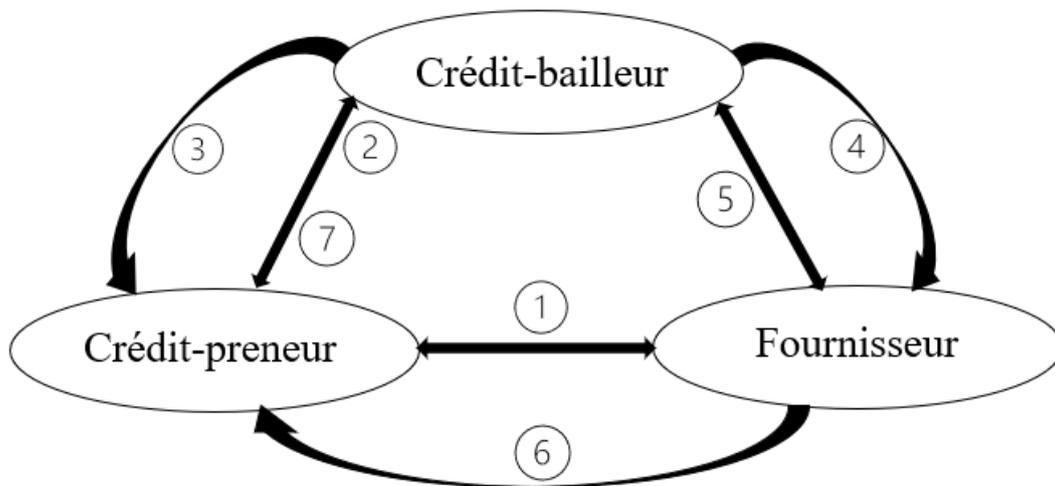
A l'issue de la période de location. Trois possibilités s'offre aux crédit-preneur :

- Lever l'option d'achat, le locataire déclare sa volonté d'acquérir le bien. Il devient donc, juridiquement propriétaire du bien contre paiement d'une valeur résiduelle préalablement déterminée.
- Restituer le bien au bailleur qui va le vendre sur le marché de l'occasion ou le loue à de nouveaux locataires.
- Procéder à un renouvellement du contrat, pour une durée variable. Le locataire paye donc, une redevance réduite par rapport aux redevances précédentes.

Le déroulement de l'opération est schématisé dans la figure ci-dessous :

1. Choix de l'équipement et négociation des conditions de prix et de livraison.
2. Demande de financement de l'équipement auprès du crédit-bailleur.
3. Signature du contrat de crédit-bail entre le preneur et le bailleur.
4. Commande de l'équipement auprès du fournisseur.
5. Conclusion du contrat de vente.
6. Livraison de l'équipement au crédit-preneur.
7. Versement des loyers au crédit-bailleur.

Figure 1.1 : Réalisation d'une opération crédit-bail



Source : Les guides de l'APSF, Crédit-bail, leasing ce qu'il faut savoir, 2002, Pages 8-9.

1.1.4 Typologie du crédit-bail

Le crédit-bail se classifie suivant trois critères : le transfert du risque, l'objet du contrat et la nationalité du contrat.

a. Le transfert du risque

Désigne la nature économique de l'opération, ce critère prend en considération le transfert des risques liés à la propriété du bien. On distingue deux opérations atypiques :

– Crédit-bail financier

Le leasing financier ou « full-payout lease », est un contrat de location à remboursement intégral dans lequel le bailleur s'attend raisonnablement à réaliser le rendement de son investissement intégral dans le bien loué, plus le coût estimé du financement du bien sur la durée du bail.

Ce type de leasing se caractérise par le transfert du crédit-bailleur au crédit-preneur de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien. Le preneur prend en charge tous les frais d'entretiens, de réparation et d'assurance relatifs au bien objet du contrat. A l'expiration du contrat, la propriété du bien sera transmise au locataire.

– Crédit-bail opérationnel

Le leasing opérationnel est un contrat de location comportant des services complémentaires : entretien, taxes, réparations et assurances. C'est un accord d'utilisation et d'exploitation

d'un bien avec une durée de location plus courte que celle de la vie économique du bien, sans aucun transfert de droits de propriété au locataire.

Les biens communs qui sont loués comprennent les biens immobiliers, les automobiles ou l'équipement lourd. En louant et non en possédant, les contrats de location opérationnelle permettent aux entreprises de s'abstenir d'inscrire un actif à leur bilan en le traitant comme des charges d'exploitation.

b. L'objet du contrat

Ce critère prend en considération la nature du bien financé. Il porte sur tous les biens nécessaires à l'activité de l'entreprise, qu'il s'agisse de biens mobiliers ou immobiliers. On distingue ici, trois types de crédit-bail :

– Crédit-bail mobilier

« Le crédit-bail se définit comme étant mobilier s'il porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité de l'opérateur économique. »⁴.

Un contrat de crédit-bail mobilier sert à financer du matériel utilisé dans le cadre de l'activité professionnelle de l'entreprise. Ce matériel doit nécessairement être identifiable et amortissable pour faire l'objet d'un financement par crédit-bail mobilier. Le plus souvent, ce sont les véhicules, le matériel informatique ou encore les machines qui sont financés via cette solution.

Sa durée est égale à celle de la vie économique du bien financé, comprise entre 3 et 7 ans. Il prend effet à partir de la livraison du matériel dans les locaux du locataire.

« Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression « le crédit-bailleur » donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression « le crédit-preneur », des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer. »⁵.

– Crédit-bail immobilier

Le leasing mobilier a connu un franc succès. Par suite de cet égard, il est rapidement apparu intéressant d'étendre ce procédé de financement aux immeubles à usage industriel et commercial à l'instar des hangars, locaux commerciaux, blocs administratifs et bien d'autres.

Le leasing immobilier est une solution de financement qui correspond à une location d'immeubles assortie d'une promesse de vente. Il permet aux entreprises de disposer facilement et rapidement d'un bien immobilier acheté ou construit par une société de crédit-bail qui en demeure propriétaire.

« Le crédit-bail se définit comme étant immobilier s'il porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l'opérateur économique. »⁶.

⁴ Article 3, Ordonnance 96/09 relative au crédit-bail, 10 janvier 1996.

⁵ Article 7, Ordonnance 96/09 relative au crédit-bail, 10 janvier 1996.

⁶ Article 4, Ordonnance 96/09 relative au crédit-bail, 10 janvier 1996.

Cette opération se caractérise par un contrat d'une durée de bail plus élevée, à savoir de 15 à 20 ans. Ainsi décrit par le législateur Algérien dans l'article 8 de l'ordonnance 96/09 du 10 Janvier 1996 comme suit :

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

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

– **Crédit-bail sur fonds de commerce**

Un fonds de commerce peut être loué sous la forme d'un crédit-bail en vue de leur acquisition ultérieure par le locataire. La location du fonds de commerce doit être assortie d'une promesse unilatérale de vente moyennant un prix convenu.

L'opération de crédit-bail sur fonds de commerce fonctionne de la même manière que celle d'un bail classique. Elle correspond à un contrat de location assorti d'une promesse unilatérale de vente que le locataire peut lever à l'issue de la période de location.

Pour cela, le fonds de commerce est acquis par un établissement de crédit (le crédit-bailleur) et loué au locataire (le crédit-preneur).

En pratique, le recours au crédit-bail de fonds de commerce est très rare car il comporte majeurs inconvénients :

- La variation de la valeur de fonds de commerce dans le temps ce qui représente un risque pour le bailleur (propriétaire de fonds de commerce)
- Les avantages fiscaux sont limités. En effet, les redevances locatives ne sont déductibles du bénéfice imposable que pour la part représentative des frais financiers, en raison de non-amortissement des fonds de commerce.
- Le coût élevé des droits d'enregistrement pour le locataire, il en est de même lorsque le locataire lève l'option d'achat.

c. **La nationalité du contrat**

Ce critère réfère à la résidence des contractants et en sort avec le crédit-bail national et international.

– **Crédit-bail national**

Le crédit-bail est considéré comme national lorsque le crédit-bailleur et le crédit-preneur résident dans le même pays.

« Le crédit-bail se définit comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie. »⁷.

– **Crédit-bail international**

On parle de crédit-bail international ou de cross-border leasing lorsque le bailleur et le locataire résident dans des pays différents.⁸

Le crédit-bail international concerne le plus souvent des biens de très grandes valeurs : équipements aéronautiques (avions, hélicoptères), navires (notamment ceux destinés à assurer l'approvisionnement pétrolier), matériels de transport (locomotives, wagons, etc.).

Ce moyen de financement à moyen ou long terme est une technique véritablement complexe soulevant de nombreux problèmes d'ordre juridique, fiscal, douanier et financier, toutefois cette opération présente des avantages semblables à ceux du crédit interne et d'autres par le cumul des avantages fiscaux accordés par différents pays, qui se matérialisent par exemple par un double amortissement du bien, une première fois par le bailleur et une deuxième fois par le preneur due à la différence de traitement juridique, comptable et fiscal du crédit-bail d'un pays à un autre.⁹

1.1.5 Opérations particulières du crédit-bail

a. Cession-bail

Le cession-bail ou lease-back est une solution de financement visant à obtenir rapidement des fonds grâce au refinancement de ses actifs acquis auparavant (équipements, machines, matériels). Pour cela, l'entreprise vend la propriété de ses biens à un crédit-bailleur.

En échange d'un loyer à la société de crédit-bail, l'entreprise récupère de la liquidité disponible pour sa trésorerie tout en conservant la jouissance de ces biens.

Se diriger vers le cession-bail est conseillé pour de fortes raisons :

- Renflouer rapidement la trésorerie de l'entreprise.
- Investir dans des matériels plus performants.
- Rééquilibrer l'état de l'actif et du passif tout en limitant l'endettement.
- Continuer à utiliser l'immobilisation ou l'équipement vendu sans pour autant interrompre la productivité.

Au terme de cette période, l'entreprise aura la possibilité de lever une option d'achat la rendant à nouveau propriétaire.

La spécificité de la cession-bail réside simplement dans la modalité de mise en place, puisque le bien n'est pas acheté à un tiers (le fournisseur), mais directement au futur locataire.¹⁰

La cession-bail est schématisée dans la figure suivante :

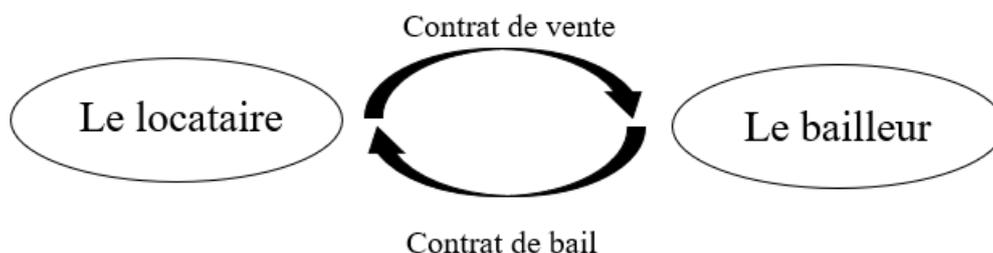
⁷ Article 5, Ordonnance 96/09 relative au crédit-bail, 10 janvier 1996.

⁸ CHERLES Amélie, Le financement des entreprises, 2^{ème} édition, France, 2014, page 67.

⁹ BOUBENNA, le crédit-bail mode de financement des investissements, thèse de Magistère en sciences économiques, université d'Alger, 2009, Page 17.

¹⁰ SIGONNEY.A, La PME et son financement, Edition d'organisation, France, 1994, Page 126.

Figure I.2 : Déroulement d'une opération cession-bail



Source : BOUYACOUB.F, *L'entreprise et le financement bancaire*, Edition CASBAH, Alger, 2000, page 86.

b. Crédit-bail adossé

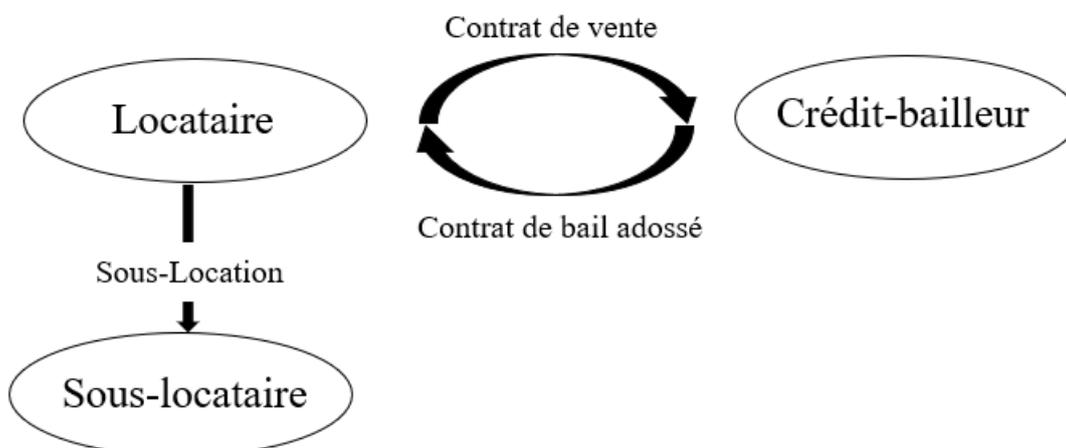
Le crédit-bail adossé, également appelé crédit-bail fournisseur, est une opération permettant à un fabricant de bien d'équipement de le vendre à une société de leasing. En contrepartie, cette dernière le laisse à sa disposition et l'autorise à le sous-louer à des tiers.

L'entreprise devient donc, locataire de sa propre production qui est financée par la société de crédit-bail, et éventuellement par ses clients. Cela, lui apporte la trésorerie nécessaire pour son fonctionnement. De plus, cette stratégie lui permet de sortir les valeurs immobilisées correspondantes de son bilan.

Le contrat du crédit-bail adossé est similaire à celui d'un cession-bail. Dans ce même contrat, un article de plus prévoit la capacité du fournisseur à sous louer le matériel objet du contrat à ses propres clients comme des sous-locataires.

Le leasing adossé fournisseur est aussi utilisé lorsque le sous locataire ne présente pas une solvabilité suffisante et donc ne peut obtenir directement une ligne de crédit. La figure ci-après illustre cette opération :

Figure I.3 : Réalisation d'une opération de crédit-bail adossé



Source : ZAIF Djaoulida, *Le crédit-bail, un nouveau mode de financement des investissements*, 2010, page 34.

1.1.6 Avantages et inconvénients du crédit-bail ¹¹

a. Avantages des intervenants

▪ Pour le locataire

- Très grande flexibilité du contrat puisque les termes (durée, échéances, taux, etc.) sont négociés entre le locataire et le bailleur compte tenu des besoins de l'entreprise ;
- Un financement intégral de l'investissement, contrairement aux financements bancaires qui sont souvent limités à 70% du prix HT du bien financé et nécessite donc un apport ; ce qui permet ainsi de préserver la trésorerie de l'entreprise, aussi le crédit-bail permet de conserver les fonds propres afin de les affecter aux besoins d'exploitation ;
- Une facilité et une rapidité d'accès au financement, car la réponse à une demande de crédit-bail est donnée plus rapidement qu'une demande de crédit bancaire, ce qui favorise des entreprises qui doivent effectuer des investissements imprévus et urgents ;
- Le crédit-bail est un financement hors-bilan, car il n'alourdit pas le bilan de l'entreprise (rien à l'actif rien au passif), de ce fait il ne modifie pas la structure d'endettement de l'entreprise mais seulement le montant de ses engagements. Le locataire doit cependant indiquer, en annexe du bilan ses engagements dans le domaine ;
- Un financement sur la durée effective d'usage du bien : le crédit-bail peut être conclu pour une durée brève égale à la durée de vie économique réelle du bien qui est financé, ce qui permet aux entreprises de ne pas mobiliser des capitaux importants pour l'achat d'un bien dont l'usage est bref ;
- La déductibilité des loyers : les loyers payés par le preneur sont considérés comme des charges d'exploitation, et par conséquent sont déductible du résultat imposable ;
- Un allègement progressif du poids de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) : la charge de la TVA est établie sur la durée de location et payée au fur et à mesure par le locataire lors des facturations par le bailleur ;
- L'option d'achat laisse au preneur une marge de manœuvre quant à l'option finale (achat, restitution, relocation) lui permettant de décider du choix le plus indiqué en fonction des besoins de son entreprise ;
- Le crédit-bail permet de respecter la réalité économique selon laquelle le bien génère lui-même les revenus nécessaires à son remboursement à travers la valeur ajoutée qu'il produit.

▪ Pour le bailleur

- Une sécurité des fonds investis par le biais de garanties fortes (titre de propriété), car en cas de défaillance du locataire le bailleur pourra revendre ou relouer le bien. La sécurité liée à la propriété du bien est supérieure à celle dont dispose un banquier ordinaire ;
- Une forte rentabilité justifiée par les risques accrus assumés par le bailleur en contrepartie du financement intégral de l'investissement ;
- Les sociétés de crédit-bail pratiquent généralement l'amortissement dégressif sur les biens loués, ce qui permet de baisser le bénéfice imposable et donc de bénéficier d'un allègement fiscal en début d'opération ;

¹¹ Madougou.M, Tahirou.S, L'analyse des impacts financiers du financement par le crédit-bail, mémoire de master en finance d'entreprise, université de Tizi Ouzou, 2017/2018, page 45.

- Une indépendance des sociétés de crédit-bail : ce qui leur assure un effet de levier important en comparaison avec d'autres institutions financières car elles ne sont pas soumises à des obligations de prêts et à des cotations comme c'est le cas des banques.

- **Pour le fournisseur**

- Un financement assuré par les établissements de crédit permet au fournisseur d'écouler des équipements qui autrement seraient inaccessibles à certains utilisateurs en raison de leur coût ;
- En vendant à un établissement de crédit le fournisseur obtient généralement un paiement au comptant ce qui évite le risque de non-paiement.

b. Inconvénients des intervenants

- **Pour le locataire**

- Le recours au crédit-bail fait supporter au preneur des charges financières importantes à long terme. Généralement le financement par crédit-bail est accordé aux entreprises saines présentant une bonne rentabilité et un fonds de roulement permettant de faire face (sur la durée de l'opération) aux versements périodiques de loyers incluant l'amortissement du capital investi.
- Il est tenu de payer les loyers à une date fixée sous peine de restituer le bien loué ainsi que de verser les échéances encore dues jusqu'à la cessation du contrat.
- Les taux pratiqués sur un contrat de crédit-bail sont plus élevés que dans le cas d'un financement bancaire. Ils incluent en effet des commissions de gestion et une prime de risque ;
- Les charges liées au fonctionnement du bien (maintenance, entretien, etc.) sont à la charge du locataire.
- Permet de financer principalement des biens standards mais plus difficilement des biens sophistiqués ou plus élaborés.

- **Pour le bailleur**

- Risque de ne pas percevoir les loyers dus par le locataire ;
- A la fin du bail lorsque le locataire ne devient pas propriétaire du bien, le bailleur est particulièrement sensible aux aspects, maintenance, suivi, assurance du bien qui lui garantissent un retour voulu ou non dans un bon état ;
- Le bailleur étant le propriétaire est tenu financièrement responsable des dégâts causés par le locataire lors de l'exploitation de l'équipement.

1.2 Risques attachés au Crédit-bail

Faire crédit est « s'engager dans un acte peut apporter un avantage, mais il a le potentiel de danger » ¹²cela signifie croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagé.

¹² <https://www.larousse.fr/dictionnaires/>, consulté le 12/05/2023.

Le crédit-bail est destiné généralement aux entreprises écartées des formes traditionnelles d'emprunt en raison de leur risque¹³. Comme dans toute opération de crédit, les institutions financières doivent se prémunir contre des risques auxquels elles sont exposées. Le crédit bailleur, lui aussi, doit se protéger contre certains risques induits par l'opération de crédit-bail. Ces risques sont essentiellement liés au bien lui-même, au crédit preneur et au taux d'intérêt.

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

1.2.1 Risque relatif aux matériels

Le bailleur d'un contrat de crédit-bail supporte deux types majeurs des risques : le risque de valeur résiduelle qui est relatif au matériel, et le risque de crédit qui est lié à l'utilisateur¹⁴.

a. Risque de valeur résiduelle

Dans le cas où le preneur de crédit restitue le bien à la fin du contrat de crédit-bail sans chercher à l'acquérir, il est important que la valeur résiduelle financière, déterminée par le montant des loyers, ne dépasse pas la valeur marchande réelle du bien. Au contraire, le bailleur pourrait subir une perte plus ou moins significative à la fin de la location. En pratique, ce risque repose sur :

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

La valeur résiduelle des biens loués est sujette à de grandes incertitudes, car les évolutions technologiques et l'utilisation inadéquate des biens par les locataires peuvent réduire leur valeur avant l'expiration du contrat de location.

Le risque de valeur résiduelle est supporté, soit par le bailleur, soit par l'utilisateur, soit partagé entre les deux, selon la forme du contrat.

b. Risque de contrepartie¹⁵

Lorsqu'une partie contractante est incapable d'effectuer les paiements convenus, ce qui peut inclure l'incapacité d'un emprunteur à rembourser sa dette, le crédit-bailleur est confronté au risque de perte. Dans ce cas, le bailleur est amené à reprendre le bien et à le vendre sur le

¹³ SMAILLIN, Pratique du crédit-bail analyse de la situation algérienne, Thèse de magistère université de Tizi Ouzou, 2011-2012, Page 83.

¹⁴ Alain Capiez, Evaluation du crédit-bail vers une approche unifiée du risque, université d'Angers, 2002, page 74.

¹⁵ Eric Garrido, le cadre économique et réglementaire du crédit-bail, édition REVUE BANQUE, France, 2002, Page 61.

marché d'occasion, Cela dépend de l'existence d'un marché actif. Si tel n'est pas le cas, le bailleur risque une dépréciation de la valeur marchande du bien pendant la durée du contrat. En d'autres termes, il risque de subir une perte si le montant du capital restant dû, qui n'a pas été amorti par les loyers, est inférieur au prix de vente du bien sur le marché.

Pour évaluer la qualité d'un fournisseur, il convient de prendre en compte la performance technique et la fiabilité du matériel fourni, l'efficacité du service après-vente, la santé financière du constructeur ainsi que sa présence sur le territoire national de l'utilisateur.

1.2.2 Risque de crédit (lié à l'utilisateur)

« Pour évaluer le crédit-bail, il ne faut pas seulement considérer le risque attaché au matériel mais également le risque de crédit »¹⁶. Cette expression définit selon 'Alain Capiez' la considération de risque client comme une perte qui découle de l'incapacité d'une partie contractante à respecter les paiements prévus par le contrat, par exemple, l'incapacité d'un obligataire à rembourser sa dette ou l'incapacité du vendeur d'une option à acheter ou vendre l'actif sous-jacent.

L'évaluation du risque d'une opération de crédit-bail repose principalement sur l'analyse du risque du preneur, qui englobe les grands équilibres financiers, la solvabilité, la rentabilité, les compétences du dirigeant, l'appartenance sectorielle et l'activité. Cependant, l'examen de la situation financière du preneur et de son programme d'investissement permet d'évaluer sa capacité à payer les loyers de l'opération envisagée et à respecter ses autres engagements.

L'appréciation de l'utilisateur est similaire à celle utilisée par les établissements de crédit pour l'octroi de prêts à moyen terme, mais elle est étroitement liée à la qualité de l'équipement loué et à son impact sur les résultats financiers de l'utilisateur. En effet, dans le cadre du crédit-bail, la rentabilité de l'équipement assure le paiement des loyers. Ainsi, la décision d'accorder un crédit-bail repose sur l'évaluation conjointe de l'équipement et de l'utilisateur.

Un équipement de qualité, permettant une production adaptée aux besoins du marché, peut ainsi être attribué à un utilisateur qui serait exclu du crédit bancaire traditionnel en raison de sa situation financière limitée ou d'un déséquilibre de son bilan.

Par conséquent, la solvabilité du preneur doit toujours être évaluée en tenant compte de la qualité et de la valeur de l'équipement financé, car c'est cet équipement qui représente la principale garantie pour le bailleur en cas de défaillance du preneur.

1.2.3 Risque du taux d'intérêt

Le risque du taux d'intérêt dans le cadre d'un contrat de crédit-bail est un aspect important à prendre en considération. Ce risque découle de la volatilité des taux d'intérêt sur le marché financier, il provient de l'écart entre le taux implicite au contrat du crédit-bail appliqué au preneur et le taux d'intérêt qui couvre le coût des capitaux investis dans l'acquisition du bien.

¹⁶Alain Capiez, Evaluation du crédit-bail vers une approche unifiée du risque, université d'Angers, 2002, page75.

C'est ce différentiel de taux qui dégage l'essentiel du profit du bailleur au fur et à mesure de l'encaissement des loyers.

Les loyers versés par le preneur sont basés sur un taux d'intérêt fixe, tandis que les ressources du bailleur peuvent être soumises à des taux d'intérêt fixes ou variables. Au fil du temps, un écart peut se former entre ce taux d'intérêt et le taux implicite du contrat. Cela peut entraîner des répercussions sur la marge financière. C'est ce que nous appelons donc le "risque de taux d'intérêt", et son évaluation dépend généralement de l'équilibre entre les actifs et les passifs sensibles aux variations des taux d'intérêt au sein du portefeuille de la société de crédit-bail.

Lorsqu'un bailleur propose un taux d'intérêt fixe pour un crédit-bail à long terme, il est exposé à un risque de taux d'intérêt. Si les taux d'intérêt augmentent pendant la durée du contrat, le bailleur peut se retrouver avec un coût de financement plus élevé que prévu, ce qui peut réduire sa rentabilité sur l'opération. En revanche, si les taux d'intérêt baissent, le preneur peut bénéficier d'une charge d'intérêt plus basse, ce qui peut lui être avantageux.

Il existe deux types de risque du taux d'intérêt :

a. Le risque taux fixe / taux variable

Sur le marché financier, les taux d'emprunt peuvent varier, tant à la hausse qu'à la baisse. Lorsque les taux diminuent, un écart se crée entre le taux d'intérêt appliqué aux opérations de crédit-bail et le taux d'intérêt payé sur les ressources empruntées, ce qui entraîne une augmentation de la marge de la société de crédit-bail. Au contraire, si les taux augmentent, la marge se réduit.

En résumé, cet écart entre un taux variable et un taux fixe crée un risque spéculatif.

b. Le risque de maturité en taux fixe

L'augmentation des taux variables sur le marché financier offre une protection à la marge du crédit bailleur, car le risque spéculatif est éliminé. Cependant, si les taux variables diminuent sur le marché financier, l'utilisation de taux fixes entraîne une perte potentielle pour la société de crédit-bail.

En d'autres termes, le choix de taux fixes dans un environnement de taux variables peut entraîner une diminution des bénéfices pour la société de crédit-bail en cas de baisse des taux variables.

1.2.4 Les moyens de préventions et limitation des risques

La gestion des risques dans les établissements de crédit-bail est essentielle pour assurer leur stabilité et leur pérennité. Ainsi, plusieurs moyens de prévention ont été mis en place pour atténuer ces risques, notamment les règles prudentielles, la prise de garanties et le suivi des engagements.

En tant qu'établissements de crédit, les sociétés de crédit-bail doivent se conformer à ces moyens de prévention. Les règles prudentielles jouent un rôle crucial dans la gestion des risques et sont appliquées de manière universelle. Elles sont établies par la Banque d'Algérie et ont pour objectif de fournir aux banques et aux établissements financiers des outils de contrôle des risques.

La réglementation prudentielle repose sur l'application de ratios significatifs, parmi les plus utilisés :

- Le ratio de solvabilité.
- Le ratio de division des risques.
- Le ratio de liquidité.
- Le coefficient des fonds propres.

a. Le ratio de solvabilité

Le ratio de solvabilité permet d'estimer la situation financière d'une entreprise, en se focalisant uniquement sur sa capacité à satisfaire ses obligations à long terme. Il comprend les paiements d'intérêts et de capital sur les prêts bancaires ou les obligations, Et fournisse des indications précieuses sur le montant relatif de la dette qui existe dans la structure financière d'une société.

Ce terme est notamment utilisé dans le milieu bancaire, Et devenu opérationnel en Algérie depuis le 1er Janvier 1992 conformément à « l'instruction n° 34/91 du 14 novembre 1991 »¹⁷ de la Banque d'Algérie relative à la fixation des règles prudentielles applicables aux banques et aux établissements financiers. C'est un ratio international de solvabilité plus connu sous le nom de « Ratio Cooke » ; il constate le niveau minimal des fonds propres que doit posséder un établissement de crédit pour pouvoir faire face aux risques liés à ses engagements les plus risqués.

Il s'exprime de la façon suivante¹⁸ :

$$\text{Ratio Cooke} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Ensembles des engagements risqués pondérés}} \times 100 > 8\%$$

Ce ratio doit être au minimum égal à 8%.

Pour chaque catégorie d'engagement risqué il existe un taux de pondération défini. Dans notre cas, le crédit-bail est considéré comme crédit à la clientèle et son taux de pondération est de 100 %. Sachant que les fonds propres sont constitués par les fonds propres de base (capital social, les réserves autres que les réserves de réévaluation, le report à nouveau s'il est créditeur, le résultat du dernier exercice clos dans l'attente de son affectation diminuée de la distribution de dividendes, les provisions pour risques bancaires généraux) et les fonds propres complémentaires (réserves de réévaluation).

Depuis 2006, un nouveau ratio de solvabilité a été adopté par les banques et les établissements financiers dans le cadre de « Bâle II »¹⁹ qui vise à pallier les insuffisances du Ratio Cooke. Cela a donné naissance au ratio de «Mc Donough». La mise en place de ce nouveau ratio a aussi pour but de permettre aux banques de choisir une méthode de détermination des

¹⁷ <https://www.bank-of-algeria.dz/> , consulté le 13/05/2023.

¹⁸DUPRÉ.D et DUMONTIER.P, Pilotage bancaire : les normes IAS et la réglementation Bâle II, Édition Revue Banque, Paris, 2005, page 121.

¹⁹ <https://acpr.banque-france.fr/> , consulté le 12/05/2023.

fonds propres adaptée à leur profil réel de risque et de prendre en compte les techniques de réduction des risques. Tout en maintenant le principe des 8%, ce ratio prend en compte, non seulement les risques de crédit et de marché mais également les risques opérationnels.

Les exigences en fonds propres selon le ratio Mc Donough se calculent de la façon suivante²⁰ :

$$\text{Ratio Mc.D} = \frac{\text{Fonds propres}}{\text{risque de crédit} + \text{risque du marché} + \text{risque opérationnel}} \times 100 > 8\%$$

b. Le ratio de division des risques

La banque d'Algérie impose aux banques et aux établissements financiers, y compris les sociétés de crédit-bail, un ratio maximum d'engagements autorisés pour un seul client, dans le but de limiter le risque et de répartir les prêts sur un plus grand nombre de bénéficiaires. Cette pratique contribue à éviter la concentration d'engagements sur un même client et à réduire ainsi le risque de pertes en cas de défaillance éventuelle.

« L'article 02 » de l'instruction n° 74/94 du 29 novembre 1994 mis en place deux limites :

- Le total des engagements par rapport à un seul client à 25% des fonds propres de la banque, cela afin d'éviter le soutien abusif d'un seul client ;
- Fixer un apport de 100% entre les fonds propres et le total des engagements vis-à-vis les clients ayant obtenu un crédit supérieur à 15% des fonds propres.

c. Le ratio de liquidité

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

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

Ce ratio doit être supérieur à 100%.

– Le coefficient des fonds propres

Le respect de ce ratio assure un équilibre entre les ressources stables et les engagements à long terme, et il est requis d'être égal ou supérieur à 60%. Cela garantit une bonne gestion des ressources financières à long terme et permet de maintenir la stabilité de l'établissement.

Il se calcule de la manière suivante :

$$\text{Ratio} = \frac{\text{Fonds propres} + \text{ressources} > 5\text{ans}}{\text{Emplois} > 5\text{ans}}$$

²⁰ DUPRÉ.D et DUMONTIER.P, Pilotage bancaire : les normes IAS et la réglementation Bâle II, Édition Revue Banque, Paris, 2005, page 134

Enfin, en appliquant ces différents moyens de prévention, les sociétés de crédit-bail peuvent réduire les risques inhérents à leur activité et assurer une gestion saine et sécurisée de leurs engagements.

1.2.5 Les garanties

Les garanties de financement en leasing sont des mesures mises en place pour protéger les intérêts financiers du bailleur et pour s'assurer que le locataire respecte les termes et conditions du contrat de leasing. Ces garanties servent à minimiser les risques liés au non-paiement des mensualités, aux dommages excessifs au bien loué ou à d'autres violations du contrat.

En général, les garanties de financement peuvent prendre plusieurs formes, telles que la propriété du bien comme une garantie majeure et d'autres garanties supplémentaires.

a. Propriété de bien

La principale garantie du bailleur dans le cadre d'un contrat de crédit-bail réside dans sa propriété juridique sur le bien loué pendant toute la durée du contrat. Ainsi, en cas de défaillance du preneur, le bailleur a le droit de restituer le bien.

b. Garanties supplémentaires

En plus de la propriété juridique du bien, le bailleur n'est pas exempt de risques. Par conséquent, il est courant que le contrat de crédit-bail prévoit des garanties supplémentaires. Voici les principales garanties qui peuvent être prises en compte :

▪ Dépôt de garantie

Il s'agit d'une somme d'argent déterminée du montant du financement (de 0 à 15% du prix du bien) qui est prélevée avec le premier loyer, en vue d'assurer au bailleur la bonne exécution des obligations du locataire. Ce dépôt de garantie est remboursé en fin d'opération au client ou s'impute tout ou partie des loyers impayés en cas de défaillance de sa part.

▪ Nantissement

Il permet au bailleur de disposer d'une garantie supplémentaire en cas de défaut de paiement ou de non-respect des obligations contractuelles par le preneur. Si le preneur ne parvient pas à rembourser les loyers ou à satisfaire ses engagements, le bailleur a le droit de revendiquer le bien nanti pour recouvrer sa créance. Ce bien peut être constitué de valeurs mobilières, d'un fonds de commerce, de l'outillage et du matériel d'équipements.

▪ Cautionnement

Il s'agit d'un contrat par lequel une caution s'oblige envers le bailleur à payer la dette de preneur. Cela signifie que si le preneur fait défaut, le bailleur peut se tourner vers le cautionnaire pour obtenir le paiement des sommes dues.

▪ Hypothèque

En cas de défaut de paiement du locataire, cette clause donne au propriétaire la possibilité de recourir à une procédure judiciaire pour saisir le bien immobilier désigné en garantie et le vendre afin de récupérer le montant impayé.

- **L'assurance de vie**

La compagnie d'assurance est tenue de notifier le bailleur en cas de défaut de paiement des primes. Ces primes, habituellement intégrées dans le montant des loyers, sont essentielles pour garantir la continuité du contrat. En cas de non-paiement, cela peut entraîner la résiliation du contrat.

- **Garantie de conformité**

Le locataire a le droit de s'attendre à ce que le bien loué soit conforme aux spécifications convenues dans le contrat de leasing. Si le bien présente des défauts ou ne répond pas aux attentes, le locataire peut demander des réparations ou un remplacement.

Section 2. Le développement du crédit-bail en Algérie

2.1 Les dispositions légales et réglementaires

Le crédit-bail est un des modes de financement récemment introduit en Algérie, le recours à ce mode de financement est principalement dû à la situation critique qu'affrontaient les entreprises algériennes, marquée par l'insuffisance des fonds nécessaires à la relance des investissements.

Nous présenterons dans cette section les différents cadres générales du crédit-bail. Nous aborderons en premier le cadre juridique, nous citerons à l'occasion toutes les lois qui traitent du leasing en Algérie. Ensuite, nous passerons au cadre technique afin de connaître ses dispositions comptables, fiscales et douanières.

2.1.1. Le cadre juridique de crédit-bail en Algérie

Depuis son apparition en 1990 en Algérie, le marché du crédit-bail n'a pas connu un grand élan. Les opérateurs algériens ne l'ont connu qu'à travers les deux articles 112 et 116 de la loi n°90/100 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit²¹. Ce vide juridique n'a pas empêché pour autant certains établissements à exercer le crédit-bail et la banque Al Baraka d'Algérie est parmi les premières à adopter ce mode de financement des investissements en 1993.

Le cadre juridique régissant cette activité n'a été mis en place qu'en 1996 par l'Ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail et la mise en place de textes réglementaires par la Banque d'Algérie. Deux années plus tard, la société Algérienne de leasing mobilier 'SALEM' fut créée.

A. L'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail

Considérée comme une loi-cadre, cette ordonnance a établi un dispositif juridique définissant les relations entre le bailleur et le preneur dans le cadre du crédit-bail. Elle se compose

²¹ Article 112-116, loi n°90/100 relative à la monnaie et au crédit, 14 avril 1990.

de 46 articles répartis en deux titres, chacun comprenant trois chapitres. Ces chapitres abordent respectivement le contenu du contrat de crédit-bail, les droits et obligations des parties, la classification du crédit-bail selon divers critères, ainsi que la résiliation du contrat de crédit-bail.

On présentera donc certaines caractéristiques juridiques du crédit-bail en se référant à l'ordonnance présente :

A.1. Définition des opérations de crédit-bail

Selon le premier article de l'ordonnance n°96-09, le crédit-bail est comme une opération commerciale et financière réalisée par les banques et les établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé ;

-Ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit de locataire ;

-Et portant exclusivement sur des biens mobiliers ou immobiliers à usage professionnel, ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

A.2. Typologie des opérations du crédit-bail

A travers cette même ordonnance, le législateur Algérien a classé en trois grandes familles, les opérations de crédit-bail en se fondant toujours sur les trois critères qui ont été présentés et détaillés dans la première section 'typologie de crédit-bail' de ce présent mémoire. A savoir :

- Critère 1, le transfert du risque : L'article 02 de cette même ordonnance dispose que selon ce critère on distingue deux types de crédit-bail, le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel.
- Critère 2, l'objet du contrat : En évoquant ce critère, les articles 03,04 et 09 de ladite ordonnance distinguent respectivement le crédit-bail mobilier, le crédit-bail immobilier et le crédit-bail sur fonds de commerce.
- Critère 3, La nationalité de l'opération : L'article 05 de cette même ordonnance définit le crédit-bail suivant la nationalité des intervenants ou des parties au contrat, en mettant en évidence le crédit-bail national ou domestique et le crédit-bail international.

A.3. La publicité légale

La publication des opérations de crédit-bail a été prévue par l'article 06 « Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité dont les modalités sont fixées par voie réglementaire »²².

Les opérations de crédit-bail doivent faire l'objet d'une publicité afin d'identifier le bien et les parties du contrat, le bailleur est responsable de la publication des contrats de crédit-bail mobilier auprès des centres du registre de commerce, tandis que les contrats de crédit-bail immobilier doivent être publiés auprès des conservations foncières. Les frais de publicité sont généralement supportés par le crédit-preneur.

²² <https://www.joradp.dz/>, consulté le 18/05/2023.

En application des dispositions de l'article 02 du décret exécutif n°06-90 relatif au crédit-bail mobilier et le décret n°06-91 du 20 février 2006 relatif au crédit-bail immobilier, fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier et immobilier, le centre national du registre du commerce « CNRC »²³ est chargé de la tenue du registre public afférent à la publicité des opérations de crédit-bail mobilier. À cet effet, le crédit bailleur doit se présenter à l'antenne locale du « CNRC » territorialement compétente pour effectuer la formalité d'inscription sur la base de la présentation de :

- 02 exemplaires du contrat de crédit-bail ;
- 02 bordereaux fournis par les antennes du CNRC et dûment renseignés.

Le préposé après vérification de la conformité des pièces présentées, procède à l'inscription du crédit-bail sur le registre ouvert au niveau de l'antenne. Par contre, la mission de crédit-bail immobilier est effectuée à la conservation foncière du lieu d'implantation du bien. Et l'acte d'acquisition doit comporter une rubrique spéciale reprenant les éléments substantiels du contrat du crédit-bail immobilier et notamment :

- Désignation du notaire rédacteur de l'acte.
- Date et numéro du contrat.
- Identification du crédit-preneur.
- Montant global des loyers.
- Stipulation de l'option d'achat s'il y a lieu.
- Délai de publication 30 jours sous peine de pénalités.

A.4. Le contrat du crédit-bail

Le contrat de crédit-bail est un document juridique clé qui contient des clauses obligatoires et d'autres facultatives.

➤ **Les clauses obligatoires**

D'après les articles 12, 13, 14, 15 et 16 nous pouvons résumer les clauses obligatoires en trois points :

- La durée irrévocable de location
- Les loyers et la valeur résiduelle du bien loué.
- L'option laissée au preneur à la fin de la période irrévocable de location.

➤ **Les clauses facultatives**

Les articles 17 et 18 prévoient que le contrat peut contenir toute clause conclue par l'accord des contractants ;

- L'engagement du crédit-preneur à fournir au crédit-bailleur des garanties ou sûretés réelles ou personnelles ;
- La possibilité pour le crédit-preneur de demander au crédit-bailleur le remplacement du bien loué ;
- La renonciation du crédit-preneur à la résiliation du bail ou à la diminution du prix du loyer, en cas de destruction du bien loué par cas fortuit ou du fait de tiers.

²³ <https://sidjilcom.cnrc.dz>, consulté le 18/05/2023

- Dans le cas immobilier et conformément aux dispositions des articles 40 et 41 le crédit preneur peut :
- Prendre en charge une ou plusieurs obligations du crédit-bailleur en contrepartie du droit de jouissance que lui confère celui-ci ;
- Renoncer aux garanties relatives au trouble de fait, aux vices cachés ou pour non-conformité du bien loué et qu'en conséquence, celui-ci s'abstienne à demander la résiliation du contrat de crédit-bail ou la diminution du loyer au titre de ces garanties ;
- Obtenir les frais d'assurance du bien et qu'en cas de ses obligations d'honorer tout loyer ainsi que la valeur résiduelle non récupérée par l'indemnité d'assurance.

➤ **Les Droits des parties de contrat du crédit-bail²⁴**

▪ **Les droits de crédit-bailleur**

Le législateur a offert au crédit-bailleur dans les opérations de crédit-bail, une large protection légale en vue de garantir ses droits vis-à-vis du crédit-preneur, considérant sa qualité de dispensateur de crédit. Ainsi :

- Le crédit-bailleur demeure propriétaire du bien pendant toute la durée du contrat de crédit-bail ;
- 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 mise en demeure de 15 jours francs en cas de non-paiement par le crédit-preneur d'un seul terme de loyer ;
- Le droit de saisir la justice pour demander le paiement par le crédit-preneur des loyers dus, ainsi que les réparations des pertes subies et les manques à gagner et ce, en cas de rupture abusive du contrat de crédit-bail par le crédit-preneur ;
- La possibilité de percevoir les indemnités d'assurance portant sur le bien loué, en cas de perte partielle ou totale.

▪ **Les droits de crédit-preneur**

Sous réserve du respect de ses obligations contractuelles, le législateur garantit au crédit - preneur de disposer d'un droit de jouissance sur le bien loué pendant la durée contractuelle et, sauf accord contraire dans le cas du crédit-bail immobilier, de :

- Réceptionner le bien loué conformément aux spécifications techniques du crédit-preneur, dans l'état et à la date convenue au contrat de crédit-bail ;
- Paiement par le crédit-bailleur des taxes, impôts et autres charges de cette nature grevant le bien loué ;
- Obligation au crédit-bailleur de s'abstenir de tout fait susceptible de générer la prise d'un acte par l'autorité administrative compétente ayant pour effet d'amoinrir ou de supprimer la jouissance du crédit-preneur sur le bien loué ;
- Garantir le crédit-preneur 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 crédit-preneur, et dont ce dernier a en connaissance lors de la conclusion du contrat de crédit-bail.

²⁴ HIDEUR Nacer, LE LEASING EN ALGERIE, 14/05/2002, consulté le 18/05/2023.

➤ **Les Obligations des parties de contrat du crédit-bail²⁵**

▪ **Les obligations de crédit-bailleur**

Le bailleur est tenu de :

- Délivrer l'immeuble ou le local à usage d'habitation en bon état de réparation de toute espèce ;
- Faire un état des lieux contradictoire de l'immeuble ou du local à usage d'habitation loué en présence du locataire ou de son représentant dûment mandaté, en début de bail ;
- Entretien le bien loué, conformément à l'usage prévu au contrat et d'y faire à ses frais, toutes les grosses réparations ;
- Ne pas changer la forme du bien à usage d'habitation loué pendant la durée du bail sans l'autorisation expresse du locataire.

▪ **Les obligations de crédit-preneur**

Le preneur est tenu de :

- Utiliser l'immeuble en bon père de famille, conformément aux stipulations du contrat de bail et de payer le loyer convenu ;
- Payer les loyers convenus au crédit-bailleur dans les délais convenus ;
- Informer le crédit-bailleur de tous les incidents de fonctionnement du bien, puisque celui-ci constitue sa principale garantie ;
- Exercer le recours contre le fournisseur dans le cas où le bien s'avérerait ultérieurement défectueux ou non conforme ;

A l'expiration du bail, le locataire est tenu de restituer l'immeuble ou le local loué dans l'état dans lequel il se trouvait au moment de la conclusion du contrat de bail.

A.5. Fin de contrat du crédit-bail²⁶

Selon l'article 45 de l'ordonnance n°96-09, Le contrat de crédit-bail 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 recommandée adressée au crédit-bailleur au moins 15 jours avant l'expiration du contrat de location. Le transfert de propriété se réalise par un acte authentique qui doit être publié conformément à la loi en vigueur. La vente du bien loué est considérée comme étant effectuée à la date de signature du contrat, même si les formalités de publicité n'ont pas encore été accomplies, auxquelles les parties sont toutefois tenues.

B. Règlement n° 96-06 du 03 Juillet 1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément

Au départ, le crédit-bail en Algérie était considéré comme une activité connexe exercée par les banques et les établissements financiers. Donc, afin de favoriser son développement, il a été nécessaire de créer des sociétés spécialisées dans le leasing. Cela a permis de mieux promouvoir cette technique en Algérie.

Cependant, ce règlement a été établi afin de régir les procédures de création des sociétés de crédit-bail et de définir les critères d'obtention de leur agrément par le conseil de la monnaie et du crédit (CMC)²⁷, Il stipule que :

²⁵ <https://loidici.biz/2021/07/11>, consulté le 18/05/2023

²⁶ <http://www.droit-afrique.com/>, consulté le 18/05/2023.

²⁷ <https://www.bank-of-algeria.dz/cmc/>, consulté le 18/05/2023.

- Une société de crédit-bail ne peut être constituée que sous la forme d'une SPA (société par action) avec un capital social minimum fixé à 100 millions de dinars algériens²⁸.
- Ses promoteurs doivent fournir, à l'appui d'une demande de constitution adressée au Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC), un dossier dont le contenu est précisé par la Banque d'Algérie²⁹.
- La décision d'agrément accordé par le gouverneur de la Banque d'Algérie est publiée au journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire³⁰.
- La décision d'agrément comporte : la raison sociale de la société de crédit-bail, son adresse, le nom des principaux dirigeants, le montant du capital et sa répartition entre les actionnaires³¹.

C. Instruction N° 96-07 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de Leur agrément

En application du règlement n°96-06 du 03 juillet 1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément, la présente Instruction a pour objet de déterminer les éléments d'appréciation et d'information composant le dossier à l'appui de la demande d'agrément d'une société de crédit-bail. (Article 1)

Cette instruction stipule que les promoteurs doivent présenter un dossier à l'appui de la demande d'agrément et répondre aux questionnaires figurant à l'annexe 1 et 2 de la présente instruction.

Les personnes qui seront propriétaires d'au moins 10 % des droits de vote devront fournir des renseignements sur les apporteurs de capitaux, des informations détaillées sur le projet et disposer d'un modèle de lettre à envoyer au gouverneur de la Banque d'Algérie contient :

- Le nom de la société de crédit-bail pour laquelle ces renseignements sont fournis
- L'activité et l'identité de l'apporteur de capitaux.
- Les principales relations bancaires de l'apporteur de capitaux.
- Le montant et le pourcentage de la participation et son équivalence en droit de vote.
- L'activité financière exercée par l'apporteur de capitaux et les sociétés qui lui sont liées.
- Les principales relations bancaires de l'apporteur de capitaux.
- Les comptes de l'apporteur de capitaux s'il s'agit d'une personne morale et/ou de sa maison-mère pour les trois dernières années et une prévision pour l'année en cours.
- Autre information supplémentaire susceptible d'éclairer la banque d'Algérie.

2.1.2. Le cadre comptable du crédit-bail en Algérie³²

²⁸ Article 3 et 6, Règlement n° 96.06, 03/07/1996.

²⁹ Article 5, Règlement n° 96.06, 03/07/1996.

³⁰ Article 9, Règlement n° 96.06, 03/07/1996.

³¹ Article 10, Règlement n° 96.06, 03/07/1996.

³² SMAILLIN, Pratique du crédit-bail analyse de la situation algérienne, Thèse de magistère université de Tizi Ouzou, 2011-2012, Page 104.

L'opération du crédit-bail est une opération de financement, son traitement comptable est inspiré du modèle français qui est basé sur la propriété juridique du bien (droit du patrimoine). Mais l'entrée du nouveau système comptable et financier en Algérie le 01/01/2010 a entraîné des changements dans la comptabilité des établissements bancaires et financiers.

Dans ce contexte, la banque d'Algérie a publié deux règlements destinés à réformer la comptabilité bancaire. Il s'agit de « Le règlement n°09-04 du 23 juillet 2009 » qui porte sur le plan des comptes bancaires et règles comptable applicable aux banques et aux établissements financiers, et « le règlement n°09-05 du 18 octobre 2009 » relatif à l'établissement et à la publication des banques et établissements financiers.

Alors que le plan comptable national ne différencie pas entre la location de financement et la location simple, le nouveau système comptable et financier, conformément à la norme IAS17, fait cette distinction.

Selon le Système Comptable Financier (SCF), la norme (International Accounting Standards) IAS 17, intitulée "Contrats de location", vise à établir les principes comptables appropriés et les informations à fournir pour les contrats de location-financement et les contrats de location-simple, tant pour le preneur que pour le bailleur.

Selon le nouveau système comptable et financier dans son article 135-2 stipule « Tout actif faisant l'objet d'un contrat de location - financement est comptabilisé la date d'entrée en vigueur du contrat en respectant le principe de la prééminence de la réalité économique sur l'apparence » :

Chez le crédit-preneur le bien loué est comptabilisé à l'actif du bilan à sa valeur juste, ou à la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location (immobilisation).

Si ce dernier est inférieur, il y a l'obligation de payer les loyers futurs est comptabilisée pour le même montant au passif du bilan (dette).

Chez le crédit-bailleur le bien loué et comptabilisé à l'actif (pour le montant financé) au compte prêt et créances et au passif en dette, Il est comptabilisé uniquement le montant de la marge en produit.

2.1.3. Le cadre fiscal du crédit-bail en Algérie

La fiscalité algérienne s'aligne avec le plan comptable national « PCN » dans son traitement au crédit-bail, en effet, quel que soit la qualification du contrat de location, elle prévoit que le bien reste la propriété du bailleur, par conséquent, il ne doit pas figurer dans l'actif du locataire.

Dans cette partie, nous examinerons les mesures fiscales mises en place par les autorités publiques.

- 1- Déductibilité du bénéfice imposable, du loyer versé au crédit bailleur³³.

³³Article 113, Règlement n°95-27, 30/12/1995.

- 2- Les loyers perçus correspondant à l'amortissement des opérations de crédit-bail financier sont exemptés de l'assiette de la Taxe sur les Activités Professionnelles (TAP)³⁴.
- 3- Bénéfice au profit des équipements entrant dans le cadre de réalisation de l'investissement, des avantages fiscaux et douaniers prévus par l'ordonnance n°01- 03 du 20 Août 2001 relative au développement de l'investissement, lorsque ces équipements sont acquis par un crédit bailleur dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec un promoteur qui bénéficie des avantages suscités (loi de finances 2003).
- 4- Institution du régime d'amortissement linéaire accéléré en faveur des activités de crédit-bail (loi de finances 2006).
- 5- Suppression de l'obligation de reversement de la TVA déductible pour les cessions opérées dans le cadre des contrats de crédit-bail³⁵.
- 6- Réduction de l'impôt sur des bénéfices des sociétés (IBS), de 30 à 25 % (loi de finances 2007).

La loi de finances de 2008 a introduit plusieurs mesures fiscales en faveur du leasing, qui s'ajoutent aux avantages fiscaux accordés dans les lois de finances précédentes³⁶. Les principales mesures d'incitation concernent :

– **Les plus-values de cession professionnelles**

Les plus-values générées par la vente d'un actif par le crédit-bailleur au crédit-preneur, lors du transfert de propriété, ne sont pas incluses dans les bénéfices imposables soumis à l'impôt.

Les plus-values réalisées lors de la cession d'un actif par le crédit-preneur au crédit-bailleur dans le cadre d'un contrat de crédit-bail de type lease-back ne sont pas soumis à l'impôt sur les bénéfices.

– **La taxe sur la valeur ajoutée TVA**

Les acquisitions de biens réalisées par les banques et les établissements financiers dans le cadre de contrats de crédit-bail bénéficient d'une exonération de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ;

Dans le cas de levée l'option d'achat à terme par le crédit preneur, les sociétés de leasing sont exemptées de l'obligation de rembourser le montant de la TVA déduite pour les ventes réalisées.

– **Taxe de publicité foncière**

Selon l'ordonnance n° 03-11 régissant la monnaie et le crédit, dans le cadre de contrats de leasing immobilier ou de crédit immobilier assimilé, destinés au financement d'investissements réalisés par des entreprises à des fins commerciales, industrielles, agricoles ou professionnelles libérales, sont exonérées de la taxe de publicité foncière.

– **L'amortissement**

Depuis la loi de finances de l'année 2008, le bailleur est autorisé à aligner l'amortissement fiscal des biens acquis sur l'amortissement financier du crédit.

³⁴ Article 5, Loi de finances 2001, Journal Officiel n°38, 21/07/2001.

³⁵ Article 30, Loi de finances 2006, Journal Officiel n°85, 31/12/2005.

³⁶ Bulletin d'information de la Direction Générale des Impôts n° 32, Juin 2008.

– **Les loyers**

Les loyers versés au titre d'un contrat de crédit-bail international à un crédit bailleur non établi en Algérie bénéficient d'un abattement de 60% sur les sommes intégrant la base imposable au bénéfice.

– **Les droits d'enregistrement et de timbre**

Dans un contrat de crédit-bail de type lease-back, les transferts de biens d'équipement ou d'immeubles professionnels du crédit-bailleur au crédit-preneur, lors de l'exercice de l'option d'achat, sont exemptés des droits d'enregistrement.

2.1.4. Le cadre douanier du crédit-bail en Algérie ³⁷

En vue d'assurer un bon fonctionnement d'une opération de crédit-bail internationale des biens mobiliers à usage professionnel, les lois de finances pour 1994 et 1996 se sont consacrées à la résolution des problèmes que rencontrent les preneurs algériens lors du dédouanement du bien objet du contrat de crédit-bail international, à savoir :

L'article 135 de la loi de finances 1994 stipule que les biens objets des contrats de crédit-bail international sont soumis au régime de l'admission temporaire durant toute la durée du contrat de location ;

L'article 136 de la même loi énonce que les importations et/ou exportations d'équipements sous forme de leasing financier sont assimilées à des opérations de paiement différé. Elles obéissent par conséquent, aux conditions de domiciliation et de paiement applicable à ces opérations.

L'article 135 de la loi de finances 1996 précise les opérations d'importation et d'exportation liées aux opérations de crédit-bail international sont soumises à un régime douanier suspensif des droits et taxes douaniers, qui correspond à l'admission temporaire, en fonction de la durée du contrat de location déterminée réglementairement .

L'article 136 stipule que si l'option d'achat est levée à échéance de la période irrévocable de location, le preneur doit procéder au dédouanement du bien pour la mise à la consommation.

Cette opération se concrétise sur présentation d'une facture d'achat.

L'article 137 met l'accent sur le fait que c'est le preneur qui doit prendre en charge, en sa qualité d'utilisateur, les formalités de douane pour l'octroi du régime de l'admission temporaire ainsi que les formalités prévues pour la mise à la consommation dans le cas où l'option d'achat est levée. Dans le cas contraire, c'est aussi à lui de prendre en charge les formalités de réexportations à l'issue de la durée du contrat de crédit-bail.

³⁷ <https://www.mf.gov.dz/images/pdf/loidefinance1994et1996>, consulté le 18/05/2023.

Enfin, l'article 138 de la même loi énonce que Les biens obtenus par le biais d'un crédit-bail international sont exemptés des procédures de contrôle du commerce extérieur et des réglementations sur les changes. De plus, ces opérations requièrent une domiciliation bancaire préalable afin de garantir la conformité des transferts de capitaux vers l'étranger.

Malgré les nombreuses mesures fiscales et douanières qui ont été prises par les pouvoirs publics, et les dispositions réglementaires qui sont intervenues pour combler le vide juridique dont souffre le crédit-bail en Algérie, n'ont pas suffi à régler les problèmes de cette pratique.

De ce fait le recoure des entreprises algériennes au crédit-bail comme mode de financement de leurs investissements, reste limité.

2.2 Le marché du crédit-bail en Algérie

Le crédit-bail est un secteur économique très rentable sur le marché bancaire et financier algérien. Son avenir en Algérie s'annonce prometteur.

La taille du marché est estimée à 162 milliards de dinars à la fin de 2020 contre 135 milliards de dinars à la fin de 2019. On observe donc une croissance de 20 % en 2020, et ce, malgré des conditions économiques et sanitaires difficiles. Le dynamisme de ce segment du marché est clairement démontré.

L'activité de leasing laisse apparaître un taux de croissance continu et important au cours des dix dernières années. En 2011, le montant total des actifs se situait à seulement 22 milliards de dinars.

La principale raison d'une telle croissance réside dans les difficultés rencontrées par beaucoup de PME dans l'accès aux crédits bancaires purs. Le leasing peut donc être apprécié comme un «produit de substitution» au crédit bancaire et qui cadre bien aux besoins des PME.

Le volume de ce marché a progressivement évolué ces dernières années, mais il reste un mode de financement encore faible. En effet, le président de la commission de leasing auprès de l'association des banques et des établissements financiers (ABEF), El Amine Senouci a indiqué lors d'une conférence en Mars 2023 ; ayant pour thème 'Le crédit-bail en Algérie' que « Le volume engagé en 10 ans par les sociétés et les banques qui pratiquent le crédit-bail ne dépasse pas les 500 milliards DA. Ce volume reste très faible si l'on tient compte de la demande très importante du monde des affaires».

Dans ce qui suit, nous allons étudier l'expérience algérienne dans le domaine du crédit-bail. D'abord, nous évoquerons l'offre et la demande du crédit-bail en Algérie. Par la suite, nous citerons les contraintes soulevées au développement du leasing en Algérie.

2.2.1 L'offre du crédit-bail en Algérie

En Algérie, le crédit-bail est une activité pratiquée par deux segments : neuf banques et six établissements financiers.

a. Banques

Il existe neuf banques offrant des services de leasing et détiennent une part de marché de 71% en 2020, avec un encours global de 115 milliards de dinars : Al Baraka, Natixis algérie, BNP Paribas, Société générale, Al Salam Bank, Gulf Bank, Cnep, Housing Bank for Trade

& Finance et Trust Bank Algeria. Nous allons présenter les premières banques par ordre chronologique de leur création, qui ont exercé le crédit-bail :

▪ **La banque Al baraka d'Algérie**³⁸

La Banque Al Baraka d'Algérie est le premier établissement à capitaux mixtes (publics et privés). Elle est créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA, elle entame ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

Ses actionnaires sont : Al Baraka Banking Group (ABG) à Bahreïn et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) en Algérie.

Trois années après sa création, la banque a connu une stabilité et un équilibre financier. Par la suite, Al baraka a été classé au premier rang parmi les établissements bancaires à capitaux privés.

Régie par les dispositions de la Loi n° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la Monnaie et le Crédit, la Banque Al Baraka d'Algérie est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la Chari 'à islamique.

En 2020, Al baraka a connu une quatrième augmentation du capital qui s'élève à 20 000 000 000 DA.

▪ **NATIXIS ALGERIE**³⁹

Natixis Algérie est la filiale du Groupe BPCE adossée à Natixis (Pôle Services Financiers Spécialisés) installée en Algérie depuis plus de 20 ans. Société Par Action au capital social de 20.000.000.000 DA.

Natixis Algérie est une banque de droit algérien agréée par la Banque d'Algérie, Installée depuis 1999 implantées dans plusieurs Wilaya. En 1999, Natexis Al Amana a été créée et en 2003 elle change de nom en NATEXIS ALGERIE. Deux ans plus tard, la banque porte son capital à 2,5 milliards de DA.

En 2018, Natixis Algérie a lancé Banxy, la première banque 100% mobile d'Algérie.

La banque NATIXIS cible toutes les entreprises quel que soit leurs secteurs d'activité ou leur taille, les commerçants, entrepreneurs individuels, les médecins, les architectes et les autres professions libérales peuvent également bénéficier de ce financement.

Les marchés ciblés et privilégiés par la banque sont segmentés par famille de matériels, à savoir :

- Matériels de transport : les tracteurs routiers, les porteurs, les remorques et semi-remorque, les autocars, les véhicules utilitaires légers et les voitures de tourisme.
- Matériels de travaux Publics : les pelles hydrauliques, les tractopelles, les boteurs ou bull, les chargeurs, les dumpers ou tombereaux et les groupes électrogènes.
- Matériels de manutention : Les grues à tour, les grues automotrices, les chariots élévateurs télescopiques, les chariots de manutention thermiques ou électriques.
- Matériels d'impression et de façonnage de papier.
- Matériels médicaux.

³⁸ <https://www.albaraka-bank.dz/historique/> , consulté le 28/05/2023.

³⁹ <https://www.natixis.dz/notre-histoire/> , consulté le 28/05/2023.

- Matériels informatiques et bureautiques (hardware uniquement).

Les chiffres d'affaires clés de NATIXIS Algérie en DA au 31/12/2019 sont représentés dans le tableau suivant :

Tableau I.1 : Chiffres d'affaires clés de NATIXIS Algérie en DA au 31/12/2019

Résultat net bancaire	Total bilan	Collaborateurs	Produit net bancaire	Encours clientèle
3,067 milliards	160,206 milliards	800	9,016 milliards	81,769 milliards

Source : <https://www.natixis.dz/notre-histoire/> , consulté le 28/05/2023.

Notons que l'intervention de la NATIXIS sur le marché de crédit-bail reste très minime par rapports aux autres intervenants.

▪ **BNP Paribas El Djazaïr⁴⁰**

BNP Paribas El Djazaïr est une Société Par Actions (SPA) dotée d'un capital de 10 milliards de Dinars Algériens 100 % des actions sont détenues par le groupe BNP Paribas.

BNP Paribas El Djazaïr est une filiale à 100% du Groupe BNP Paribas, un leader européen des services financiers.

La création de la filiale a suivi l'activation du bureau de représentation du Groupe à travers la BNCIA (actuelle BNA) en 2000.

Elle a vu le jour en 2002 avec l'ambition de construire un important réseau d'agences en Algérie.

BNP Paribas El Djazaïr est devenue en moins de 13 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 71 agences ouvertes. Elle couvre ainsi progressivement le territoire national, avec une implantation dans 19 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 de 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.

BNP Paribas peut financer le matériel dédié aux activités suivantes :

- Travaux publics : pelle, dumper, chargeur, compresseur, grue, etc.
- Transport : utilitaire, voiture de tourisme, tracteur, semi-remorque, etc.
- Manutention : chariot élévateur, etc.
- Médical : matériel de laboratoire, matériel de radiologie, échographe, matériel dentaire, etc.
- Industriel : équipement informatique, copieur, serveur, etc.

⁴⁰<https://www.bnpparibas.dz/> , consulté le 28/05/2023.

b. Etablissements financiers

Six établissements financiers qui détiennent une part de marché de 29% en 2020 avec un encours global de 47 milliards de dinars.

▪ **SOFINANCE⁴¹**

SOFINANCE spa, Société Financière d'Investissements, de Participations et de placement. C'est un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001, doté d'un capital social de 5.000.000.000 DZD.

En 2017, son capital social est passé à 10 000 000 000 DA.

Elle a été créée à l'initiative du Conseil National des Participations de l'Etat (CNPE) avec comme principales missions l'accompagnement dans la modernisation de l'outil de production national et le développement de nouveaux produits financiers.

Son champ d'action couvre les activités financières telles que :

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

Le montant total d'engagement en crédit-bail se voit en constante évolution. En 2017, il a atteint, 4 933 000 KDA.

▪ **Arab Leasing Corporation 'ALC'⁴²**

Arab Leasing Corporation (ALC) au capital de 6 500 003 664.00 de dinars algériens est la première société de Leasing à s'établir en Algérie. Sa raison d'être est de participer au mouvement de développement des agents économiques Algériens en leur offrant de nouveaux outils de financement simples et adaptés à leurs exigences.

ALC a été créée en octobre 2001, par les institutions actionnaires suivantes : ABC Algeria : 41%, CNEP/Banque : 27%, T.A.I.C : 25% et Capitaux privés : 7%.

ALC propose plusieurs produits, citons :⁴³

- ALC médical : est un produit leasing destiné aux professionnels du domaine de la santé pour le financement de leurs matériels mais aussi de tous biens d'exploitation à usage médical. Il finance le matériel de radiologie, Scanner, IRM, Échographe, Matériel de laboratoire, Fauteuil dentaire, Ambulance médicalisé, etc.
- ALC immobilier : est un produit leasing destiné aux acquéreurs d'un bien immobilier à usage professionnel. Exemples de matériels à financer : Siège, Dépôts, usines, cabinet, hangars, etc.

⁴¹<http://sofinance.dz/> , consulté le 28/05/2023.

⁴²<https://arableasing-dz.com/> , consulté le 28/05/2023.

⁴³<https://arableasing-dz.com/produits/> , consulté le 28/05/2023.

- ALC équipements : est un produit leasing destiné au financement des équipements de production des différents secteurs de l'économie. Industrie de transformation, Industrie agroalimentaire, Imprimerie, Audiovisuel, Machine industrielle, etc.
- ALC auto : porte sur le financement des véhicules de tourisme destinés à usage professionnel, des utilitaires légers et des petits camions. Par exemple : Pick-up, Camionnettes, Fourgonnettes, Fourgons, Minibus, Petits camions (tonnage inférieur à 3,5 tonnes), etc.
- ALC transport : est un produit leasing destiné aux professionnels du domaine du transport de marchandises et de voyageurs. ALC finance : Bus, Autocars, Camions, Tracteurs, Semi-remorques, etc.
- ALC travaux publics : est un produit leasing destiné au financement du matériel BTP. Exemples : Compresseurs, pompes à béton mobile, Camions de plus de 3,5T, excavatrices, Dumpers, etc.

- **Maghreb Leasing Algeria 'MLA'**⁴⁴

Maghreb Leasing Algérie est un établissement financier spécialisé dans le leasing, créé en 2006 sous la forme juridique de Société par Actions au capital social de 6.5 Milliards DZD⁴⁵.

Le projet MLA est né suite à l'initiative de Tunisie Leasing Groupe (TLG) forte de plus de 35 ans d'expérience dans le domaine du leasing en Tunisie, et avec le concours de son actionnaire de référence AMEN Group.

- **Société nationale de leasing 'SNL'**⁴⁶

La Société Nationale de Leasing SNL, est le premier établissement financier public spécialisé dans le leasing créé en juillet 2010, avec un capital de 6,5 milliards de DA, sur orientation des pouvoirs publics pour diversifier les instruments de financement. La SNL contribue efficacement au développement du secteur de la PME/PMI et professions libérales en Algérie, elle est issue de deux banques publiques : Banque de Développement Locale BDL et la Banque Nationale d'Algérie BNA.

En 2011, la SNL a débuté son activité par le financement du Leasing mobilier des secteurs du bâtiment, travaux publics et hydraulique, service, commerce, santé, industrie et transport.

En 2015, la SNL a étendu son activité par le financement du leasing immobilier à usage commercial dans les mêmes secteurs d'activités.

La SNL a décidé de placer l'expérience client au cœur de sa relation avec ses partenaires et d'en faire un avantage compétitif. Le déploiement du plan stratégique 2020-2023, en pleine crise sanitaire, est bâti autour de trois axes majeurs : la relation client, l'efficacité commerciale et opérationnelle et la diversification des produits SNL visant de nouvelles niches de marché à forte valeur ajoutée. A travers la politique de crédit 2021, la SNL introduit le financement de la création d'entreprise et le financement des professions libérales (cabinets médicaux, cabinets d'avocat, pharmaciens, etc.).

⁴⁴ La présentation de MLA sera détaillée dans le chapitre 2, page 39.

⁴⁵ <https://www.maghrebleasingalgerie.com/>, consulté le 28/05/2023.

⁴⁶ <https://snl.dz/a-propos/>, consulté le 28/05/2023.

▪ **Ijar Leasing Algerie SPA (ILA)⁴⁷**

Ijar Leasing Algerie SPA est un établissement financier de Crédit-Bail, fondé en 2012 au capital social de 6.500.000.000 DA créé par la Banque Extérieure d'Algérie (BEA).

ILA facilite l'acquisition d'équipements neufs, dans divers secteurs d'activité comme le transport, l'industrie, l'automobile, l'hôtellerie, la santé, BTPH, tout en vous offrant un financement global à des conditions compétitifs.

ILA propose un service aux normes internationales, découlant d'une expertise partenariale ayant fait ses preuves, appuyées sur une maîtrise et connaissance du marché Algérien, à caractère dynamique et en forte croissance.

Dans un marché en constante croissance, ILA offre l'agilité dans l'analyse des options de financement, simplifiant le processus de prise de décision.

▪ **El Djazaïr Idjar⁴⁸**

C'est un établissement financier de leasing, agréé par la Banque d'Algérie le 02 août 2012, ayant un capital social de 5.000.000.000 DA réparti entre :

- Crédit Populaire d'Algérie 'CPA', dans le secteur industrie et services, BTPH et promotion immobilière ;
- Banque de l'Agriculture et du Développement Rural 'BADR', dans le secteur agriculture et industrie agro-alimentaire ;
- Société Algéro-Saoudienne d'Investissement 'ASICOM', sa principale activité est la Participation dans les projets en création et en développement.

El Djazaïr Idjar a lancé l'activité de leasing mobilier en 2013, pour la première année d'activité l'Etablissement a enregistré un total engagement qui dépasse les 1.2 Milliard de DA dans les différents secteurs d'activité.

Les équipements à financer sont :

- Equipements du BTPH ;
- Equipements industriels et productifs ;
- Matériel roulant à usage commercial et professionnel ;
- Equipements de manutention et levage ;
- Machines agricoles ;
- Equipements médicaux et professionnels.

En résumé : Le nombre de bailleur a considérablement augmenté ces dernières années en Algérie. Le nombre des intervenants sur le marché de crédit-bail est passé de 1 à 15 de 1990 à 2023.

Les parts de marché des principaux intervenants en 2020 sont Al Baraka d'Algérie 29,57 %, Société Générale Algérie 12,70%, Maghreb Leasing Algérie 9,52 %, BNP Paribas 8,32 %, Al Salam Bank 7,29 %, Housing Bank 7,11 %, Sofinance 6,63 %, Arab Leasing Corporation 5,11 %, Société nationale de leasing 5,03 %, Natixis 2,96 %, Algeria Gulf Bank 1,74 %.

⁴⁷ <https://www.ijarleasingalgerie.dz/> , consulté le 28/05/2023.

⁴⁸ <https://www.eldjazairidjar.dz/presentation/> , consulté le 28/05/2023.

Le taux de pénétration du leasing en Algérie reste faible par rapport aux standards internationaux. Les encours représentent moins de 2 % du montant des prêts octroyés par secteur bancaire et moins de 1 % du PIB (0,66 % en 2019)⁴⁹.

2.2.2 La demande du crédit-bail en Algérie

Après la promulgation de l'Ordonnance 96.09 du 10 janvier 1996, les entreprises et compagnies algériennes ont été autorisées à utiliser le crédit-bail comme un moyen de financement de leurs investissements.

Le crédit-bail s'impose progressivement ces dernières années. En effet, du fait de sa souplesse, sa polyvalence et souvent son faible coût, il constitue une alternative concurrentielle face aux autres modes de financements. Néanmoins, il reste peu développé en dépit des avantages qu'il offre.

Il est sollicité par les opérateurs économiques. A savoir, les PME/PMI, le secteur de la profession libérale et celui de la grande entreprise.

« La clientèle cible du Leasing réside dans la PME/PMI, les commerçants, les professions libérales et les artisans, mais aussi les groupes Algériens. Comme vous pouvez le constater, le Leasing touche à toutes les catégories de clientèles, mais également à tous les secteurs d'activité, à l'instar du Commerce, du Bâtiment, du Médical, de l'Agroalimentaire ou encore le secteur des Services. »⁵⁰

a. PME / PMI

Le secteur des petites et moyennes entreprises est l'un des principaux moteurs du développement économique que les pouvoirs publics s'emploient à réaliser en raison de ses multiples atouts et qualifications, notamment sa capacité à contribuer à la diversification économique, à la création de richesses, à la création d'emplois, à la limitation des importations ainsi que la promotion des exportations.⁵¹

L'Algérie comptait à fin juin 2022 plus de 1,3 million de petites et moyennes entreprises (PME) à l'échelle nationale, en hausse de 4,45% comparativement à la même période de 2021. Employant 3.220.661 salariés et il y a eu 34.057 nouvelles créations de PME, 4.470 réactivations (après arrêts temporaires) et 4.227 radiations.⁵²

Sur les 1.320.664 entités recensées, 56,19% sont constituées de personnes morales, le reste (43,79%) est composé de personnes physiques, soit 20,18% de professions libérales et 23,62% d'activités artisanales, et environ 98% des PME opérant en Algérie sont des très petites entreprises (TPE), employant moins de 10 salariés par entreprise.⁵³

⁴⁹ SEKAK Rachid, Le marché du leasing en Algérie, reporters algerie, 24/02/2021, consulté le 29/05/23.

⁵⁰ Senouci El Amine, Le leasing est un levier financier au développement de la PME/PMI, algerie-eco, 23/03/2017, consulté le 29/05/23.

⁵¹ Ministère de l'Industrie, bulletin d'information statistique de la PME, Mars 2022, consulté le 29/05/23.

⁵² Idem

⁵³ Idem

En Algérie, les conditions d'obtention d'un financement bancaire sont défavorables à tout prétendant, et sont plus pénalisantes pour les PME particulièrement, car elles sont plus dépendantes des crédits bancaires. Elles sont d'une fragilité financière relativement importante par rapport aux grandes firmes et ressentent plus les variations des taux d'intérêts, qui influent directement sur leurs trésoreries et forment ainsi un frein majeur à leur développement.

Face à ces contraintes, le crédit-bail apparaît comme la solution la plus adéquate. En effet, avec un financement intégral des biens correspondant à leurs besoins spécifiques et des formules de remboursements adaptés au niveau d'utilisation des biens financés, le crédit-bail est considéré comme un élément porteur de développement à venir.

« Le leasing est un levier financier fort appréciable au développement de la PME/PMI », l'a indiqué Mr El Amine Senouci ancien directeur des engagements de MLA⁵⁴.

« Le leasing peut devenir un instrument de financement principalement des PME, il y a de plus en plus d'engouement des entreprises pour le leasing et que grâce aux campagnes d'information sur le leasing par les sociétés de financement auprès des entreprises, ces dernières ont saisi les avantages de ce produit, le pourcentage très élevé, notamment de financement. » l'estime de prime abord Rachid Belaïd, délégué général de l'ABEF (Association professionnelle des Banques et Etablissements Financiers)⁵⁵.

Une large part de l'activité des PME ayant recours au leasing est centrée sur les secteurs de l'industrie, des BTP et du commerce et porte sur les véhicules et les équipements associés.

b. Profession libérale

Les catégories des professions libérales présentent en Algérie sont :

- Catégorie des professions médicales : chirurgiens, médecins, sages-femmes, dentistes et vétérinaires.
- Catégorie des professions judiciaires : avocats, défenseurs de justice et traducteurs.
- Catégorie des charges d'office : notaires, huissiers et les commissaires-priseurs.
- Catégorie des techniciens : experts comptable, photographes, architectes, conseils juridiques et fiscaux, agents commerciaux, etc.

Exercer une profession libérale nécessite des financements bancaires externes. L'apport en fonds propres n'est pas toujours suffisant. C'est la raison pour laquelle le recours au crédit est sollicité, notamment le crédit-bail.

Le recours au crédit-bail comme mode de financement est plus adéquat à leurs besoins. En grande partie pour le secteur médical, un large choix de matériels médicaux est proposé par les sociétés de leasing. Cette formule leur est parfaitement adaptée.

⁵⁴ Senouci El Amine, Le leasing est un levier financier au développement de la PME/PMI, algerie-eco, 23/03/2017, consulté le 28/05/23.

⁵⁵ Rachid Belaïd, Leasing : Un marché de 50 milliards de dinars en 2017, reporters algerie, 28/12/2017, consulté le 28/05/23.

c. Les grandes entreprises

Le crédit-bail s'avère être un avantage important pour les grandes entreprises qui recourent à ce moyen de financement.

Le plus souvent, les secteurs d'activité concernés sont :

- Le secteur d'hydrocarbures : matériels de forage, etc.
- Le secteur de travaux publics : excavatrices, pompe à béton mobile, foreuses, grue, etc.
- Le secteur d'industries : chariots élévateurs, lignes de production et de transformation, etc.

2.2.3 Contraintes soulevées au développement du crédit-bail

En Algérie, l'adoption d'une série de textes législatifs et réglementaires visant l'introduction de nouveaux instruments de financement a mis l'accent sur le leasing par le biais de l'ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail. Néanmoins, ce mode de financement en Algérie reste très limité et très méconnu de la part des investisseurs et des institutions financières.

Par le passé, le souci principal des sociétés de leasing résidait dans la difficulté à se refinancer sur le marché local (accès difficile au marché financier local, par ailleurs de taille réduite et peu diversifié). L'interdiction d'un recours à l'endettement extérieur a aussi quelquefois constitué une contrainte.

L'une des raisons de ce retard, serait le manque de vulgarisation de ce qui peut constituer une alternative au financement par crédit bancaire, même si des efforts sont faits en ce sens par les acteurs du leasing avec le soutien de l'Association professionnelle des banques et des établissements financiers (Abef). L'a indiquée El Amine Senouci.

L'autre raison de ce retard serait culturelle, affirme M.Abrous. «En Algérie, les citoyens veulent investir pour leurs fonds propres, ils veulent être propriétaires », observe-t-il. Le leasing leur offre plus de souplesse et un court délai de réponse pour toute demande de financement. « Sur notre activité, nous ne sommes pas en concurrence avec les banques classiques, nous sommes complémentaires ».

Dans ce contexte, Abdenour Houaoui, chef de projet leasing à Madar Holding (Management et développement des actifs et des ressources, ex-SNTA), a attesté que le taux de pénétration du leasing est de l'ordre de 0,38% du produit intérieur brut par an. Selon lui, pour que le secteur atteigne sa maturité, les taux de pénétration doivent se situer entre 2 et 5%. «Si nous prenons que 2% du PIB, notre potentiel serait de 6 fois plus à ce qui est exploité actuellement», a-t-il précisé.

Cette faiblesse n'est pas due à un vide juridique. «L'ordonnance 96-09 est efficace et reste toujours d'actualité. Nous pouvons apporter quelques révisions, mais ce texte est assez complet»⁵⁶.

⁵⁶ Houaoui Abdenour, Crédit-bail : Un mode de financement encore faible, horizons, 10/03/2023, consulté le 28/05/23.

«Au niveau du dispositif fiscal, l'Algérie a une grande longueur d'avance par rapport à des pays voisins. En effet, nous jouissons d'un dispositif fiscal très avantageux »⁵⁷.

Le scepticisme affiché par les opérateurs, les restrictions d'importation, notamment de véhicules, imposées par les différents gouvernements ces dernières années n'ont pas aidé ce moyen de financement à se développer. « En règles générales, le leasing concerne l'achat de matériel roulant. Avec l'interdiction des importations (de véhicules), nous nous sommes tournés vers la production locale, qui demeure insuffisante. Ce qui a impacté négativement l'activité des entreprises du leasing.⁵⁸

Section 3. Critères d'évaluation du risque de crédit-bail

L'évaluation du risque de crédit-bail repose sur les prévisions financières d'une entreprise. En effet, les prévisions financières fournissent une estimation des performances financières futures de l'entreprise, y compris les revenus, les coûts, les bénéfices, les flux de trésorerie et les indicateurs clés de performance financière. Ces prévisions permettent d'identifier les risques liés à l'investissement et d'évaluer sa rentabilité et doivent être fondées sur des informations pertinentes et des données historiques solides de l'entreprise.

L'utilisation des mathématiques financières peut être très utile lors de l'élaboration d'un prévisionnel financier. Des concepts mathématiques financiers sont couramment utilisés : l'actualisation, Calcul des intérêts, Taux de croissance, Modèles probabilistes, Amortissement, prévisionnel par les moindres carrés, etc.

Afin de procéder à l'évaluation du risque de crédit-bail, il est important d'appliquer des critères d'évaluation financière dans un avenir certain et incertain.

Dans un avenir certain, il existe plusieurs critères couramment utilisés avec et sans actualisation. Citons : DRC (Délai de Récupération du Capital), TMR (Taux Moyen de Rentabilité), VAN (Valeur Actuelle Nette), TRI (Taux de Rentabilité Interne), TRG (Taux de Rendement Global), etc.

Dans un avenir incertain, il est essentiel d'utiliser des outils qui prennent en compte cette incertitude, soit, l'analyse des scénarios. Cette méthode est très utilisée pour l'évaluation, elle implique la création de différents scénarios possibles en modifiant les variables clés pour évaluer les résultats financiers correspondants. Cette approche permet de prendre en compte l'incertitude en examinant les résultats dans différents contextes. Les critères qui peuvent être utilisés afin d'analyser les scénarios sont : le modèle espérance-variance, le modèle MEDAF, le modèle d'arbre de décision, etc.

Pour élaborer notre évaluation, nous avons choisi la méthode des moindres carrés pour établir notre prévisionnel financier en appliquant la technique de régression linéaire. Pour évaluer le risque de crédit-bail, nous avons utilisé la VAN et TRI dans l'avenir certain et la méthode de l'espérance-variance de la VAN dans l'avenir incertain.

⁵⁷ Abrous Nafa, Un marché de 50 milliards de dinars en 2017, reporters algerie, 28/12/2017, consulté le 28/05/23.

⁵⁸ Lachab Youcef, Le leasing n'a pas le vent en poupe chez les opérateurs algériens, Algerie-eco, 11/04/2018, consulté le 28/05/23.

3.1. Prévisionnel financier par les moindres carrés

Le prévisionnel en finance fait référence à l'élaboration de projections financières pour l'avenir d'une entreprise, d'un projet ou d'une activité. Il s'agit d'estimer les résultats financiers futurs en se basant sur des hypothèses et des données existantes.

Le prévisionnel financier est un outil essentiel pour les entreprises, car il permet de planifier et de prendre des décisions éclairées en fonction des projections de revenus, de dépenses et de flux de trésorerie. Il est généralement utilisé dans le cadre de l'élaboration d'un plan d'affaires, d'un budget ou d'une demande de financement.

Pour établir un prévisionnel financier, il est nécessaire de prendre en compte plusieurs éléments clés, tels que les ventes prévues, les coûts de production, les dépenses de marketing, les charges salariales, les investissements nécessaires, les taux d'intérêt, les taxes, etc. Ces informations sont généralement basées sur des données historiques, des études de marché, des tendances économiques et des hypothèses raisonnables.

3.1.1. Pratique des moindres carrés

La méthode des moindres carrés n'est généralement pas utilisée directement pour établir un prévisionnel financier, car elle est plus couramment associée à l'ajustement de modèles mathématiques aux données observées. Cependant, certaines techniques qui utilisent les principes des moindres carrés peuvent être appliquées dans le cadre de l'analyse financière et de la prévision.

Voici quelques exemples d'utilisation de la méthode des moindres carrés dans le contexte du prévisionnel financier :

Régression linéaire : La régression linéaire est une technique qui utilise les moindres carrés pour ajuster une relation linéaire entre une variable dépendante (par exemple, les revenus d'une entreprise) et une ou plusieurs variables indépendantes (par exemple, le temps, les dépenses de marketing, etc.). En utilisant les données historiques, une régression linéaire peut être utilisée pour estimer les coefficients et prévoir les tendances financières futures.

Prévision de la demande : Lors de la prévision de la demande de produits ou services, la méthode des moindres carrés peut être utilisée pour ajuster une courbe de demande en fonction des données historiques de vente. Cette méthode permet d'estimer les paramètres de la courbe de demande, tels que l'élasticité-prix, afin de prédire la demande future en fonction des prix prévus.

Prévision des taux de croissance : En utilisant les données historiques, la méthode des moindres carrés peut être appliquée pour ajuster une courbe de croissance à long terme. Cela permet de prévoir les taux de croissance futurs en fonction des tendances observées.

La méthode des moindres carrés en finance est largement utilisée dans divers domaines tels que la gestion de portefeuille, l'évaluation des actifs, la modélisation des rendements et la finance d'entreprise. Elle permet d'obtenir des estimations des paramètres du modèle qui sont optimales dans le sens où elles minimisent les erreurs de prédiction et fournissent une base pour l'analyse quantitative des données financières.

3.1.2. Méthodologie de la régression linéaire⁵⁹

La régression linéaire peut être utilisée pour estimer la relation linéaire entre une variable dépendante et une ou plusieurs variables explicatives. Une fois que les coefficients de

⁵⁹ <https://www.maxicours.com/>, consulté le 15/06/2023.

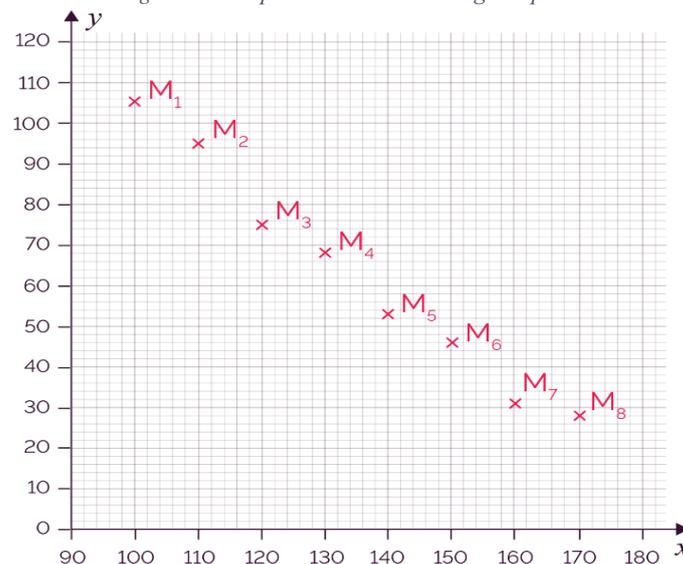
régression sont estimés, ils peuvent être utilisés pour prédire les valeurs futures de la variable dépendante en fonction des valeurs des variables explicatives.

a. Nuage de points et ajustement affine

On considère les points du nuage associés à une série statistique double. Lorsque ces points sont sensiblement alignés, on peut construire une droite passant « au plus près de ces points ». On dit alors que cette droite réalise un ajustement affine du nuage de points de la série statistique double.

Un nuage de points est tracé en plaçant les valeurs de l'une des variables sur l'axe des x et les valeurs correspondantes de l'autre variable sur l'axe des y. Chaque point dans le nuage de points représente une paire de valeurs pour les deux variables.

Figure I.4 : Représentation d'un nuage de points



Source : <https://www.maxicours.com/>, consulté le 15/06/2023.

Si les points semblent suivre une relation linéaire, un ajustement affine (régression linéaire) peut être effectué pour trouver l'équation de la droite qui représente au mieux la relation entre les deux variables. L'équation générale d'une droite est $y = ax + b$, où a est le coefficient de pente et b est l'ordonnée à l'origine.

Afin de calculer les coefficients de l'ajustement affine, la méthode des moindres carrés est utilisée pour estimer les coefficients de l'ajustement affine (a et b). Ces coefficients indiquent la pente et l'ordonnée à l'origine de la droite de régression qui minimise la distance entre les points et la droite.

b. Coefficient de corrélation linéaire

Un coefficient de corrélation linéaire est une valeur qui indique la force de la relation linéaire entre deux variables ; x et y . La relation entre deux variables est linéaire lorsque leur équation peut être représentée graphiquement pour former une ligne.

Soit une série statistique à deux variables x et y . Pour savoir si un ajustement affine est envisageable, on peut utiliser le coefficient de corrélation linéaire de la série, noté r :

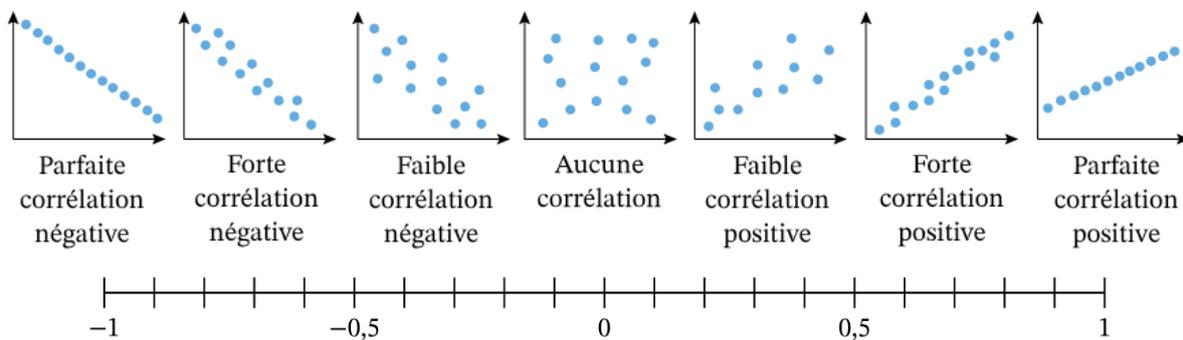
$$r = \frac{\sigma_{xy}}{\sigma_x \sigma_y}$$

Où : σ_x et σ_y sont les écarts-types respectifs des séries x et y, et σ_{xy} la covariance des séries x et y.

$$\sigma_x = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} ; \sigma_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2} ; \sigma_{xy} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})$$

Le coefficient de corrélation, exprimé par r, peut indiquer la force et la direction de la relation entre x et y. La valeur de r peut varier de -1 à +1. Plus la valeur de r est proche de -1 ou +1, plus la relation est forte entre les deux variables. Plus la valeur de r est proche de 0, plus la relation est faible entre les deux variables. Une valeur de 0 signifie l'absence de relation entre les deux variables.

Figure 1.5 : Variation du coefficient de corrélation linéaire



Source : <https://www.nagwa.com/>, consulté le 15/06/2023.

c. Prédiction par la régression linéaire

La droite de régression, également appelée droite de meilleure ajustement ou droite de régression linéaire, est une ligne droite qui représente la meilleure approximation de la relation linéaire entre deux variables. Et peut être utilisée pour prédire les valeurs de la variable dépendante (Y) en fonction des valeurs de la variable indépendante (X).

La méthode des moindres carrés est utilisée pour trouver la droite d'ajustement ou de régression qui minimise la somme des carrés des écarts entre les valeurs observées et les valeurs prédites par la droite suivante :

$$SCE = \sum (y - \bar{y})^2$$

Où : SCE est la somme des carrés des écarts, y est la valeur observée de la variable dépendante, et \bar{y} est la valeur prédite de la variable dépendante à partir de la droite de régression.

La droite de régression a généralement l'équation suivante :

$$y = ax + b$$

Où : a est le coefficient de pente et b est l'ordonnée à l'origine.

Les coefficients de la droite de régression, sont calculés à partir des formules spécifiques :

- Le coefficient de pente a est donné par la formule :

$$a = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2}$$

Où : n est le nombre d'observations, \bar{x} et \bar{y} sont la moyenne de x et y .

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i \quad ; \quad \bar{y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n y_i$$

- L'ordonnée à l'origine b est donnée par la formule :

$$b = \bar{y} - a\bar{x}$$

Une fois les coefficients de la droite de régression sont obtenus, il est nécessaire de tracer la droite de régression sur le graphique avec le nuage de points. La droite de régression représente la meilleure estimation de la relation linéaire entre les variables.

Le modèle obtenu est donc, utilisé pour prévoir les valeurs futures de la variable dépendante en utilisant les valeurs des variables explicatives correspondantes. Les prévisions sont obtenues en substituant les valeurs dans l'équation de la droite de régression.

Cependant, il est crucial d'interpréter les résultats avec prudence et de considérer d'autres facteurs et analyses pour évaluer la validité et la pertinence du modèle de régression linéaire.

3.2. Critères d'évaluation dans un avenir certain

Les critères d'évaluation d'un projet d'investissement correspondent à « un ensemble d'outils financiers d'aide à la décision, permettant de classer les différents projets étudiés, ou de sélectionner les projets acceptables, compte tenu des objectifs et des contraintes de l'entreprise »⁶⁰. Il s'agit d'une approche couramment utilisée pour évaluer des projets à long ou à moyen terme, où les variables clés sont connues avec une certitude raisonnable.

Les méthodes d'évaluation dans le cas d'un avenir certain sont les méthodes statiques qui ne prennent pas en considération les facteurs temporels (sans actualisation), telles que le taux de rentabilité moyen (TRM) et le délai de récupération (DR), ainsi que les méthodes dynamiques (avec actualisation) qui sont fondées sur l'actualisation consistant à déterminer la valeur immédiate des flux futurs générés par l'investissement.

Pour élaborer l'évaluation du risque éventuel de notre projet, nous avons utilisé les critères d'évaluation avec actualisation, à savoir :

a. Valeur actuelle nette (VAN)

La valeur actuelle nette (VAN) appelée aussi bénéfice actualisé est la différence entre la somme des flux nets actualisés d'exploitations sur toute la durée de vie de l'investissement et le capital investi.

En d'autres termes, la VAN est un instrument d'analyse de la valeur d'un investissement, elle est égale à la somme des cash-flows actualisés positifs et négatifs, elle correspond au surplus monétaire dégagé par le projet après avoir récupéré les parts du capital initialement investi.

$$VAN = \sum_{t=1}^n CF_t (1+i)^t - I_0$$

Tels que :

- VAN : valeur actuelle nette ;

⁶⁰ LECHANI.M, L'évaluation de la rentabilité financière d'un projet d'investissement, mémoire de master en finance d'entreprise, université de Tizi Ouzou, 2021/2022, Page 56.

- CF_t : cash-flows générés à la période t ;
- i : le taux d'actualisation ;
- t : nombre d'années ;
- n : la durée de vie de l'investissement ;
- I₀ : l'investissement initial.

Si :

- **VAN > 0 (positif)** : le projet est accepté, donc le projet est créateur de richesse, cela signifie que la valeur actuelle des recettes nettes d'exploitation prévues est supérieure au montant de l'investissement.
- **VAN < 0 (négatif)** : le projet est rejeté, l'investissement exige plus de ressources qu'il ne permet d'en créer.

b. Taux de rentabilité interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne correspond aux taux d'actualisation pour lequel la somme des flux financiers dégagés par le projet est égale à la dépense d'investissement.

En d'autres termes, le TRI est le taux d'actualisation pour lequel la VAN est nulle (VAN=0).

$$\text{TRI} = \sum_{t=1}^n \text{CF}_t (1 + i)^t - I_0 = 0$$

Tels que :

- TRI : taux de rentabilité interne ;
- CF_t : cash-flows générés à la période t ;
- i : le taux d'actualisation ;
- t : nombre d'années ;
- I₀ : l'investissement initial.

3.3. Critère d'évaluation dans un avenir incertain

a. L'avenir incertain en Finance

« L'incertitude est un manque ou une limite dans les connaissances disponibles pour évaluer une situation en vue d'une prise de décision »⁶¹. Elle présente deux formes : une incertitude relative pour laquelle la probabilité que tel événement se produise est connue, et une incertitude absolue dans laquelle la probabilité que tel événement se produise est inconnue.

En matière d'investissement et dans un univers incertain, l'avenir probabilisable est une situation dans laquelle il est possible de déterminer toutes les valeurs que peut prendre le cash-flow relatif à un exercice donné et d'affecter une probabilité déterminée à chacune de ces valeurs. La décision d'investissement est donc, la plus importante dans la vie de l'entreprise parce qu'elle est quasi-irréversible et met en jeu des capitaux énormes ainsi elle nécessite une stratégie bien adaptée aux besoins et aux exigences environnementaux de l'entreprise. A cet

⁶¹ ANSES, Avis relatif au rapport d'étape sur la prise en compte de l'incertitude en évaluation des risques, Edition scientifique, France, 2016, Page 4.

égard une étude minutieuse doit être faite, plusieurs critères dans le cas d'avenir incertain permettent de répondre à cet objectif. À savoir, le modèle espérance-variance.

b. Modèle espérance-variance⁶²

Selon ce modèle, l'évaluation et le choix des projets s'effectuent sur la base de deux critères :

- La rentabilité du projet évaluée par la valeur actuelle nette espérée, $E(VAN)$.
- Le risque du projet évalué par la variance de la (VAN) ou son écart-type, $VAR(VAN)$ ou $\sigma(VAN)$, ou le coefficient de variance (C).

▪ Valeur actuelle nette espérée $E(VAN)$

La valeur Actuelle Nette Espérée ou l'espérance mathématique est la valeur moyenne des cash-flows étudiée, qui permet de mesurer la rentabilité du projet. La rentabilité espérée sera obtenue en calculant la moyenne pondérée des valeurs que la VAN peut prendre. Elle est représentée par la formule suivante :

$$E(VAN) = \sum_{t=1}^n \frac{E(CF_t)}{(1+i)^t} - I_0$$

Tels que :

- $E(VAN)$: l'espérance de la VAN ;
- $E(CF_t)$: l'espérance des cash-flows à la période t ;
- i : taux d'actualisation ;
- n : la durée de vie de l'investissement ;
- I_0 : investissement initial.

▪ Variance $VAR(VAN)$

En matière de choix d'investissement, la variance de la distribution des cash-flows donne une indication sur le niveau de variation et permet ainsi de mesurer le risque associé au projet. Plus la variance est élevée, plus les événements sont susceptibles de se rapprocher de la moyenne, ce qui indique un risque plus élevé.

Elle est représentée par la formule suivante :

$$VAR(VAN) = \sigma^2(VAN) = \sum_{t=1}^n \frac{\sigma^2(CF_t)}{(1+i)^{2t}}$$

Avec :

$$\sum \sigma^2(CF_t) = E(CF_t^2) - E^2(CF_t)$$

Tels que :

- $VAR(VAN)$: la variance de la VAN ;

⁶² LECHANI.M, L'évaluation de la rentabilité financière d'un projet d'investissement, mémoire de master en finance d'entreprise, université de Tizi Ouzou, 2021/2022, Page 67.

- CF_t : les cash-flows à la période t ;
- $\sigma(VAN)$: l'écart type de la VAN ;
- $\sigma^2(CF)$: la variance des Cash-flows ;
- i : taux d'actualisation.

▪ **Ecart type σ (VAN)**

L'écart-type est un coefficient permettant de mesurer la dispersion d'une série statistique. Pour l'estimer, Il se définit comme la racine carrée de la variance :

$$\sigma (VAN) = \sqrt{VAR (VAN)}$$

Plus l'écart type est petit plus le projet est moins risqué.

d. Coefficient de variation (C)

Le coefficient de variation est une mesure statistique utilisée pour évaluer la dispersion relative des données par rapport à leur moyenne. Il est calculé en effectuant le rapport entre l'écart type et l'espérance de la VAN.

$$C = \frac{\sigma (VAN)}{E(VAN)}$$

En matière de choix d'investissement, le coefficient de variation est utilisé pour évaluer le niveau de risque associé à un projet.

• **$C > 1$: (le projet est risqué)**

Un coefficient de variation élevé indique une plus grande variation des cash-flows par rapport à leur moyenne, ce qui suggère un niveau de risque plus élevé.

• **$C < 1$: (le projet est non risqué)**

Un coefficient de variation faible indique une stabilité plus grande des cash-flows et donc un niveau de risque plus faible.

CONCLUSION

Le crédit-bail est un mode de financement attractif par les avantages qu'il procure pour chaque intervenant. Par un financement à 100 % il est venu régler les difficultés d'accès aux crédits classiques surtout pour les petites et moyennes entreprises dont les ressources sont limitées. Il permet au bailleur de dégager un rendement supérieur à celui des crédits traditionnels et donne aussi au fournisseur la possibilité de promouvoir ses ventes.

Cependant, le leasing recèle quelques inconvénients et qu'il faut prendre en considération à l'occasion d'un choix de financement.

En plus de son coût élevé pour le locataire, le bailleur ne doit pas sous-estimer le risque qu'il court lors de la conclusion d'une opération de crédit-bail. Bien qu'il ait la propriété juridique du bien, sa vocation première est de financer des entreprises et non pas de vendre ces biens sur le marché d'occasion.

Chapitre II. Etude de cas au sein du Maghreb Leasing Algérie

INTRODUCTION

Afin de compléter et d'appuyer ce que nous avons vu et traité dans le chapitre précédent et de mettre en évidence les différentes étapes d'une étude d'un dossier de crédit-bail.

Nous avons tenté de mener une étude d'un cas pratique concret portant sur une demande de financement par crédit-bail mobilier d'un Fourgon pour effectuer les livraisons et transporter la marchandise, en faveur d'une société dans le domaine informatique.

A cet effet, ce chapitre pratique est organisé en trois sections :
Dans la première section nous présenterons la structure d'accueil Maghreb Leasing Algérie.
Dans la deuxième section, nous verrons la procédure utilisée par MLA pour le traitement d'une opération crédit-bail, ainsi que l'analyse du cas pratique. Dans la troisième section, nous allons évaluer le risque du dossier traité.

Section 1. Présentation de l'organisme d'accueil

Avant d'exposer la procédure de traitement d'une opération d'octroi d'un crédit-bail mobilier au niveau de la Maghreb Leasing Algeria, nous avons jugé nécessaire de faire une présentation de cet établissement, son historique et de son développement.

1.1 Présentation de Maghreb Leasing Algérie

L'activité de MLA consiste à effectuer les opérations de leasing financier mobilier et immobilier afin de contribuer au développement des entreprises algériennes et apporter une aide aux professions libérales par un financement à moyen terme (FMT) conformément à la réglementation en vigueur.

➤ Constitution de la société

Maghreb leasing Algérie (MLA), est un nouvel établissement financier à capitaux tunisiens et européens privées de leasing de biens à usage professionnel. Il est doté d'un capital social de 3.5 milliards DZD.

Cet établissement financier agréé par le conseil de la monnaie et du crédit (CMC), en octobre 2005 et a commencé à exercer son activité en mois de mai 2006. Son capital social s'élève à 6.5 milliards DZD est souscrit par les actionnaires suivants :

- Amen Bank à hauteur de 25% du capital social ;
- Tunisie Leasing et Factoring (TLF) à hauteur de 36% du capital social ;
- Le fonds d'investissement hollandais de développement très active en Afrique « FMO » à hauteur de 20% ;
- Filiale de l'agence bancaire de développement, PROPARCO à hauteur de 10% ;
- Le fond de capital risque Maghreb Private Equality Fund « MPEF » à hauteur de 5% ;

– Le groupe CFAO à hauteur de 4%.

➤ **Objet de la société**

L'objet de la société est d'effectuer les opérations de leasing financier mobilier et immobilier et de leasing opérationnel conformément à la législation et à la réglementation en vigueur régissant les activités de crédit-bail et les sociétés de leasing.

➤ **Siège social**

Pour exercer son activité, MLA est présente actuellement dans 12 wilayas à travers un réseau commercial composé de 13 Agences :

1. Agence EL MADANIA (Pôle Conducteurs) –ALGER-
2. Agence DAR EL BEIDA –ALGER-
3. Agence TIZI OUZOU
4. Agence BORDJ BOU ARRERIDJ
5. Agence BATNA
6. Agence MOSTAGANEM
7. Agence ORAN
8. Agence TLEMCEN
9. Agence BLIDA
10. Agence SETIF
11. Agence CONSTANTINE
12. Agence ANNABA
13. Agence BEJAIA

Les perspectives de développement de ces derniers étant toujours d'actualité.

➤ **Raison d'être**

Contribuer au développement des entreprises algériennes par la mise en œuvre de financement à moyen terme, conformément à la réglementation en vigueur et dans le cadre de la politique économique et financière en Algérie.

➤ **Vision**

« MLA finance les porteurs d'idées novatrices de projets qui créent de la plus-value pour l'économie nationale, des projets ayant un potentiel dans la création d'emplois ».

➤ **Domaine d'intervention**

MLA intervient dans les domaines suivants :

a. Leasing Financier

- **MLA Auto** : porte sur le financement des véhicules de tourisme destinés à usage professionnel, des utilitaires légers. Par exemple : Pick-up, Fourgonnettes, Fourgons, Petits camions (tonnage inférieur à 3 ,5 tonnes), etc.
- **MLA Equipements** : est un produit leasing destiné au financement des équipements de production des différents secteurs de l'économie. Equipements bureautiques, Informatiques, Machines et outils de production, Chariots élévateurs, etc.
- **MLA Transport** : est un produit leasing destiné aux professionnels du domaine du transport de marchandises et de voyageurs. MLA finance : Bus, Autocars, Camions, Tracteurs, Remorques, Mini Bus...etc.

- **MLA Médical** : est un produit leasing destiné aux professionnels du domaine de la santé pour le financement de leurs matériels mais aussi de tous biens d'exploitation à usage médical. Il finance le matériel de radiologie, Scanner, Matériel de laboratoire, Fauteuil dentaire, Ambulance médicalisé, Centrifugeuse de sang, Microscope d'analyses, etc.
- **MLA Immobilier** : est un produit leasing destiné aux acquéreurs d'un bien immobilier à usage professionnel. Exemples de matériels à financer : Siège, Dépôts, usines, cabinet, hangars, etc.
- **MLA BTP** : est un produit leasing destiné au financement du matériel bâtiment et travaux publics. Exemples : Compresseurs, Grues, pompes à béton mobile, Camions de plus de 3,5T, excavatrices, Dumpers, etc.

b. Leasing Opérationnel

Est un contrat de location comportant des services complémentaires : entretien, taxes réparations et assurances. Le contrat comporte l'assistance technique et une voiture de remplacement nommé également Location Long Durée (LLD)

- **MLA LLD** : La Location Longue Durée est une formule qui consiste à louer un véhicule pour une durée déterminée.

Il consiste à mettre un véhicule dont MLA est propriétaire à la disposition d'une entreprise pour une durée supérieure à 18 mois, en contrepartie d'un loyer forfaitaire mensuel.

Exemples : Dépannage remorquage, Maintenance et réparation, Changement de pneumatiques, Véhicule d'attente, Assurance automobile, Véhicule remplacement...etc.

Ainsi MLA doit avoir des connaissances sur l'équipement en ce qui concerne :

- La marque, le modèle et le type ;
- L'année de fabrication ;
- Matériel immatriculé ou non ;
- La destination du matériel.

➤ **Les clients cibles de MLA**

Les clients cibles de Maghreb Leasing Algérie peuvent inclure :

- Entreprises** : MLA peut cibler les entreprises de différentes tailles et secteurs d'activité, telles que les petites et moyennes entreprises (PME), les grandes entreprises et les multinationales. Et les sociétés constituées sous forme juridiques : SPA, SARL, EURL, etc.
- Professionnels indépendants** : Les professionnels indépendants tels que les médecins, les avocats, les architectes, etc., peuvent également être des clients cibles pour Maghreb Leasing Algérie. Ils peuvent avoir besoin de financement pour l'acquisition d'équipements spécialisés pour exercer leur profession.
- Secteur public** : Les organismes du secteur public, tels que les administrations publiques, les établissements d'enseignement, les hôpitaux, etc. Ils peuvent également être des clients potentiels de Maghreb Leasing Algérie. Ils peuvent avoir besoin de financement pour l'acquisition d'équipements ou de véhicules pour leurs opérations.

- d. Particuliers :** Bien que moins courant, MLA peut également cibler les particuliers ayant des besoins spécifiques en matière de financement. Par exemple, les particuliers qui souhaitent acquérir un véhicule ou d'autres biens d'équipement de grande valeur peuvent choisir le leasing comme option de financement.

➤ **Les éléments principaux de l'opération de crédit-bail par MLA**

- **La durée :** la durée du contrat du crédit leasing est irrévocable sauf dans les cas de force majeure (remboursement par anticipation), comprise entre 2 et 7 ans, en fonction de la durée économique de l'équipement et du montant financé :

- Le matériel informatique : durée de 2 ans ;
- Les équipements légers : durée de 3 ans ;
- Les équipements lourds : durée de 4 à 5 ans et dans certains cas extrêmes, peut aller jusqu'à 7ans (scanner médical, unité de production industrielle)
- Le leasing immobilier : la durée moyenne est de 7ans, cette durée peut être réduite si le client souhaite accélérer l'amortissement du bien financé ou bien amenée à 10 ans en fonction des indicateurs de l'activité et du montant financé.

- **La périodicité :** représente la fréquence de paiement des loyers. Au niveau du MLA le paiement est mensuel.

- **Le taux :** le taux nominal du crédit est fixé par le commercial ou le directeur d'agence, et le cas échéant par la direction commerciale pour certaines dérogations, et ce dans le respect du plafond du taux effectif global (Taux maximum de bénéfice) imposé par la Banque d'Algérie fixé à 11.66%.

- **Les loyers :** sont les montants payés par le client chaque échéance, ils sont composés du remboursement du capitale, du coût de financement, l'ensemble des frais et les commissions.

-**Le premier loyer majoré :** est un engagement de client envers MLA, il peut ramener un apport personnel de 5%, 10%, 20% et 30% de la valeur des équipements qui constitue le loyer majoré payable avant la livraison du bien .En crédit-bail, il n'y pas de taux d'intérêt ; on ne parle que de loyers.

- **La valeur résiduelle :** c'est la valeur fixée à l'avance au quelle le bailleur cédera le bien à l'issu du contrat si le preneur souhaite l'acquérir, généralement la valeur résiduelle est de 1% du montant globale de bien.

1.2 Présentation de l'organigramme de MLA

L'organisation de Maghreb Leasing Algérie s'appuie sur six directions opérationnelles et des structures de soutiens, citons :

a. Equipe de MLA

- El Amine SENOUCI : Président du Directoire.
- M'hamed MANDI : Membre du Directoire.

- Bilal BOUMATI : Membre du Directoire.
- Nadia RAMDANE : Directrice des Ressources Humaines.
- Lamine BOURABA : Directeur du Leasing Opérationnel LLD.
- Mohamed Zakaria LOUNICI : Directeur Commercial.
- Djamel HAMADOUCHE : Directeur des Systèmes d'information.
- Amel ADNANE : Directrice des Finances et de la Comptabilité.
- Nazim BERKANE : Auditeur Principal.
- Imene BRAHIMI : Responsable Marketing et Communication.
- Akila ALLICHE : Chef de Département des Engagements.

b. Organisation générale

- **Direction commerciale** : le commercial de l'affaire au sein de la direction générale est le responsable de : l'affaire de financement de crédit leasing, l'entretien avec le client, circuit d'un contrat de leasing, constitution d'un dossier de crédit, etc.
- **Direction des Ressources Humaines** : le directeur des ressources humaines - DRH - est responsable de la politique de recrutement, de la gestion des relations humaines et de management social de l'entreprise. Il est rattaché directement à la direction générale.
- **Direction des Engagements** : est généralement responsable de l'évaluation et de la gestion des risques liés aux demandes de financement ou de crédit des clients. Leur rôle principal est d'examiner et d'approuver les demandes de prêt, en s'assurant que les risques sont correctement évalués et contrôlés, par des Analystes de l'affaire.

Les analystes jouent un rôle indispensable au sein du département des engagements en suivant toute une procédure d'étude de crédit. À la fin, ils fournissent une synthèse (avis favorable ou défavorable), qui est mise en valeur pour la décision finale de palier décisionnelle.

- **Direction de Back-Office (DBO)** : est responsable de la gestion des opérations administratives et de soutien qui soutiennent les activités financières de l'entreprise. Elle se concentre sur les tâches essentielles qui ne sont pas directement liées aux services de première ligne, tels que le traitement des transactions, la gestion des données, la tenue de registres et la conformité réglementaire, immatriculation, caisse... etc.

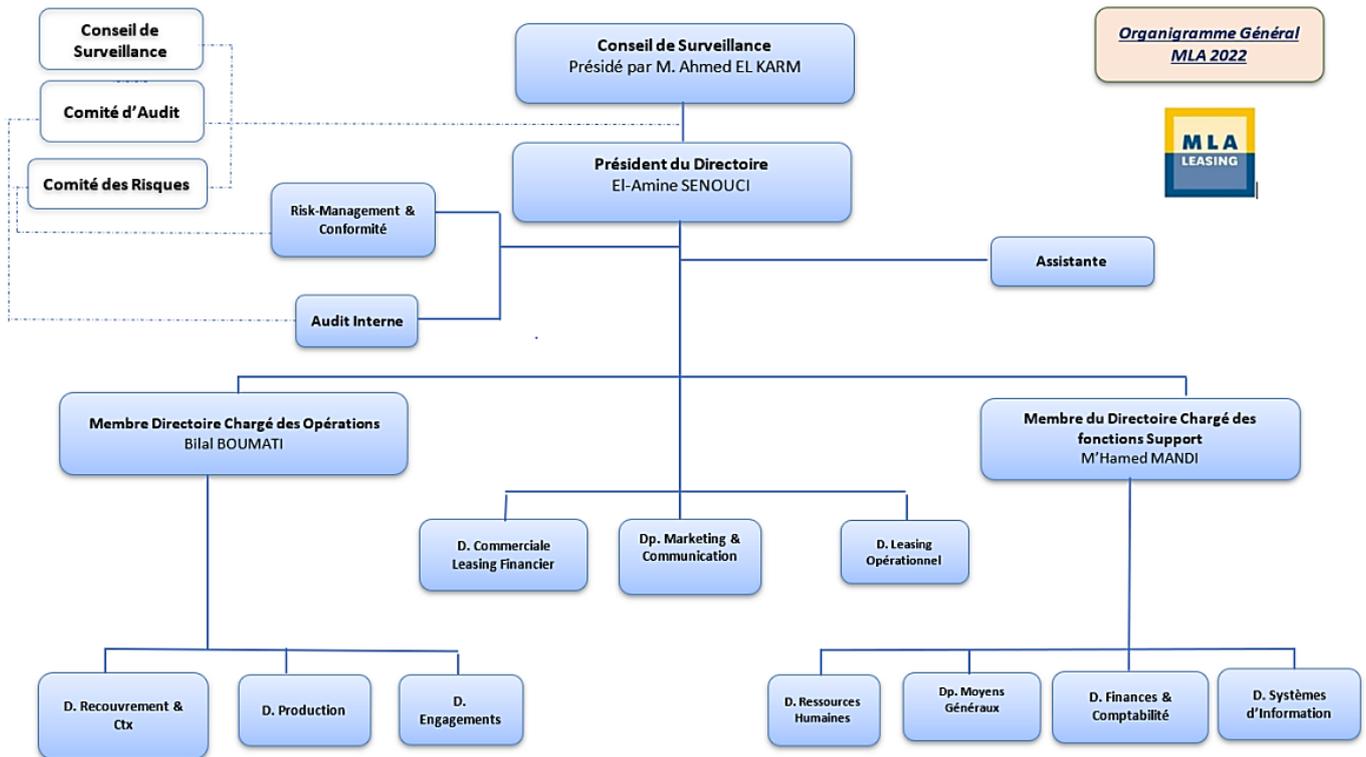
À la suite d'un avis favorable, le dossier sera transmis à la DBO pour vérification des documents du dossier et la construction du contrat de bail.

- **Direction de Recouvrement** : est responsable de la gestion des activités liées au recouvrement des paiements des clients et à la résolution des problèmes de non-paiement (Recouvrement Amiable, Pré contentieux, Contentieux). Son rôle principal est de s'assurer que les paiements sont effectués conformément aux modalités convenues dans les contrats de leasing.
- **Direction Leasing Opérationnel (DLO)** : est responsable de la gestion quotidienne des opérations liées aux contrats de leasing opérationnel. Elle s'occupe de l'ensemble du processus, depuis la conclusion du contrat jusqu'à sa résiliation.

- **Direction Système d'Information (DSI)** : est responsable de la gestion et de l'exploitation des systèmes informatiques utilisés pour soutenir les activités liées au leasing comme : procédures des demandes, Doléances, Signalement d'incidents...). Son rôle principal est de veiller à ce que les technologies de l'information répondent aux besoins de l'entreprise et facilitent le bon fonctionnement de ses opérations.
- **Direction des Finances** : est responsable de la gestion financière et comptable globale de l'entreprise. Elle joue un rôle essentiel dans la surveillance des ressources financières, la tenue des registres comptables et la production d'informations financières précises et fiables.
- **Département des Moyens Généraux (MGx)** : est responsable de la gestion et de la coordination des aspects administratifs et opérationnels généraux de l'entreprise. Elle s'occupe de diverses fonctions qui contribuent au bon fonctionnement de l'organisation.
- **Audit** : est responsable de l'évaluation indépendante des processus, des systèmes et des contrôles internes de l'entreprise. Son rôle principal est de fournir une assurance objective sur la conformité aux réglementations, la gestion des risques et l'efficacité opérationnelle.
- **Risque Management et Contrôle de Conformité** : est responsable de la gestion proactive des risques liés aux activités de l'entreprise, ainsi que de la garantie de la conformité aux réglementations et aux normes en vigueur. Ce département joue un rôle essentiel pour assurer la stabilité financière et la conformité de MLA.
- **Marketing et Communication** : est responsable de la gestion des activités de marketing, de la communication externe et de la promotion de l'entreprise et de ses services de leasing. Son objectif principal est de développer et de mettre en œuvre des stratégies de marketing efficaces pour attirer de nouveaux clients, fidéliser les clients existants et renforcer la notoriété de l'entreprise.

Afin de mieux cerner l'organisation de MLA, nous allons présenter son organigramme ci-après :

Figure II.1 : Organigramme de Maghreb Leasing Algérie



Source : document interne de MLA

Section 2. Procédure d'analyse d'un dossier crédit-bail par MLA

La présente procédure a pour objectif de décrire la méthodologie à suivre pour l'analyse d'un crédit leasing de toute nature au sein de MLA, et ce conformément à la politique générale de crédit définie au sein de la société.

La qualité d'un crédit dépend :

- ✓ De la disponibilité de l'information ;
- ✓ De la fiabilité et de la pertinence de l'information ;
- ✓ Du degré de maîtrise des critères d'octroi de crédit ;
- ✓ De la connaissance des données du marché : conjoncture, concurrence, marges, délais de paiement, etc.

L'analyse et la décision de crédit sont précédées par la constitution d'un dossier de crédit.

Ce dossier est formé :

- ✓ De documents remis par le client ;
- ✓ De documents (sous format d'information) provenant de la Banque d'Algérie ;
- ✓ De documents issus du système d'information (pour les anciens clients) ;

Après étude, l'analyste établit une « fiche d'engagement », synthétisant les informations collectées ou traitées, l'avis des recouvreurs dans le cas d'un ancien client, ainsi que la conclusion de l'analyste (avis émis). La fiche est par la suite présentée aux décideurs habilités, conformément aux paliers décisionnels fixés par la Direction Générale, pour décision finale.

2.1 Documents à fournir

Documents juridiques

- Copie d'une pièce d'identité biométrique (**CIN, PC, PASSEPORT**), les documents d'identité non biométrique doivent être accompagnés par un document justifiant le NIN (**12 S**) du dirigeant.
- Résidence en cours de validité.
- Copie de la carte de séjour pour les résidents étrangers en cours de validité.
- Copie du registre de commerce ou de l'autorisation d'exercer pour les activités réglementées.
- Copie de la carte fiscale.
- Copie du statut initial et des statuts à jour, et de tout acte ayant trait à la nomination et aux pouvoirs du ou des dirigeants.
- Acte de naissance du dirigeant.

Documents commerciaux

- Facture(s) pro forma du matériel(s) et des équipements à acquérir (Au Nom de **MLA PC ...**).
- Copie du justificatif d'adresse, ou copie du bail de location ou acte de propriété, ou de la dernière facture (eau, électricité) pour les personnes physiques.
- Etat du parc roulant et des équipements actuellement en exploitation (avec justificatifs).
- Plan de charge et attestation de qualification et marché(s) + **ODS** (pour les entreprises de **BTP**).
- Relevé des valeurs immobilières (**RVI**) + copie des justificatifs du patrimoine.

Documents financiers

- Relevé(s) d'identification bancaire (**RIB**) (N° du compte bancaire en **20** chiffres).
- Relevé(s) du(es) compte(s) bancaire(s) pour les **06** derniers mois.
- Bilan et **TCR** fiscaux des **02** derniers exercices (avec annexes).
- Situation comptable ou copie des **G50** de l'année en cours.
- Extrait de rôles + mise à jour **CNAS** apurés (moins de **03** mois).
- Copie des échéanciers financiers si autre(s) engagement(s) bancaire(s).

Documents de MLA à faire renseigner par le client

Ce sont des formulaires qui doivent être remplis par le client :

- Demande de financement.
- La fiche patrimoine.
- Autorisation de consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie.
- Formulaire de « bien connaître son client » KYC et FATCA.

2.2 Logiciels utilisés

Seedoc : est une plate-forme de gestion de documents et de protocoles informatiques. Il permet l'acquisition, l'enregistrement, la recherche et la consultation des différents types de documents traités dans le cadre des processus administratifs et / ou commerciaux.

Cette interface permet à l'analyste de vérifier les documents du client et en tirer des informations nécessaires afin de procéder à l'analyse de son état financier.

Cassiopae : c'est un logiciel de gestion financière et de gestion des actifs. Il permet de synthétiser les informations collectées lors de l'étude des demandes de financement et d'établir la fiche d'engagement.

Citrix : est une application conçue par MLA, qui permet de consulter l'activité d'un ancien client. Elle contient l'interface 'Roc', c'est la fiche client qui permet de visualiser son parcours chez MLA. Elle contient également l'interface 'Zoom', qui permet de vérifier la qualité de paiement des clients.

2.3 Déroulement de l'opération

Etape 1 : discussion avec le commercial de l'affaire

Les contrats et les entretiens avec les clients se font par le commercial chargé du client. L'entretien aboutit à l'établissement de la fiche « entretien » avec le client comportant les renseignements recueillis, notamment un rapport de visite pour les dossiers nécessitant une visite commerciale.

Le commercial de l'affaire rassemble tous les documents du client et les publie sur la plateforme Seedoc. L'analyste parvient donc, à les consulter d'une manière organisée.

Etape 2 : méthodologie d'analyse de crédit

L'analyse est principalement basée sur l'évaluation du risque d'impayé et d'insolvabilité des clients.

Pour ce faire, l'analyste doit :

- Relever les excédents (cash-flow ou capacité d'autofinancement ou capacité de remboursement) dégagés par l'affaire dans le passé proche (les deux ou trois derniers exercices, des cas exceptionnels peuvent exister).
- Vérifier que ces excédents peuvent faire face aux charges de remboursement du crédit demandé ;
- S'assurer que les indicateurs de solvabilité de l'affaire sont rassurants ;
- S'assurer que l'affaire ne souffre pas de problèmes de trésorerie, qui empêcheraient le remboursement de ses crédits, et ce malgré les excédents dégagés ;
- S'assurer que les perspectives permettent de maintenir au moins le niveau des excédents, et qu'il n'y ait pas de problème latent risquant de compromettre la bonne santé financière de l'affaire.

Les crédits sont accordés à des clients ayant la capacité d'assurer le paiement des loyers dans les échéances prévues.

1. Travaux préliminaires

a. Authentification du registre de commerce auprès de CNRC

Le centre national des registres de commerce offre une plateforme en ligne pour l'authentification des registres de commerces des différentes entités (personnes morales ou physiques), l'analyste se doit de vérifier l'existence de l'affaire qui nous sollicite pour un financement auprès du CNRC.

Cette consultation permet également de collecter les informations suivantes :

- Le registre de commerce demeurant en activité (non radié).
- Les différentes activités pouvant être pratiquées par l'affaire.
- Identification des dernières modifications (changement d'adresse, adjonction ou suppression de codes d'activité, augmentation du capital, changement d'associés, etc.).

- Existence de registres secondaires et leurs activités.
- Toute autre information concernant l'affaire ou ses gérants (adresse, capital social, etc.).
-

b. Consultation des listes de restrictions (black-listes)

L'analyste de crédit doit procéder, lors de chaque traitement de demande de crédit, à la consultation des black-listes indiquées par la Direction Générale.

Afin d'évaluer le risque du client, un score Lab est calculé à l'aide d'une application conçue par MLA nommée REIS KYC.

2. Consultation de la central des risques entreprises et ménages 'CREM'

Les établissements financiers (banques, leasing), déclarent à la banque centrale les clients ayant un engagement. En retour, la banque centrale remet à ces établissements un état synthétique des engagements auprès de tout système financier de leurs clients ou bien de tout nouveau client (à la demande).

Les états fournis par la banque centrale indiquent les engagements mois par mois et par nature.

Pour toute demande de crédit (y compris celle des anciens clients), l'analyste doit consulter la centrale des risques pour entreprises et ménages, pour avoir un état des engagements sous forme de rapport de crédit à introduire dans le dossier de crédit, et s'assurer de la solvabilité (pas de situation d'impayé) de l'affaire, ainsi que celles des autres affaires du groupe ou garants proposés pour le financement sollicité auprès des établissements financiers.

Conformément aux dispositions arrêtées par la Banque Centrale, la consultation de la centrale des risques ne peut se faire que pour : les prospects ayant déposé une demande écrite de crédit, ou bien pour les anciens clients ; et ayant déposé une autorisation de consultation de la CREM dûment signée par un représentant habilité.

Le client doit autoriser MLA à accéder à ses comptes sur CREM BA. Cette autorisation de consultation demeure dans les formulaires de MLA remis par le client. Elle doit contenir un cachet et une date inférieure à 1 année.

Si le client ne figure pas dans la centrale des risques, cela veut dire qu'il n'a pas fait de crédit auparavant.

Si le client est dans une situation d'impayé, l'analyste envoie au commercial de l'affaire une demande d'attestation de solvabilité de la part des déclarants ayant accordés un crédit au client. Cette attestation justifie les montants des crédits non remboursés et doit être remise avant dix jours, au-delà du délai l'affaire sera directement classée.

3. Vérification des documents requis

a. Vérification des documents juridiques

Les vérifications à faire :

- L'inscription au registre de commerce.
- Confronter la date du RC communiqué par le client avec la date relative à la dernière modification sur la plateforme CNRC.
- L'existence de l'activité réellement exercée par le client dans les articles du registre.
- L'adresse du siège mentionnée sur le RC est bien celle constatée lors de la visite faite par le commercial chargé du dossier.
- La validité de l'agrément (durée).

- Identification de NIF (numéro d'identification fiscale) auprès du ministère des finances à travers la plateforme en ligne.
- Confronter les informations contenues dans les statuts avec celles apparaissant sur le RC, notamment l'adresse, le capital social et la nomination du gérant. S'il existe des écarts, demander les compléments d'information nécessaires.
- La validité de la pièce d'identité.

b. Vérification des documents commerciaux

La facture proforma du matériel à acquérir au nom de MLA pour le compte du client doit avoir les mentions obligatoires suivantes :

- a. Lors d'un achat local :
 - Entête du fournisseur avec nom et adresse.
 - Désigner le bénéficiaire par MLA PC/client.
 - Date et N° de la proforma.
 - Désignation et quantité du matériel.
 - Le prix du matériel détaillé en HT et TTC.
 - La date de validité de l'offre.
- b. Lors d'une importation :
 - Entête du fournisseur avec nom et adresse.
 - Désignation du bénéficiaire : Maghreb Leasing Algérie, 39 Rue Djenane El Malik, Hydra, Alger PC/ nom ou raison sociale + adresse du client.
 - La date et le N° de la proforma.
 - La date de validité de l'offre.
 - La désignation + quantité + les références du matériel.
 - Le port d'embarquement/ de débarquement.
 - Le pays d'origine du matériel.
 - Le prix en devises étrangères convertibles.
 - L'incoterm : EXW, FOB, CFR.
 - Le règlement par lettre de crédit irrévocable ou remise documentaire.

L'état du parc roulant et des équipements actuellement en exploitation doit être vérifier :

- Cartes grises, cartes jaunes pour le matériel roulant.
- Factures d'achat des machines, équipements industriels.
- Rapport d'expertise.

Le bail de location ou acte de propriété ou concession, l'analyste doit vérifier :

- La concordance entre l'adresse mentionnée sur les factures et celles figurant sur le registre de commerce ou les statuts.
- La validité du bail de location.
- L'existence d'un numéro de téléphone fixe.

c. Vérification des formulaires MLA

La demande de financement sert à vérifier les informations signalétiques (adresse du siège, numéros de téléphone, fax, etc.). Les vérifications à faire sont :

- Comparer l'adresse du siège mentionnée sur la demande avec celle figurant sur le registre de commerce et statuts.
- Vérifier l'existence d'un numéro de téléphone fixe.

- Vérifier que le client a bien renseigné l'objet de financement.
- Vérifier que le client a bien apposé son cachet et sa signature sur la demande.

La fiche patrimoine permet d'avoir une idée sur le patrimoine du client et l'étendue de la rentabilité de ses affaires. Il faut tout de même :
- Vérifier l'exactitude des informations fournies par le client avec les justificatifs présentés (acte de propriété).
- Vérifier le cachet et la signature du client.

L'autorisation de consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie. Il s'agit d'un document légal qui autorise MLA à consulter la centrale des risques de la BA pour voir les engagements bancaires du client. Les vérifications à faire :
- L'exactitude des informations saisies par le client (notamment le N° de registre de commerce).
- Vérifier que le cachet et la signature du client.

Le document KYC instauré par la BA dans le cadre de la lutte anti-blanchiment d'argent et financement terroriste.
- Vérifier l'exactitude des informations fournies par le client.
- Vérifier que le cachet et la signature du client ont été apposés.

d. Vérification des documents financiers

Avant d'entamer l'analyse financière du client, il faut :

- Vérifier le visa de l'administration fiscale pour les bilans, TCR fiscaux et les G50.
- Vérifier que la situation comptable est équilibrée et visée par le comptable ou par le cachet rond de l'affaire.
- Vérifier que le RIB est conforme (20 caractères).
- Vérifier la lisibilité du relevé bancaire.
- Vérifier que le compte bancaire comporte bien une partie « débit » et une partie « crédit » et que les dates des opérations sont clairement mentionnées.
- Vérifier les dates de validité des documents (Extrait de rôles, CNAS, CASNOS, CACOBATH) remis.
- Vérifier que les cotisations parafiscales sont à jour.

4. Analyse des états financiers

L'analyse des états financiers est importante dans la décision du crédit. Néanmoins, elle ne présente un intérêt que lorsque les conclusions tirées sont corroborées par les autres éléments objectifs ou subjectifs de l'analyse. Toute incohérence relevée doit faire l'objet d'une explication par le client.

L'analyse des états financiers se fait en mettant en premier plan les principaux indicateurs relevés directement ou calculés à partir de ces états.

Une analyse comparative entre les exercices des principaux indicateurs doit être menée afin de constater leurs évolutions. Pour cela il faut disposer des états financiers de 2 ou 3 exercices consécutifs.

➤ Indicateurs de l'activité

Consiste à analyser la performance d'une entreprise :

- a. **Chiffre d'affaires (CA) :** est le cumul des sommes facturées aux clients, hors TVA et taxes fiscales, nettes des déductions de tout type (rabais, remise, ristournes), il permet de situer la taille de l'affaire, et de connaître son évolution dans le temps.

L'analyste doit connaître la composition du chiffre d'affaires, et s'assurer que son évolution va dans le bon sens et d'une manière cohérente avec les autres indicateurs de rentabilité et de solvabilité, toute baisse ou hausse importante du niveau de l'activité doit être expliqué.

$$\text{Evaluation CA} = \frac{\text{CA}(N) - \text{CA}(N - 1)}{\text{CA}(N - 1)}$$

N : Année actuelle / N-1 : Année précédente

En cas d'une hausse ou d'une baisse de 40% du chiffre d'affaires entre les 2 ans, des justificatifs seront exigés.

- b. **Déclaration G50 :** de l'année en cours, c'est une déclaration mensuelle souscrite dans les 20 premiers jours du mois suivant de chiffre d'affaires. Résumant toutes les réalisations faites par l'entreprise durant l'année.

La tendance de G50 représente la somme des réalisations mensuelles de l'année en cours sur le chiffre d'affaires de l'année précédente, plus la tendance augmente mieux c'est.

$$\text{Tendance} = \frac{\sum \text{G50}(N)}{\text{CA}(N - 1)}$$

➤ Les indicateurs de résultat

- a. **Résultat brut d'Exploitation (RBE) :** est le résultat provenant de l'activité courante de l'entreprise, avant déduction des charges d'amortissement de provisionnement et de financement.

Le RBE mesure la performance industrielle et commerciale de l'entreprise, il peut également être un élément de comparaison entre les entreprises d'un même secteur d'activité et de même taille, permet le maintien et le développement de l'outil de production. C'est ce qui permettra à l'entreprise le financement de l'acquisition des moyens de production.

$$\text{RBE} = \text{Résultat de l'exploitation(RE)} + \text{Dotations aux amortissements et au provisions}$$

- b. **Capacité d'autofinancement (CAF) :** la CAF représente le montant résiduel des excédents dégagés par l'affaire après déduction des charges de financement (intérêts, commissions).

La CAF renseigne sur la capacité de l'entreprise à supporter de nouvelles charges d'investissement sur les fonds propres ou à crédit (la couverture des loyers du leasing)

$$\text{CAF} = \text{RBE} - \text{Frais Financiers}$$

La CAF est jugée suffisante si elle couvre au moins le double de la charge annuelle de leasing.

- c. **Résultat Net (RN) :** Le résultat net de l'activité est le principal indicateur de rentabilité d'une société, il correspond à la somme d'argent qu'une entreprise a réellement gagné.

Le résultat net est composé de la somme du résultat de l'activité ordinaire et du résultat extraordinaire comme suit :

$$RN = Ract + Rext$$

Ract = RBE - dotations aux amortissements - charges financières nettes - les impôts sur les bénéfices

Rext = subventions + gains extraordinaires - pertes extraordinaires

En cas d'une hausse ou d'une baisse de 40% du chiffre d'affaires entre les 2ans, des Justificatifs seront exigés.

d. Résultat Net Comptable (RNC) :

Le résultat net comptable est un indicateur utilisé pour évaluer la performance financière globale de l'entreprise, car il reflète sa rentabilité sur une période donnée.

$$RNC = \frac{\text{Résultat Net Bilanciel}}{\text{Chiffre d'affaire Bilanciel}}$$

➤ La structure financière

a. Fonds de roulement (FR)

Les capitaux permanents sont constitués des fonds propres (Capital social, réserves, résultats reportés, résultats de l'exercice) et des crédits à plus d'un an, la première vocation des capitaux permanents est le financement des immobilisations de l'affaire. Le reliquat est utilisé pour le financement des besoins d'exploitation (stocks, crédits accordés aux clients, et les autres rubriques de l'actif d'exploitation). Ce reliquat s'appelle le fonds de roulement ;

Le fonds de roulement représente la somme dont dispose l'entreprise pour payer ses fournisseurs, ses employés et l'ensemble de ses charges de fonctionnement, en attendant d'être rémunérée par ses clients.

$$FR = \text{Capitaux permanents (fond propres + crédits à plus d'un an)} \\ - \text{Immobilisations nettes (après déduction des amortissements)}$$

Le FR peut également se calculer en jours de chiffres d'affaires selon la formule suivante :

$$FR(\text{en jours}) = \frac{FR (\text{en DA}) * 360j}{CA (\text{en DA})}$$

L'appréciation du fonds de roulement permet de connaître la contribution des capitaux permanents dans le financement des besoins d'exploitation. Une affaire dans laquelle le fonds de roulement est :

Cas 1 : FR > 0 (structure financière équilibrer)

Les ressources stables finances largement les emplois durables avec un excédent.

Les financements à long termes ont permis d'acquérir non seulement l'actif immobilisé mais aussi une partie de l'exploitation (stock, possibilité d'accorder des créances).

Cas 2 : FR=0

Les ressources stables égales aux emplois durables sans excédent l'entreprise doit avoir recours à des dettes court termes pour financer son besoin d'exploitation.

Cas3 : FR <0 (structure financière déséquilibrer)

Les immobilisations ne sont pas intégralement couvertes par les capitaux propres, cela impacte la trésorerie ainsi que la solvabilité de l'entreprise.

b. Besoin en fonds de roulement (BFR)

Les besoins en fonds de roulement renseignent sur la couverture des actifs circulants d'exploitation par les passifs circulants d'exploitation. Il représente les décalages temporels des flux liés à l'activité de l'entreprise entre les décaissements des débiteurs et les encaissements des réalisations.

$$\text{BFR} = \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant}$$

Le BFR peut également se calculer en jours de chiffres d'affaires selon la formule suivante :

$$\text{BFR(en jours)} = \frac{\text{BFR (en DA)} * 360\text{j}}{\text{CA (en DA)}}$$

Cas 1 : BFR >0

Les emplois d'exploitation supérieurs aux ressources d'exploitation, ce qui amène à recourir à des financements pour couvrir ses obligations à court terme, l'entreprise doit alors mettre en place la structure de financement adéquate pour faire face à l'augmentation.

Cas 2 : BFR=0

L'entreprise peut couvrir les emplois par les ressources qu'elle dispose.

Cas3 : BFR <0

Les actifs circulants d'exploitation dépassent les passifs circulants d'exploitation. Cela peut indiquer une situation financière favorable, où l'entreprise a suffisamment de liquidités ou d'actifs rapidement réalisables pour faire face à ses dettes à court terme. Un besoin de fonds de roulement négatif peut également suggérer une gestion efficace des stocks, des créances clients et des dettes fournisseurs.

c. Trésorerie nette (TN)

La trésorerie nette fait référence à la différence entre les liquidités disponibles d'une entreprise et ses dettes à court terme.

$$\text{TN} = \text{FR} - \text{BFR}$$

Cas 1 : TR>0 (Trésorerie créditrice)

Représente la liquidité disponible dans la société.

Cas 2 : TR<0 (Trésorerie débitrice)

Représente les besoins de financement à court terme, nécessaires pour le financement des besoins d'exploitation.

➤ Ratio de solvabilité

Le ratio de solvabilité est un indicateur financier qui mesure la capacité d'une entreprise à faire face à ses obligations financières à long terme. Il est utilisé pour évaluer la solidité financière d'une entreprise et sa capacité à rembourser ses dettes à l'échéance.

Le ratio de solvabilité est généralement calculé en divisant le total des capitaux propres de l'entreprise par son total du passif.

$$\text{Ratio de solvabilité} = \frac{\text{Capitaux propres}}{\Sigma \text{ passif}}$$

Il doit être à moins de 25% pour que l'affaire soit solvable.

➤ Ratios de rotations

a. Rotation du compte clients (Rclt)

Le compte client et les comptes rattachés correspondent à l'encours des crédits accordés par l'entreprise à ses clients. Ces crédits se traduisent par des délais de paiement plus au moins importants selon le secteur d'activité et le type de marchés.

$$\text{Rclt} = \frac{\text{Compte client (en DA)} * 12(\text{mois})}{\text{CA(en DA)}} < 3\text{mois}$$

Dans le cas où un client n'a pas payé l'entreprise depuis plus de 3 mois, il faut demander des justificatifs.

b. Rotation des crédits fournisseurs (Rfourn)

Le compte fournisseur et les comptes rattachés correspondent à l'encours des crédits accordés par les fournisseurs à l'entreprise. Ces crédits se traduisent par des délais de paiement plus au moins importants selon le secteur d'activité.

$$\text{Rclt} = \frac{\text{Compte client (en DA)} * 12(\text{mois})}{\text{CA(en DA)}} < 3\text{mois}$$

Dans le cas où un client n'a pas payé l'entreprise depuis plus de 3 mois, il faut demander des justificatifs.

c. Rotation du stock (Rstk)

La rotation des stocks se mesure par la fréquence de son renouvellement. Un stock de matière première ou de produit finis permet la réalisation des ventes sur une durée déterminée. Pour cela, le stock est souvent ramené en mois de CA.

$$\text{Rstk} = \frac{\text{Stocks (en DA)} * 12(\text{mois})}{\text{CA(en DA)}} < 3\text{mois}$$

Dans le cas où un client n'a pas payé l'entreprise depuis plus de 3 mois, il faut demander des justificatifs.

➤ **Concours bancaire (Crédit de trésorerie)**

Avances temporaires en compte courant garanties notamment par des marchandises ou des titres ainsi que les concours à court terme relatifs aux opérations d'importation.

➤ **Autres dettes (Dette à l'exploitation)**

Crédits entrant dans le cadre de la procédure des crédits fournisseurs et acheteurs, y compris les crédits à l'importation en vue d'une exportation incorporant le bien importé.

➤ **Charge annuelle**

Les charges annuelles représentent la différence entre les résultats nets de l'entreprise et les frais financiers. Elles sont un élément essentiel pour évaluer sa rentabilité et sa performance financière au cours d'une année.

$$\text{Charge Annuelle} = \text{Resultats nets} - \text{Frais financiers}$$

Si la charge annuelle est inférieure à la CAF cela signifie que la charge est à la portée de la CAF.

5. Synthèse et avis analyste

L'analyste décrit les points forts et les points faibles de l'affaire après avoir tout étudié. Cette synthèse lui permet de mieux se positionner et émettre en toute objectivité son avis.

Ces points peuvent varier selon l'affaire, et sont décrits selon :

- La nature du matériel (standard, spécifique).
- Le secteur d'activité.
- L'âge du client.
- L'éloignement géographique.
- Tension de trésorerie.
- Volume d'activité (CA en hausse / baisse).
- Mouvement bancaire (encaissement fort / faible).
- CAF (suffisante / insuffisante).
- Rentabilité (déficiaire / bénéficiaire).
- L'activité du fournisseur (Actif / Inactif).
- Endettement à termes.
- Tendance (en stabilité / instabilité).

Avis de l'analyste

L'analyste établit la fiche d'engagement avec son avis objectif. Cette fiche sera transmise aux paliers décisionnels pour une décision définitive.

Etape 3 : prise de décision

Les informations collectées lors de l'étude des demandes de financement, quel qu'en soit le type, sont synthétisées sur une fiche d'engagement portant l'avis motivé de l'analyste et qui sera par la suite transmise pour décision finale. Cette dernière sera prise selon un pallier décisionnel.

La détermination du pallier décisionnel se fait selon les critères suivants :

- Nature de la demande :
 - Financement leasing (LA, LE, LI, LLD) ;
 - Transfert du contrat ;
 - Rééchelonnement avec ou sans consolidation des impayés.
- Nature du matériel sollicité :
 - Standard ;
 - Spécifique.
- Montant du palier : il existe 03 paliers décisionnels :
 - Palier 1 (Palier Agence) : toute demande de crédit portant l'exposition sur le groupe du client à un montant inférieur à 5 000 000 DA, relative à des dossiers Leasing Auto ou Leasing Equipement Standard est décidée conjointement par le Directeur des engagements ou Analyste Superviseur et le directeur d'Agence. Au cas de divergence d'avis, la décision finale est du ressort du président du Directoire.
 - Palier 2 (Palier Direction Générale) : toute demande de crédit portant l'exposition sur le groupe du client à un montant supérieur ou égal à 5 000 000 DA, relative à des dossiers Leasing Auto ou Leasing Equipement Standard est décidée conjointement par le président du Directoire et le Membre du Directoire. Au cas de divergence d'avis, la décision finale est du ressort du comité de crédit.
 - Palier 3 (Palier Comité) : toute demande de crédit ne répondant pas aux critères des paliers 1 et 2 est du ressort du comité de crédit. Au cas de divergence, la décision la plus restrictive entre les deux avis des membres du comité sera retenue.

2.4 Etude de cas pratique d'un dossier crédit-bail mobilier

Présentation de l'affaire

L'affaire a été créée le 18/03/xxxx sous la forme d'une SARL, par monsieur X et monsieur Y. Y est actionnaire à hauteur de 49% dans le capital de la SARL.

L'entreprise est versée dans le domaine informatique (consulting et location de matériels informatiques), l'affaire exploite un siège de 100 m² en location et compte un effectif de 13 salariés déclarés (Voir annexe 01).

Opportunité d'investissement

Le client sollicite MLA pour le financement d'un Fourgon FIAT TIPO SEDAN CITY pour effectuer les livraisons et transporter la marchandise. Le prix du matériel s'élève à : 2 644 118 DA.

Analyse du dossier

1. Authentification du registre de commerce

Sur le portail officiel de CNRC <https://sidjilcom.cnrc.dz/web/cnrc/accueil> , l'analyste se doit de s'identifier pour pouvoir authentifier le RC du client.

Selon le site CNRC, le RC : 13 B xxxxxxxx du client X a bien été authentifié.

Cependant, la dernière modification était le 29/04/2021 relative au changement de propriété du local, l'analyste avait demandé le dernier statut. Le commercial informe donc, que le changement effectué sur le registre de commerce le 29/04/2021 est dû à une rectification d'une erreur liée au nom du propriétaire du local sur le registre de commerce. À cet effet, aucune modification du statut n'a eu lieu (Voir annexe 02).

2. Calcul du risque client

D'après REIS KYC, le score Lab est de 41% (Risque Moyen), évalué le 24/04/2023. Le client donc, ne figure pas dans la liste de restriction. Autrement dit, il n'est pas black-listé (Voir annexe 02).

3. Consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie

L'autorisation de consultation de la centrale des risques a été remise par le client. Le 28/02/2023, la centrale des risques met en relief un crédit de trésorerie d'un encours de 2 000 000 DA (Voir annexe 03).

4. Vérification des documents

Tous les documents ont été fournis par le client X et vérifiés par l'analyste.

▪ Documents juridiques

- L'inscription au registre de commerce de l'affaire O/N : Oui
- L'existence de l'activité réellement exercée par le client dans les articles du registre O/N : Oui
- L'adresse du siège mentionnée sur le RC est bien celle constatée lors de la visite faite par le commercial chargé du dossier O/N : Oui
- Identification de NIF auprès du ministère des finances à travers la plateforme en ligne O/N : Oui

Sur le site officiel <https://www.mf.gov.dz/> , accéder à E-SERVICE, puis authentifier le NIF. La raison sociale ou le nom et prénom seront donc affichés.

- La validité de la pièce d'identité O/N : Oui

▪ Documents commerciaux

La facture Proforma de l'affaire O/N : Oui

- Entête du fournisseur avec nom et adresse O/N : Oui
- Désigner le bénéficiaire par MLA PC/client O/N : Oui
- Date et N° de la proforma O/N : Oui
- Désignation et quantité du matériel O/N : Oui
- Le prix du matériel détaillé en HT et TTC O/N : Oui
- La date de validité de l'offre O/N : Oui

L'état du parc roulant et des équipements actuellement en exploitation

- Cartes grises pour le matériel roulant O/N : Oui
- Factures d'achat des machines O/N : Oui
- Rapport d'expertise O/N : Oui

Le bail de location

- La concordance entre l'adresse mentionnée sur les factures et celles figurant sur le registre de commerce ou les statuts O/N : Oui
- La validité du bail de location O/N : Oui
- L'existence d'un numéro de téléphone fixe O/N : Non
- **Formulaires MLA**
 - La demande de financement
 - L'adresse du siège mentionnée sur la demande avec celle figurant sur le registre de commerce et statuts O/N : Oui
 - Le client a bien renseigné l'objet de financement O/N : Oui
 - Le client a bien apposé son cachet et sa signature sur la demande O/N : Oui
 - La fiche patrimoine
 - L'exactitude des informations fournies par le client avec les justificatifs présentés O/N : Oui
 - Le cachet et la signature du client O/N : Oui
 - L'autorisation de consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie
 - L'exactitude des informations saisies par le client O/N : Oui
 - Le cachet et la signature du client O/N : Oui
 - Le document KYC
 - L'exactitude des informations fournies par le client O/N : Oui
 - Le cachet et la signature du client ont été apposés O/N : Oui
- **Documents financiers**
 - RIB disponible O/N : Oui
 - G50 de l'année en cours disponible O/N : Oui
 - Extrait de rôles + mise à jour CNAS apurés disponibles O/N : Oui
 - Etats disponibles O/N : Oui

Tableau II.1 : Bilan fiscal et analyse financière de l'entreprise

Bilan fiscal	Provisoire				Provisoire		
	2022	2021	2020		2022	2021	2020
Nombre de mois	12	12	12	Fonds propres :	9 894	9 045	8 101
Immobilisations :	2 083	2 414	4 782	Endettement à terme:	0	0	364
Stocks :	300	300	300	Fournisseurs :	-478	5 737	6 280
Stocks : en mois de CA	0	0	0	Fourns. : en mois de CA	0	2	3
Clients :	24 515	31 923	15 929	Autres passifs courants :	18 235	21 953	14 647
Clients : en mois de CA	8	10	7	Concours bancaires	1 364	2 097	0
Autres actifs courants :	1 336	2 023	2 217	Total bilan	29 015	38 831	29 395
Liquidité et équivalent :	781	2 171	6 167				
CA bilantiel	36 864	36 890	28 661	Frais financiers	524	458	575
Marge commerciale : %	81	87	79	Ratio de liquidité	146	123	87
Dotations aux amortissements	470	2 523	860	Capacité d'autof./CA : (%)	3	11	3
Résultat d'exploitation	1 272	1 931	547	Frais financiers / CA : (%)	1	1	2
RBE :	1 742	4 454	1 407	Endet.Fin./Fonds propres	14	23	4
Résultat net bilanciel	762	944	424	FP/Total bilan (%)	34	23	28
Cap. d'autofinancement	1 218	3 996	832	FR :	7 811	6 631	3 683
Chiffre d'affaires annoncé :	36 864	36 890	28 661	BFR :	8 394	6 556	-2 481
Résultats nets annoncé :	760	943	421	Trésorerie :	-583	75	6 164

Source : Document interne de MLA.

- Relevés bancaires de l'affaire disponibles O/N : Oui (Voir annexe 05).

5. Analyse de l'historique du client chez MLA

Le client X est un ancien client, il est nécessaire de consulter son parcours et la qualité des paiements chez MLA (Voire l'annexe 07).

6. Analyse des états financiers

a. Analyse financière

- Volume d'activité en hausse de 29% entre 2020 et 2021, passant d'un CA de 28 661 KDA en 2020 à 36 890 KDA en 2021.
- La tendance 2022 annonce selon la situation comptable arrêté au 31/12/2022, un CA de 36 864 KDA, soit en stabilité comparativement à 2021.
- La rentabilité est de 3%. En effet l'affaire a enregistré un bénéfice de 943 KDA face à 421 KDA en 2020 ; la situation comptable annonce un bénéfice de 760 KDA pour une rentabilité de 2% en 2022.

$$RNC_{2021} = \frac{RN \text{ bilanciel} = 943}{CA \text{ bilanciel} = 36890} * 100 = 3\%$$

$$RNC_{2022} = \frac{RN \text{ bilanciel} = 760}{CA \text{ bilanciel} = 36864} * 100 = 2\%$$

- La structure financière est équilibrée par les fonds propres qui représente une solvabilité de 23%, pour une capitalisation 3 000 KDA présentant un fonds de roulement positif de 65 jours de CA.

$$FR \text{ en jours} = \frac{FR = 6631}{CA = 36890} * 360 \approx 65 \text{ j}$$

- A court terme nous ne constatons des besoins d'exploitation de l'ordre de 64 jours de CA, causé par l'importance des créances clients qui représente une rotation alarmante de 10 mois de CA, selon le commercial il s'agit principalement des hôtels qui leur accorde des délais rallonger, les clients mettent des avances et complètent le paiement après la fin de la prestation, ceci n'ayant pas impacté la trésorerie nette qui est créditrice à la clôture de l'exercice 2021 avec 1 jour de CA.

$$BFR \text{ en jours} = \frac{BFR = 6556}{CA = 36890} * 360 \approx 64 \text{ j}$$

$$TN \text{ en jours} = \frac{TN = 75}{CA = 36890} * 360 \approx 1 \text{ j}$$

- L'affaire ne détient aucun engagement à terme.
- Nous constatons également un recours aux concours bancaires lors de l'exercice 2021 transcrit pour une valeur de 2 097 KDA et qui est relatif selon le commercial à un découvert auprès de la CPA.
- Les autres dettes sont de 17 257 KDA, et qui représente selon le commercial majoritairement le compte courant des associés alors que le reste sont des avances clients.

- La charge annuelle est estimée à 1 032 KDA, soit largement à la portée de la CAF 2021 qui est de 3 996 KDA.

b. Analyse de la situation bancaire

Encaissements réguliers, totalisant sur une période de cinq mois des encaissements de 36 439 KDA pour une moyenne mensuelle de 7 288 KDA. Présentant également un solde créditeur en fin de période.

c. Appréciation profile paiement

Bon profil de paiement, rien à signaler.

7. Synthèse et avis de l'analyste

Points forts

- ✓ Ancienneté ;
- ✓ Demande de matériel standard ;
- ✓ CA en hausse ;
- ✓ Tendance 2022 en stabilité ;
- ✓ Encaissements réguliers ;
- ✓ Bon profil payeur ;
- ✓ CAF suffisante.

Points faibles

- ✓ Lenteur du recouvrement des créances clients.

Avis et décision

Date de création du dossier d'étude : 30/04/2023

Nom Analyste : analyste **date avis :** 30/04/2023 **avis :** Avis Favorable

Observation analyste : Considérant les points positifs indiqués par la synthèse de l'analyse d'une part, et qu'il s'agit d'un client MLA avec un bon profil de paiement d'autre part, en tenant compte également de la nature standard du matériel. Nous sommes d'avis favorable.

Nom Chef d'agence : // **date avis :** // **avis :** //

Observation Chef d'agence : //

Nom Responsable engagement : // **date avis :** // **avis :** //

Observation Responsable engagement : //

CONDITIONS FINANCIERES :**Montant financé :** 2 644 118 DA**Avance au fournisseur :** 0 DA**Valeur des biens financés :** 2 644 118 DA**Taux (en %) :** 11.66**Durée :** (en mois) 36**Périodicité :** Mensuelle**VR =** 1 DA**1er loyer majoré :** 629 300 DA TTC 20%**TVA :** non renseignée**Loyer courant :** 85 187 DA TTC**Garanties**

Garantie	Description	Garant	Montant de la Garantie
Caution solidaire			3 610 836,77

8. Décision définitive**Palier agence :** Montant de l'affaire inférieur à 5 000 000 DA**Avis du responsable d'agence :** Demande à la portée de l'affaire, avis favorable.**Avis du responsable des engagements :** Demande à la portée de l'affaire, avis favorable.**Décision :** Avis favorable

Section 3. Evaluation du risque de l'affaire

Jusqu'ici, nous avons ignoré volontairement le problème d'incertitude posé par l'incertitude qui s'attache à toute prévision économique.

La décision d'investir est soumise au phénomène d'incertitude, c'est pour cette raison que nous allons évaluer le risque de l'affaire en se basant sur les prévisions financières de l'entreprise.

Pour ce faire, nous allons utiliser les données historiques de l'entreprise afin d'établir le prévisionnel financier.

Les données nécessaires pour notre étude sont présentées dans le tableau suivant :

Tableau II.2 : Données historiques de l'entreprise

	Chiffre d'affaires	Résultats nets	Unité : KDA Dotations aux amortissements
2020	28 661	420	860
2021	36 890	943	2 523
2022	36 864	760	470

Source : documents internes de l'entreprise

3.1. Etablissement du prévisionnel financier

3.1.1. Calcul des chiffres d'affaires prévisionnels

En utilisant la régression linéaire des moindres carrés, nous allons estimer la relation linéaire entre la variable dépendante CA (chiffres d'affaires) et la variable explicative N (les années). Cela permet de trouver la meilleure régression qui minimise la somme des carrés des écarts entre les valeurs historiques et les valeurs prédites.

Afin de calculer les chiffres d'affaires prévisionnels, on procède comme tel :

Etape 1 : La première étape consiste à collecter les données nécessaires pour la régression linéaire. Cela implique de rassembler les observations de la variable dépendante (CA) et de la variable explicative (N).

Tableau II.3 : Chiffres d'affaires de l'entreprise

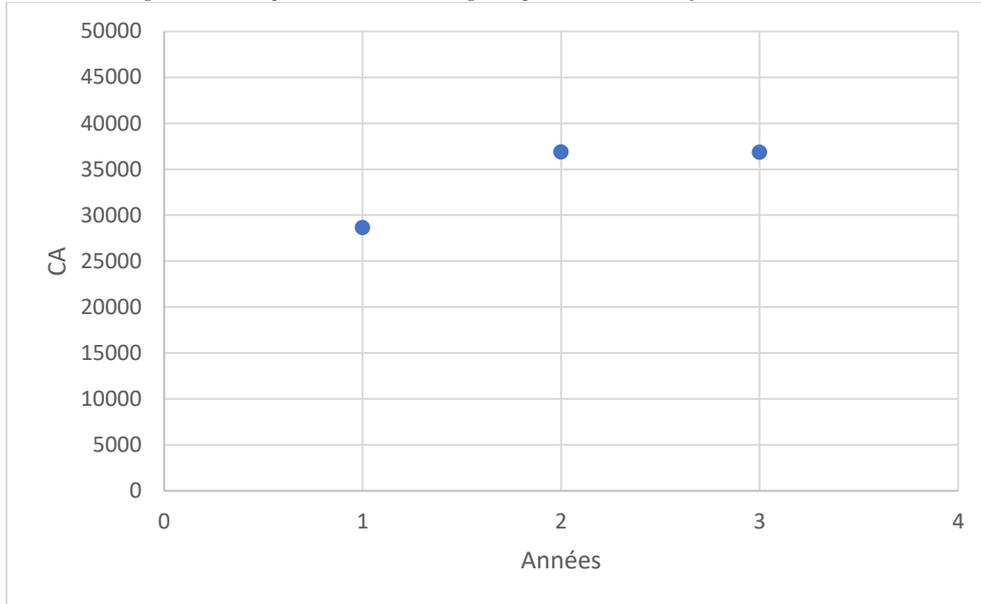
	Unité : KDA		
Années	1	2	3
CA	28 661	36 890	36 864

Source : documents interne de l'entreprise

Etape 2 : Visualiser les données à l'aide de graphiques tels que des nuages de points pour identifier toute relation linéaire apparente entre les chiffres d'affaires et les années.

Lorsque ces points sont sensiblement alignés, on peut construire une droite passant « au plus près de ces points ». On dit alors que cette droite réalise un ajustement affine du nuage de points.

Figure II.2 : Représentation du nuage de points des CA en fonction des années



Source : réalisé par nos soins à partir des données historiques de l'entreprise

Observation : les points semblent suivre une relation linéaire, un ajustement affine (régression linéaire) peut être effectué pour trouver l'équation de la droite qui représente au mieux la relation entre chiffres d'affaires et les années.

Etape 3 : calcul de la droite de régression.

Tableau II.4 : Calcul des chiffres d'affaires prévisionnels par la régression linéaire

Années (x_i)	CA (y_i)	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})$	$(x_i - \bar{x})^2$
1	28 661	-1	$-\frac{16432}{3}$	$\frac{16432}{3}$	1
2	36 890	0	$\frac{8255}{3}$	0	0
3	36 864	1	$\frac{8177}{3}$	$\frac{8177}{3}$	1
Total	6	102 415	0	0	8 203
Moyenne (\bar{x}), (\bar{y})	2	$\frac{102\,415}{3}$			

Source : réalisé par nos soins à partir des données de l'entreprise

D'où, (\bar{x}), (\bar{y}) : la somme de x_i et y_i sur le nombre de valeurs, soit 3 valeurs.

- **Calcul de 'a' :**

$$a = \frac{\sum_{i=1}^3 (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2} = \frac{8\,203}{2} = 4\,101,5$$

- **Calcul de 'b' :**

$$b = \bar{y} - a\bar{x} = \frac{102\,415}{3} - 4\,101,5 \times 2 \approx 25\,935,3$$

- **La droite de régression :**

$$y = 4101,5x + 25935,3$$

Nous pouvons donc prévoir les chiffres d'affaires à venir par la formule de droite de régression trouvée :

$$CA = 4101,5 \times N + 25935,3$$

Remarque : Il est important de noter que pour effectuer les prévisions des cinq années à venir, il faut remplacer la variable explicative 'x' par {4,5,6,7,8}.

Les chiffres d'affaires prévisionnels sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau II.5 : Chiffres d'affaires prévisionnels

						Unité : KDA
Années	4	5	6	7	8	
CA Prévisionnels	42 341,3	46 442,8	50 544,3	54 645,8	58 747,3	

Source : réalisé par nos à partir des calculs effectués

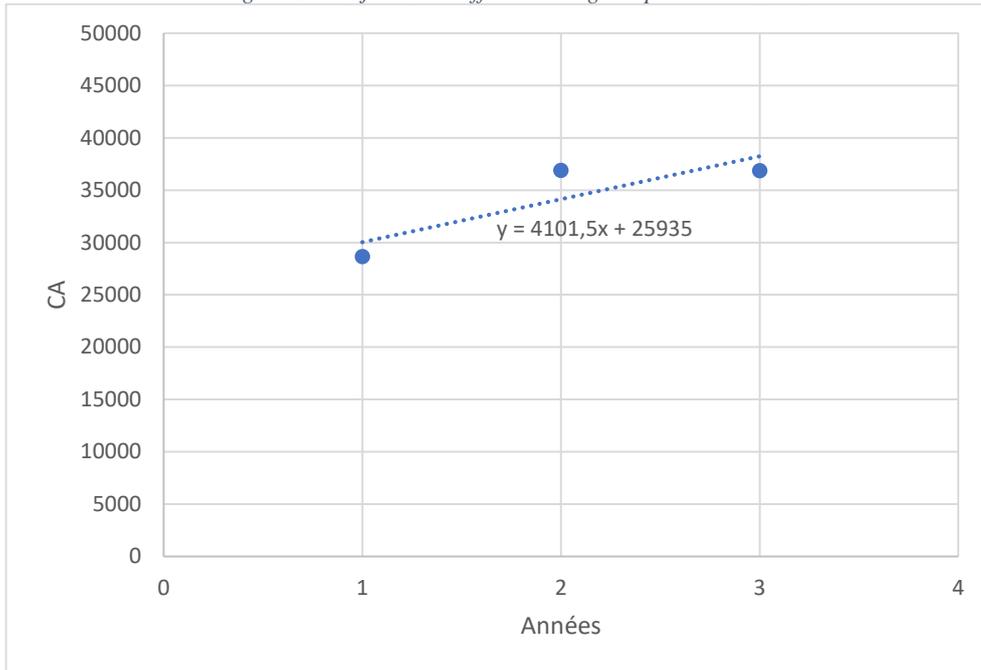
Étape 4 : calcul du coefficient de corrélation pour savoir si un ajustement affine est envisageable. Plus il est proche de {-1, 1}, plus l'ajustement affine est pertinent.

$$r = \frac{\sigma_{xy}}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2} \times \sqrt{\sum (y - \bar{y})^2}} = \frac{8203}{\sqrt{2} \times 6\,708,3} = 0,9$$

Interprétation : le coefficient de corrélation $r = 0,9$, il est proche de 1. Cela indique que la relation linéaire entre les variables est forte signifie que les deux variables évoluent dans le même sens. Également, plus il est proche de 1 plus l'ajustement affine est pertinent.

La figure ci-dessous illustre la droite de régression affine obtenue à partir des données du nuage de points. Les points semblent s'aligner approximativement le long de la droite de régression.

Figure II.3 : Ajustement affine du nuage de points de CA et N



Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

3.1.2. Calcul des résultats Nets prévisionnels

Pour calculer les résultats nets prévisionnels, nous allons utiliser les chiffres d'affaires comme variable explicative. En effet, En utilisant le chiffre d'affaires comme variable explicative, on peut construire des modèles de prévisions financières plus précis. En se basant sur les tendances historiques du chiffre d'affaires et en analysant son impact sur les résultats nets, il devient possible de faire des projections plus fiables sur la performance financière futur de l'entreprise.

La méthode des moindres carrés est utilisée pour estimer l'impact du chiffre d'affaires sur les résultats nets et fournir des prévisions des résultats nets en fonction du chiffre d'affaires.

Dans le cadre de la régression linéaire, on suppose que la relation entre le chiffre d'affaires et le résultat net peut être approximée par une relation linéaire de la forme :

$$\text{Résultat net} = \text{Coefficient} * \text{Chiffre d'affaires} + \text{Terme d'erreur}$$

Le coefficient dans cette équation représente la sensibilité du résultat net aux variations du chiffre d'affaires. Une valeur positive du coefficient indique que les résultats nets augmentent avec le chiffre d'affaires, tandis qu'une valeur négative indique une relation inverse. Le terme d'erreur capture les variations non expliquées par le modèle et représente l'effet de tous les autres facteurs qui influencent les résultats nets mais qui ne sont pas inclus dans le modèle.

Pour procéder au calcul, nous allons utiliser les mêmes étapes de calcul des chiffres d'affaires prévisionnels :

Etape 1 : collecter les données et définir les chiffres d'affaires comme variable explicative et les résultats nets comme variable dépendante.

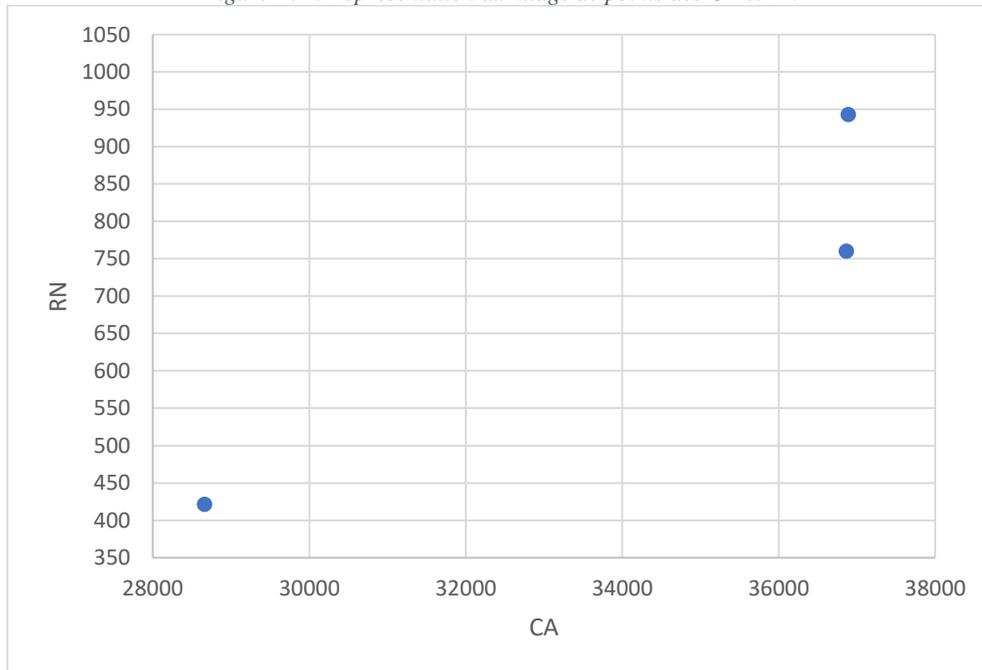
Tableau II.6 : Résultats nets de l'entreprise

	Unité KDA		
Années	1	2	3
CA	28 661	36 890	36 864
RN	421	943	760

Source : document interne de l'entreprise

Etape 2 : tracer et visualiser le nuage de points correspondant aux deux variables CA et RN.

Figure II.4 : Représentation du nuage de points des CA et RN



Source : réalisé par nos soins à partir des documents interne de l'entreprise

Observation : les points du nuage semblent suivre une relation linéaire entre le chiffre d'affaires et les résultats nets. Une régression linéaire peut être effectuée.

Etape 3 : calcul de la droite de régression, pour pouvoir calculer les résultats nets prévisionnels à l'aide des chiffres d'affaires prévisionnels.

Tableau II.7: Calcul des résultats nets prévisionnels par la régression linéaire

CA (x _i)	RN (y _i)	x _i - \bar{x}	y _i - \bar{y}	(x _i - \bar{x}) (y _i - \bar{y})	(x _i - \bar{x}) ²
28 661	421	$-\frac{16432}{3}$	- 287	$\frac{4715984}{3}$	$\frac{270010624}{9}$
36 890	943	$\frac{8255}{3}$	235	$\frac{1939925}{3}$	$\frac{68145025}{9}$

	36 864	760	$\frac{8177}{3}$	52	$\frac{425204}{3}$	$\frac{66863329}{9}$
Total	102 415	2 124	0	0	2 360 371	$\frac{135006326}{3}$
Moyenne (\bar{x}), (\bar{y})	$\frac{102 415}{3}$	708				

Source : réalisé par nos soins à partir des données de l'entreprise

D'où, (\bar{x}), (\bar{y}) : la somme de x_i et y_i sur le nombre de valeurs, soit 3 valeurs.

- Calcul de 'a' :

$$a = \frac{\sum_{i=1}^3 (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum (x_i - \bar{x})^2} = \frac{544701}{10385102} = 0,1$$

- Calcul de 'b' :

$$b = \bar{y} - a\bar{x} = 708 - \frac{544701}{10385102} \times \frac{102 415}{3} \approx -1 082,6$$

- La droite de régression :

$$y = 0,1x - 1 082,6$$

Nous pouvons donc prévoir les chiffres d'affaires à venir par la formule de droite de régression trouvée :

$$RN = 0,1 \times CA - 1 082,6$$

Remarque : Il est important de noter que pour effectuer les prévisions des cinq années à venir, il faut remplacer la variable explicative 'x' par les chiffres d'affaires prévisionnels calculés précédemment.

Les résultats nets prévisionnels sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau II.8 : Résultats nets prévisionnels

	Unité : KDA				
Années	4	5	6	7	8
Résultats nets Prévisionnels	3 151,5	3 561,7	3 971,8	4 382	4 792,1

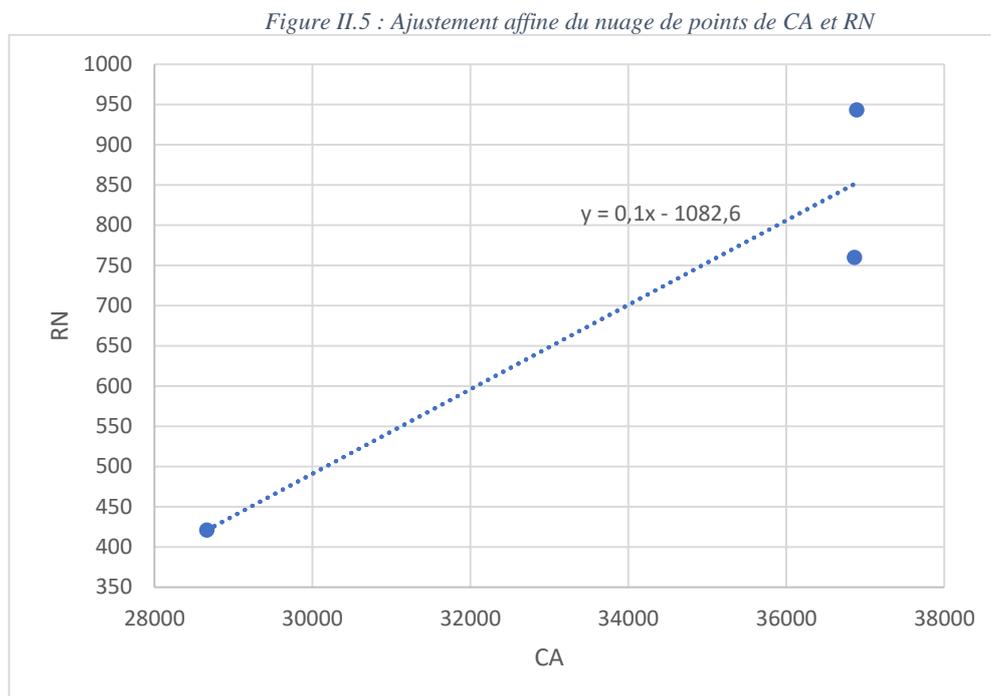
Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

Etape 4 : calcul du coefficient de corrélation.

$$r = \frac{\sigma_{xy}}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{\sum (x - \bar{x})(y - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x - \bar{x})^2} \times \sqrt{\sum (y - \bar{y})^2}} = \frac{2 360 371}{\sqrt{45 002 108,7} \times \sqrt{140298}} = 0,9$$

Interprétation : le coefficient de corrélation $r = 0,9$, il est proche de 1. Cela indique que la relation linéaire entre les variables est forte signifie que les deux variables évoluent dans le même sens. Également, plus il est proche de 1 plus l'ajustement affine est pertinent.

La figure ci-dessous illustre la droite de régression affine obtenue à partir des données du nuage de points. Les points semblent s'aligner le long de la droite de régression.



Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

3.1.3. Calcul des Cash-flows prévisionnels

Les Cash-flows ou flux de trésorerie sont calculés à partir des résultats nets prévisionnels et les dotations aux amortissements.

$$\text{Cashflows} = \text{Résultats nets} + \text{Dotations aux amortissements}$$

Dans ce qui suit, nous allons supposer que les immobilisations resteront inchangées pendant les cinq années, à savoir « 470 000 DA ». Par voie de conséquences, les dotations resteront fixes sur la même période.

En utilisant cette hypothèse, nous pouvons calculer les flux de trésorerie en ajoutant les dotations aux amortissements au résultat net de chaque année pour obtenir le flux de trésorerie net. Cela permet de tenir compte de l'aspect non monétaire des dotations aux amortissements et d'obtenir une mesure plus proche des flux de trésorerie réels générés par l'entreprise.

Les Cash-flows sont présentés dans le tableau ci-après :

Tableau II.9 : Cash-flows prévisionnels

	Unité : KDA				
Années	1	2	3	4	5
Résultats nets Prévisionnels	3 151,5	3 561,7	3 971,8	4 382	4 792,1
Dotations aux amortissements	470	470	470	470	470

Cash-flows	3 621,5	4 031,7	4 441,8	4 852	5 262,1
------------	---------	---------	---------	-------	---------

Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

3.2. Critères d'évaluation du risque de l'affaire en avenir certain

a. Calcul de la valeur actuelle nette 'VAN'

Nous allons comparer le montant investi $I_0 = 2\,644\,118$ DA avec la valeur des Cash-flows prévisionnels au moment d'investir. Avec un taux d'actualisation $i = 11,66\%$.

Les Cash-flows actualisés au taux d'actualisation de 11,66% sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau II.10 : Cash-flows actualisés pour le calcul de la VAN

	Unité : KDA				
Années	1	2	3	4	5
Cash-flows	3 621,5	4 031,7	4 441,8	4 852	5 262,1
Coefficient d'actualisation	$(1,1166)^{-1}$	$(1,1166)^{-2}$	$(1,1166)^{-3}$	$(1,1166)^{-4}$	$(1,1166)^{-5}$
CF Actualisés	3 243,3	3 233,6	3 190,6	3 121,3	3 031,6
CFA cumulés	3 243,3	6 476,9	9 667,5	12 788,8	15 820,4

Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

$$VAN = \sum_{t=1}^5 CF_t (1+i)^t - I_0 = 15\,820\,400 - 2\,644\,118 = 13\,176\,282 \text{ DA}$$

Interprétation : la VAN est positive, indique que le projet financé par le crédit-bail est potentiellement rentable.

Cela signifie que les flux de trésorerie actualisés générés par le crédit-bail sont supérieurs aux paiements de location associés au crédit-bail. Cela implique que l'affaire est susceptible de générer un surplus financier, ce qui est généralement considéré comme une indication de rentabilité.

b. Calcul du taux de rendement interne 'TRI'

$$VAN = \sum_{t=1}^5 CF_t (1+i)^t - I_0 = 0$$

Tableau II.11 : Cash-flows actualisés pour le calcul du TRI

	Unité : KDA				
Années	1	2	3	4	5

Cash-flows	3 621,5	4 031,7	4 441,8	4 852	5 262,1
Coefficient d'actualisation 140 %	$(1 + 1.4)^{-1}$	$(1 + 1.4)^{-2}$	$(1 + 1.4)^{-3}$	$(1 + 1.4)^{-4}$	$(1 + 1.4)^{-5}$
Cash-flows actualisés	1 509	699,9	321,3	146,2	66,1
Coefficient d'actualisation 150%	$(1 + 1.5)^{-1}$	$(1 + 1.5)^{-2}$	$(1 + 1.5)^{-3}$	$(1 + 1.5)^{-4}$	$(1 + 1.5)^{-5}$
Cash-flows actualisés	1 448,6	645,1	284,3	124,2	53,9

Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

$$VAN_{140\%} = 2\,742\,500 - 2\,644\,118 = 98\,382$$

$$VAN_{150\%} = 2\,556\,100 - 2\,644\,118 = -88\,018$$

$$140\% \rightarrow 98\,382$$

$$r\% \rightarrow 0$$

$$150\% \rightarrow -88\,018$$

$$10\% \rightarrow -186\,400$$

$$(150 - r)\% \rightarrow -88\,018$$

$$(150 - r)\% \rightarrow \frac{-88\,018}{-186\,400} \times 10\%$$

$$r = 1,495$$

$$TRI = 149,5\%$$

Interprétation : le taux de rendement interne est de 149,5 %, signifie que l'affaire est estimée pour générer un rendement très élevé. Cela suggère un niveau de rentabilité significatif pour le projet de crédit-bail.

3.3. Critères d'évaluation du risque de l'affaire en avenir incertain

L'évaluation du risque dans un avenir incertain, est un processus qui vise à estimer la valeur ou les performances d'un projet, d'un investissement ou d'une décision dans des conditions où les résultats futurs sont incertains ou difficiles à prévoir. Cette approche reconnaît

que l'avenir est sujet à des facteurs imprévisibles tels que les fluctuations économiques, les changements réglementaires, les événements politiques, les variations des taux de change, etc.

Comme mentionné précédemment, l'analyse de scénarios implique la création de différents scénarios possibles en modifiant les facteurs clés. Chaque scénario représente une combinaison spécifique d'événements futurs probables. L'objectif est d'évaluer les résultats financiers dans chaque scénario et de comprendre les risques et les opportunités associés.

Afin d'évaluer le risque de l'affaire, nous avons proposé trois scénarios :

Scénario 1 : Risque économique et politique : L'avenir économique et politique est incertain et peut avoir un impact sur la demande de matériel informatique. Dans un contexte économique défavorable, la demande de matériel informatique peut diminuer, ce qui peut affecter les revenus générés par l'utilisation du fourgon. Si l'activité commerciale du locataire est affectée, cela peut rendre le remboursement du crédit-bail plus difficile.

Scénario 2 : Risque technologique : Le secteur de la technologie est en constante évolution, et de nouveaux développements peuvent rendre rapidement obsolètes les équipements informatiques, y compris le matériel transporté par le fourgon. Si le matériel devient obsolète avant la fin du contrat de crédit-bail, cela peut réduire sa valeur de revente et potentiellement créer un déséquilibre entre la valeur du matériel et les paiements de crédit-bail restants.

Scénario 3 : Risque opérationnel : Le fourgon est utilisé pour transporter du matériel informatique, ce qui implique des risques opérationnels tels que les dommages ou la perte du matériel pendant le transport. Des accidents, des vols ou des sinistres peuvent survenir, ce qui peut entraîner des pertes financières importantes pour le locataire et potentiellement affecter sa capacité à honorer les paiements du crédit-bail.

Le chiffre d'affaires a un impact direct sur les résultats nets. Une augmentation du chiffre d'affaires peut conduire à une augmentation des résultats nets, tandis qu'une diminution du chiffre d'affaires peut entraîner une diminution des résultats nets.

Nous avons estimé une diminution de 80% pour le scénario 1, 60% pour le scénario 2, et 45% pour le scénario 3, correspondant respectivement à des probabilités de réalisation des scénarios de 0,44, 0,32 et 0,24 :

Tableau II.12 : Probabilités de réalisation des scénarios

	Type de risque	Pourcentages de diminution	Probabilités
Scénario 1	Risque économique et politique	80 % = 0,8	$P1 = 0,8/1,85 = 0,44$
Scénario 2	Risque technologique	60 % = 0,6	$P2 = 0,6/1,85 = 0,32$
Scénario 3	Risque opérationnel	45 % = 0,45	$P3 = 0,45/1,85 = 0,24$

	Total = 1,85	$\sum P_t = 1$
--	--------------	----------------

Source : réalisé par nos soins à partir de nos estimations

a. Calcul des Cash-flows des scénarios

▪ Scénario 1

Dans ce cas, les chiffres d'affaires seront diminués de 80% pour chaque année, tandis que les dotations aux amortissements resteront fixes à 470.

Nous allons utiliser l'équation de la droite de régression pour calculer les nouveaux résultats nets correspondants à la diminution de 80% des chiffres d'affaires. Il suffit de remplacer la nouvelle valeur des chiffres d'affaires dans l'équation et calculez les résultats nets correspondants.

$$RN = 0,1 \times CA - 1\,082,6$$

Tableau II.13 : Cash-flows du premier scénario

	Unité : KDA				
Années	1	2	3	4	5
CA	42 341,3	46 442,8	50 544,3	54 645,8	58 747,3
CA scénario 1	33 873	37 154,2	40 435,4	43 716,6	46 997,8
RN scénario 1	2 304,7	2 632,8	2 960,9	3 289,1	3 617,2
Dotations aux amortissements	470	470	470	470	470
CF Scénario 1	2774,7	3102,8	3430,9	3759,1	4087,2

Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

▪ Scénario 2

Selon le deuxième scénario, les chiffres d'affaires seront diminués de 60% pour chaque année.

Les Cash-flows du deuxième scénario sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau II.14 : Cash-flows du deuxième scénario

	Unité : KDA				
Années	1	2	3	4	5
CA	42 341,3	46 442,8	50 544,3	54 645,8	58 747,3
CA scénario 2	25 404,8	27 865,7	30 326,6	32 787,5	35 248,4
RN scénario 2	1 457,9	1 704	1 950,1	2 196,2	2 442,2

Dotations aux amortissements	470	470	470	470	470
CF Scénario 2	1 927,9	2 174	2 420,1	2 666,2	2 912,2

Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

■ Scénario 3

Pour le troisième scénario, les chiffres d'affaires seront diminués de 45% pour chaque année.

Tableau II.15 : Cash-flows du troisième scénario

					Unité : KDA
Années	1	2	3	4	5
CA	42 341,3	46 442,8	50 544,3	54 645,8	58 747,3
CA scénario 3	19 053,6	20 899,3	22 745	24 590,6	26 436,3
RN scénario 3	822,8	1 007,3	1 191,9	1 376,5	1 561
Dotations aux amortissements	470	470	470	470	470
CF Scénario 3	1 292,8	1 477,3	1 661,9	1 846,5	2 031

Source : Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

b. Calcul de l'espérance de la VAN

Nous allons calculer l'espérance mathématique des Cash-Flows prévisionnels au moment d'investir. Avec un taux d'actualisation $i = 11,66\%$.

L'espérance mathématique des Cash-flows actualisés $E(CF_t)$, se calcule par la formule suivante :

$$E(CF_t) = \sum_{1}^3 P_t \times CF_t$$

Tableau II.16 : Espérance de la VAN

					Unité : KDA
	E(CF1)	E(CF2)	E(CF3)	E(CF4)	E(CF5)
CF Scénario 1	2774,7	3102,8	3430,9	3759,1	4087,2
P1	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44
CF Scénario 2	1 927,9	2 174	2 420,1	2 666,2	2 912,2
P2	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32

CF Scénario 3	1 292,8	1 477,3	1 661,9	1 846,5	2 031
P3	0,24	0,24	0,24	0,24	0,24
E(CFt)	2 148,1	2 415,5	2 682,9	2 950,3	3 217,8
Coefficient d'actualisation	$(1,1166)^{-1}$	$(1,1166)^{-2}$	$(1,1166)^{-3}$	$(1,1166)^{-4}$	$(1,1166)^{-5}$
E(CFt) actualisés	1 923,8	1 937,4	1 927,1	1 897,9	1 853,8

Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

$$E(VAN) = \sum E(CF_t) \text{Actualisé} - I_0 = 9\,540\,000 - 2\,644\,118 = 6\,895\,882 \text{ DA} > 0$$

Interprétation : l'espérance de la VAN est positive, ce qui signifie que le projet financé par le crédit-bail est rentable.

Cela indique que les flux de trésorerie actualisés générés par le crédit-bail, dépassent les paiements de location associés au crédit-bail. Cela implique que l'entreprise peut bénéficier d'une rentabilité nette positive en utilisant le fourgon loué.

c. Calcul de la variance et l'écart type de la VAN

▪ Variance VAR(VAN)

Pour trouver la variance de la VAN, nous allons calculer la variance d'espérance des Cash-flows prévisionnels au moment d'investir, par la formule suivante :

$$\sigma^2(CF_t) = E(CF_t^2) - E^2(CF_t)$$

Les résultats de calcul de la variance actualisée sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau II.17 : Variance de la VAN

	E(CF1)	E(CF2)	E(CF3)	E(CF4)	E(CF5)
CF Scénario 1	2 774,7	3 102,8	3 430,9	3 759	4 087,1
P1	0,44	0,44	0,44	0,44	0,44
CF Scénario 2	1 927,9	2 173,9	2 420	2 666,1	2 912,2
P2	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32
CF Scénario 3	1 292,8	1 477,3	1 661,9	1 846,5	2 031
P3	0,24	0,24	0,24	0,24	0,24
E(CFt)	2 148,1	2 415,5	2 682,9	2 950,3	3 217,8
E²(CF_t)	4 614 333,6	5 834 640,3	7 197 952,4	8 704 270,1	10 354 236,8

Unité : KDA

$E(CF_t^2)$	4 978 037,6	6 272 090,7	7 716 179,7	9 310 119,1	11 053 811,5
$\sigma^2(CF_t)$	363 704	437 450,4	518 227,3	605 849	699 574,7
$\frac{\sigma^2(CF_t)}{(1+i)^{2t}}$	291 711	281 409,2	267 383,5	250 716,8	232 197,7

Source : réalisé par nos soins à partir des calculs effectués

La formule utilisée pour calculer la variance de la VAN se présente comme suit :

$$VAR(VAN) = \sigma^2(VAN) = \sum_{t=1}^5 \frac{\sigma^2(CF_t)}{(1+i)^{2t}}$$

Avec :

$$\begin{aligned} VAR(VAN) &= 291\,711 + 281\,409,2 + 267\,383,5 + 250\,716,8 + 232\,197,7 \\ &= 1\,323\,418,2 \text{ KDA} > 0 \end{aligned}$$

Interprétation : La variance de la VAN est interprétée comme une mesure de la dispersion des résultats attendus d'un projet financé. Une variance élevée indique que les résultats attendus sont plus dispersés, ce qui implique un niveau de risque plus élevé associé au projet.

Cela signifie que les flux de trésorerie actualisés générés par le crédit-bail peuvent varier considérablement par rapport aux estimations initiales, ce qui peut entraîner des résultats plus incertains.

▪ **Ecart type σ (VAN)**

$$\sigma(VAN) = \sqrt{VAR(VAN)}$$

$$\sigma(VAN) = 1\,150,4 \text{ KDA} = 1\,150\,400 \text{ DA}$$

Interprétation : l'écart type de la VAN élevée indique un niveau de risque plus élevé associé au projet.

▪ **Intervalle de risque $E(VAN) \pm \sigma(VAN)$**

Dans le cas d'un avenir incertain, il est possible de calculer l'intervalle de risque pour l'espérance et la variance de la valeur actuelle nette (VAN). L'intervalle de risque fournit une plage de valeurs dans laquelle on s'attend à ce que se situe la VAN avec un certain niveau de confiance.

L'intervalle de risque se calcul comme suit :

$$\begin{aligned} &[E(VAN) - \sigma(VAN) ; E(VAN) + \sigma(VAN)] \\ &[6\,895\,882 - 1\,150\,400 ; 6\,895\,882 + 1\,150\,400] \\ &I = [5\,745\,482 ; 8\,046\,282] \\ &MIN\,VAN = 5\,745\,482 \text{ DA} \end{aligned}$$

$$\text{MAX VAN} = 8\,046\,282 \text{ DA}$$

Interprétation : L'intervalle de risque est souvent exprimé avec un niveau de confiance, qui représente la probabilité que la VAN se situe à l'intérieur. Dans notre cas, nous avons un écart type de la VAN : σ (VAN) égale à 1 150 400 DA.

Cela implique que le projet va réaliser une VAN moyenne qui ne pourra descendre en dessous de 5 745 482 DA, ni remonter au-dessus de 8 046 282 DA.

CONCLUSION

Dans notre cas pratique, nous avons traité un dossier de crédit-bail au niveau de MLA. Nous avons analysé l'affaire en suivant la procédure de MLA, soit effectuer un exam des états financiers et l'analyse des ratios de l'affaire.

Afin d'intensifier et renforcer l'analyse, nous avons évalué son risque en utilisant les critères d'évaluation dans un avenir certain et incertain.

Cela nous a permis de parvenir à une conclusion :

L'analyse financière approfondie et l'évaluation du risque effectuées pour l'affaire d'acquisition d'un fourgon par le crédit-bail ont démontré que l'investissement est rentable. En tenant compte des flux de trésorerie prévus, des coûts, des taux de rendement attendus et des incertitudes futures, les résultats ont indiqué que l'affaire présentait un potentiel de génération de bénéfices solides.

Cette évaluation approfondie a permis de prendre en compte les différents scénarios possibles et de quantifier les risques associés.

Par conséquent, sur la base des données disponibles et des analyses effectuées, il est recommandé de poursuivre l'affaire d'acquisition du fourgon par le crédit-bail en raison de sa rentabilité estimée.

CONCLUSION GENERALE

L'évolution du crédit-bail en Algérie n'a toujours pas atteint sa place méritée sur le marché financier algérien et reste méconnaissable chez une grande majorité des opérateurs économiques algériens. En effet, ce mode de financement qui semble le mieux approprié pour les petites et moyennes entreprises n'ayant pas toutes les conditions pour accéder à un financement classique, sans oublier les différents avantages qu'il offre dont ne dispose pas le crédit bancaire classique, reste toujours d'une participation modeste.

Pour remédier à cette situation, il y a lieu d'acquérir un professionnalisme dans l'intermédiation financière afin de multiplier les sources de financement des différents secteurs d'activités. La réussite de ce mode de financement en Algérie, est liée à un effort important dans l'information. Il y a aussi les aspects en rapport avec la réglementation à prendre en vigueur tant sur le plan juridique qu'économique (imposition, douanes, justice) pour éviter les litiges qui peuvent se poser éventuellement dans la pratique de ce mode de financement. Sans cette révision générale de l'environnement économique et juridique national, le leasing ne pourra pas atteindre des résultats probants.

Notre stage pratique nous a permis d'acquérir le plus d'informations possible sur le crédit-bail, de comprendre au mieux l'aspect pratique de son fonctionnement et d'améliorer notre expérience sur le plan pratique. Le choix de Maghreb Leasing Algérie comme établissement de leasing nous a permis de se mettre en situation réelle en s'imaginant dans le monde professionnel.

Ce travail effectué nous a permis d'assimiler les concepts d'un contrat leasing, de mettre en évidence et rendre explicite l'ensemble des connaissances acquises dans le cadre d'une étude approfondie d'une opération de crédit-bail.

En effet, pour évaluer de manière approfondie le risque de crédit-bail, il est essentiel de réaliser une analyse financière de l'affaire et d'utiliser des critères d'évaluation adaptés, que ce soit dans un avenir certain ou incertain. Voici quelques éléments à considérer :

L'analyse financière : il est important de procéder à une analyse détaillée des états financiers, des flux de trésorerie et des indicateurs de performance pertinents de l'entreprise ou de l'actif faisant l'objet du crédit-bail. Cela permet de comprendre la santé financière de l'entreprise, sa capacité à générer des revenus et sa solvabilité.

Les critères d'évaluation dans un avenir certain : dans le cas d'un avenir certain, il est utile d'utiliser des méthodes d'évaluation classiques telles que la valeur actuelle nette (VAN), le taux de rendement interne (TRI) pour mesurer la rentabilité et le risque financier du crédit-bail.

Critères d'évaluation dans un avenir incertain : dans le cas d'un avenir incertain, il est possible d'utiliser des méthodes d'évaluation qui prennent en compte les scénarios probabilistes. Par exemple, l'analyse de sensibilité permet de mesurer l'impact des variations des variables clés (comme les chiffres d'affaires, les coûts, les taux d'intérêt) sur les résultats financiers. L'analyse de scénarios multiples permet d'évaluer les résultats financiers dans différents scénarios possibles.

En combinant ces approches, une évaluation complète du risque de crédit-bail peut être réalisée, en prenant en compte à la fois les aspects financiers de l'entreprise ou de l'actif, ainsi que les incertitudes associées à l'avenir.

Arrivé à ce point, le crédit-bail est un mode de financement avantageux. En effet, nous avons mis en pratique les principes et méthodes décrites jusqu'ici et nous pouvons dire que le leasing peut devenir un instrument de financement principalement des PME.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

- CHERLES Amélie, Le financement des entreprises, 2eme édition, France, 2014.
- SIGONNEY.A, La PME et son financement, Edition d'organisation, France, 1994.
- CAPIEZ Alain, Evaluation du crédit-bail vers une approche unifiée du risque, université d'Angers, 2002.
- GARRIDO Eric, le cadre économique et réglementaire du crédit-bail, édition Revue Banque, France, 2002.
- DUPRÉ.D et DUMONTIER.P, Pilotage bancaire : les normes IAS et la réglementation Bâle II, Édition Revue Banque, Paris, 2005.
- HIDEUR Nacer, LE LEASING EN ALGERIE, 14/05/2002.
- ANSES, Avis relatif au rapport d'étape sur la prise en compte de l'incertitude en évaluation des risques, Edition scientifique, France, 2016.

Textes de lois et Articles

- Article 3, Ordonnance 96/09 relative au crédit-bail, 10 janvier 1996.
- Article 7, Ordonnance 96/09 relative au crédit-bail, 10 janvier 1996.
- Article 4, Ordonnance 96/09 relative au crédit-bail, 10 janvier 1996.
- Article 5, Ordonnance 96/09 relative au crédit-bail, 10 janvier 1996.
- Article 112-116, loi n°90/100 relative à la monnaie et au crédit, 14 avril 1990.
- Article 3 et 6, Règlement n° 96.06, 03/07/1996.
- Article 5, Règlement n° 96.06, 03/07/1996.
- Article 9, Règlement n° 96.06, 03/07/1996.
- Article 10, Règlement n° 96.06, 03/07/1996.
- Article 113, Règlement n°95-27, 30/12/1995.
- Article 5, Loi de finances 2001, Journal Officiel n °38, 21/07/2001.
- Article 30, Loi de finances 2006, Journal Officiel n°85, 31/12/2005.
- Bulletin d'information de la Direction Générale des Impôts n° 32, Juin 2008.
- Ministère de l'Industrie, bulletin d'information statistique de la PME, Mars 2022.

Mémoires

- SMAILL.N, Pratique du crédit-bail analyse de la situation algérienne, Thèse de magistère université de Tizi Ouzou, 2011-2012.
- BOUBENNA, le crédit-bail mode de financement des investissements, thèse de Magistère en sciences économiques, université d'Alger, 2009.
- Madougou.M, Tahirou.S, L'analyse des impacts financiers du financement par le crédit-bail, mémoire de master en finance d'entreprise, université de Tizi Ouzou, 2017/2018.
- LECHANI.M, L'évaluation de la rentabilité financière d'un projet d'investissement, mémoire de master en finance d'entreprise, université de Tizi Ouzou, 2021/2022.

Interviews

- SEKAK Rachid, Le marché du leasing en Algérie, reporters Algérie, 24/02/2021.
- SENOUCI El Amine, Le leasing est un levier financier au développement de la PME/PMI, algerie-eco, 23/03/2017.
- BELAID Rachid, Leasing : Un marché de 50 milliards de dinars en 2017, reporters Algérie, 28/12/2017.
- HOUAOUI Abdenour, Crédit-bail : Un mode de financement encore faible, horizons, 10/03/2023.
- ABROUS Nafa, Un marché de 50 milliards de dinars en 2017, reporters Algérie, 28/12/2017.
- LACHAB Youcef, Le leasing n'a pas le vent en poupe chez les opérateurs algériens, Algerie-eco.

Webographie

- www.fr.wikipedia.org
- www.larousse.fr/dictionnaires
- www.bank-of-algeria.dz
- www.acpr.banque-france.fr
- www.joradp.dz
- www.sidjilcom.cnrc.dz

- www.loidici.biz
- www.droit-afrique.com
- www.bank-of-algeria.dz/cmc
- www.mf.gov.dz
- www.albaraka-bank.dz/historique
- www.natixis.dz/notre-histoire
- www.bnpparibas.dz
- www.sofinance.dz
- www.arableasing-dz.com
- www.maghrebleasingalgerie.com
- www.snl.dz/a-propos
- www.ijarleasingalgerie.dz
- www.eldjazairidjar.dz/presentation
- www.maxicours.com
- www.nagwa.com
- www.sidjilcom.cnrc.dz/web/cnrc/accueil
- www.mf.gov.dz

Matériel	Année d'acquisition	Mode d'acquisition
HYUNDAI	2017	LEASE
HYUNDAI	2017	LEASE
FORD	2013	FONDP
DACIA	2015	FONDP

- **Annexe 02 : Authentification du registre de commerce**

Authentification



login

Ce champ est exigé.

Mot de passe

Auto-connexion?

Ouvrir une session

 Créer un compte

 Mot de passe oublié ?

Calcul du risque client

Fiche client

Informations générales customer RM 41%

Raison sociale

Nationalité

Algérie

Id Systèmes externes

Formulaire KYC

Matrice de risque

- **Annexe 03 : Consultation de la centrale des risques de la banque d'Algérie**

Affaire	Date	CT utilisé	Crédit bail	Encours MT	MT autorisation	Eng. Par signature	Découvert	CCT autorisation	Total engagement
L'affaire	28/02/2023	2 000	0	0	0	0	0	2 000	4 000

- Annexe 04 : Vérification des documents**



- Annexe 05 : Relevés Bancaire de l'affaire**

Banque	Date début	Date fin	Nb de mois	Mouvements	Mvt mensuel moyen	Solde moyen	Nb incidents	Nb règ. Effet
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE	01/11/2023	11/04/2023	5	36 439	7 288	1 927	0	0
Total				36 439	7 288	1 927	0	0

- Annexe 06 : Dépouillement du compte bancaire**

Client : /

Banque : CPA

RIB : /

Mois/Année	Mouvements Créiteurs (KDA)	Solde fin du Mois(KDA)
nov-22	13 039	
déc-22	6 591	
janv-23	1 575	
févr-23	3 422	
mars-23	11 812	
AU 11/04/2023	-	1 927
TOTAL	36 439	1 927
Moyenne	7 288	

Engagement à terme

Encours MLA	0,00	Loyer	0,00
Provisoir MLA	0,00	Loyer	0,00
Demande de financement	2 671 008,00	Loyer	86 053,06
Dettes fiscales	0,00	Échéance	0,00
Dettes CNAS	0,00	Échéance	0,00

Crédit	Banque	Objet financé	Montant (KDA)	durée	Type d'échéance	Montant échéance (KDA)	Montant échéance annuelle (KDA)
Demande	MLA	01 FOURGON TIPO SEDAN CITY	2 671	36 MOIS	Mensuelle	86	1 032
Total			2 671				1 032

- **Annexe 07 : Analyse de l'historique du client chez MLA**

Fiche client sur ROC

Fiche client

107787

MAGHREB LEASING ALGÉRIE

mardi 2 mai 2023

1- Identification Client

Code Client 107787 Code risque
 Nom ou raison sociale // Tél
 Adresse Alger Fax
 Dirigeant //
 Date création Conseil en systemes informatiques
 Secteur d'activité
 Commercial // Score Bronze Agence Hydra
 Recouvreur // Risque En règle (0j) Classe BCT

2- Situation Client

Impayés -0,19 Montants créditeurs 0,00 Provisions

3- Contrats Client

Contrats MEF

Contrat	Objet	Statut	Prod.	Base locative	Encours (DA)	Dt. encours	Date départ	Date fin	Durée	Reste	Tx nominal
107533	//- 02 HYUNDAI ACCEN 300		A1	3 704 874	0	24/07/2021	25/04/2017	24/07/2021	51	0	0,00%
Total en DA		1		3 704 874	0						

4- Garanties

Contrat	Statut	Type	Description	Valeur	Téléphone	Garant	Nom garant
107533	300	Caution solida		1 543 566,90		107794	
107533	300	Caution solida		1 605 309,58		107793	
Total 2				3 148 876,49			

5- Groupe

Code	Nom	Total MEF	MEF en cours	CRD max	CRD actuel	Loyer	Impayé	Ret.6	Ret.12
107787	//	3 704 874	0	3 018 237	0	0	0	11	6
Total en DA		3 704 874	0	3 018 237	0	0	0		

Produit

Produit leasing *

Leasing automobile

Valeur produit leasing

2671008

Pourcentage du premier loyer *

<=30%

Durée produit leasing

36

Informations générales

Id kyc

10190

Dénomination sociale

l'affaire

Activité *

Conseil en systemes informatiques

Capital social

3000000

Numéro RC *

13 B xxxxxxx

Siège social *

//

Wilaya *

ALGER

N° acteur

107787

Forme juridique

SARL

Profil *

Petites et Moyennes Entreprises

Date de création *

15- ans

N° NIS

//

N° NIF *

//

Structure de propriété et de contrôle de la personne morale

Associés ou Actionnaires

Associés ou Actionnaires détenant des parts sociales :

Nom *	Participation % *	Adresses	Nationalité *
associé 01 *	25 *		ALGERIENNE *
assoicié 02 *	26 *		ALGERINNE *
assoicié 03 *	49 *		française *

Une ou plusieurs personnes physiques détiennent in-fine (en dernier ressort) des parts sociales, lui permettant d'exercer un contrôle sur ladite entreprise ? *

- Oui
 Non

Historique MLA

Le client a-t-il déjà procédé au paiement anticipé d'un ou de plusieurs de ses contrats? *

- oui
 non

Durée moyenne des contrats anticipés

Données sur les revenus de la dernière année

Chiffre d'affaire

36889815

Total actif

38831553.88

Bénéfice annuel

942606.57

Total passif

38831553.88

PEP

Exercez-vous ou avez-vous exercé une haute fonction publique ou politique ou une mission diplomatique?

- Oui
 Non

L'un des représentant ou un membre de la famille ou un proche, a exercé une haute fonction publique ou politique ou une mission diplomatique ?

- Oui
 Non