

Université d'Alger

Faculté des Sciences Economiques & de Gestion

Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Magistère
En sciences économiques

Filière : Analyse Economique

LE CREDIT-BAIL MODE DE FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS

Présenté par :

Mr. Boubenna Lamri

Encadré par :

Mme. Laskri Anissa

Membres du jury :

Mr. Benhamouda Mahboub

Mme. Laskri Anissa

Mr. Ben belkacem Sofiane

Mr. Ben yakhlef Houas

Mr. Chiha Khemissi

Président

Rapporteur

Membre

Membre

Membre

Année 2009

Dédicace

A mes parents

A tous mes Amis ...

Remerciements

Toutes les personnes m'ayant permis de mener à bien ce travail sont assurées de ma gratitude.

Je tiens à adresser mes plus vifs et sincères remerciements à Mme. Laskri Anissa, mon encadreur, pour son assistance et ses conseils.

Mes remerciements s'adressent aux membres du jury qui me font l'honneur de participer à la soutenance.

Mes remerciements vont également au Professeur Akacem Kada, pour son encouragement et les conseils qu'il m'a tout le temps procurés.

Je tiens à remercier aussi, le professeur Zaghdar Ahmed, pour l'appui et les encouragements qui m'ont aidé à réaliser ce travail. Qu'il trouve ici ma reconnaissance et toute ma gratitude.

Mes remerciements éternels à mes chers parents, mes frères et sœurs et tous mes amis...

Sommaire

Introduction générale.....	01
----------------------------	----

Première partie

Le crédit bail, Instrument de financement des investissements

Introduction de la première partie	05
--	----

Chapitre 1 : Etude descriptive du crédit-bail

06

Section 1 : Historique et définition du crédit-bail.....	06
--	----

Section 2 : La typologie du crédit bail	
---	--

Section 3 : Les opérations particulières du crédit-bail.....	19
--	----

Section 4 : Les analogies du crédit-bail	22
--	----

Chapitre 2 : Les différents aspects du crédit-bail

26

Section 1 : L'aspect juridique du contrat de crédit-bail.....	26
---	----

Section 2. : L'aspect comptable du contrat de crédit-bail	31
---	----

Section 3 : L'aspect fiscal du crédit-bail.....	42
---	----

Section 4 : L 'aspect financier du crédit-bail	43
--	----

Chapitre 3 : Les caractéristiques du crédit-bail.....

47

Section 1 : Les avantages du crédit bail.....	47
---	----

Section 2 : Les inconvénients du crédit bail	51
--	----

Section 3 : Les risques induits par le crédit bail	52
--	----

Section 4 : Les moyens de prévention et de limitation des risques	56
---	----

Section 5 : Comparaison entre le crédit-ail et le crédit classique	58
--	----

Conclusion de la première partie.....	63
---------------------------------------	----

Deuxième partie

Le crédit bail « L'expérience Algérienne »

Introduction de la deuxième partie.....	64
---	----

Chapitre 1 : Le cadre réglementaire du crédit-bail en Algérie.....

65

Section 1 : Les dispositions juridiques du crédit-bail en Algérie	65
---	----

Section 2 : Les dispositions comptables du crédit-bail en Algérie.....	73
--	----

Section 3 : Les dispositions fiscales du crédit-bail en Algérie	76
---	----

Section 4 : Les dispositions douanières du crédit bail en Algérie	82
---	----

Chapitre 2 : Le marché du crédit-bail en Algérie	85
Section 1 : Indicateurs économiques Algériens	85
Section 2 : L'offre du crédit-bail en Algérie.....	87
Section 3 : La demande du crédit-bail en Algérie	95
Section 4 : Les obstacles que rencontre le crédit-bail en Algérie et les solutions	
Conclusion de la deuxième partie	102

Troisième partie

Cas pratique « Crédit-bail mobilier »

Introduction de la troisième partie	103
---	-----

Chapitre 1 : Présentation de l'organisme d'accueil (ALC)..... 104

Section 1 : Activité d'Arab Leasing Corporation (ALC)	105
Section 2 : La procédure de traitement d'un dossier de crédit-bail par ALC ...	107

Chapitre II : Etude de cas pratique d'un dossier de crédit-bail

Mobilier 109

Section 1 : L'étude technico-économique	110
Section 2 : Présentation des rapports établis par ALC.....	112
Section 3 : Etablissement des contrats	123
Section 4 : Mise en force du contrat de crédit-bail	124
Section 5 : Analyse comparative entre le financement par crédit-bail et le financement par crédit à moyen termes (CMT).....	125
Section 6 : Analyse critique de la pratique du crédit-bail à ALC	128

Conclusion de la troisième partie	131
---	-----

Conclusion Générale 132

Bibliographie

Listes des tableaux et schémas

Listes des Annexes

Annexes

Table des matières

INTRODUCTION GENERALE

L'entreprise, durant tout son cycle de vie, éprouve des besoins d'investissements parfois liés au renouvellement de ses équipements, parfois à une expansion ou innovation dans ses capacités de production. Ces besoins sont souvent très importants, pour les satisfaire l'entreprise fait appel à :

- L'autofinancement : Une entreprise peut financer ses investissements par autofinancement, sans faire appel à des capitaux extérieurs. Cette solution présente pour l'entreprise l'avantage de la rendre indépendante des tiers, mais elle a pour inconvénient majeur de limiter l'entreprise dans ses possibilités d'investissements.
- Le recours au marché financier ou l'appel à l'épargne publique : Ce type de financement des investissements est réservé aux grandes entreprises.
- Les crédits bancaires d'investissements : Le recours aux concours bancaires est la solution la plus couramment utilisée car elle est bien souvent la seule possible pour la quasi-totalité des petites et moyennes entreprises. Cependant, il faut reconnaître que ce mode de financement présente des inconvénients pour l'entreprise qu'elle rend tributaire des aléas de la distribution du crédit (montant, coût, délai, etc.) et de la politique arrêtée par son banquier (choix des risques, garanties, etc.).

Parmi les solutions proposées par les banques, il existe le crédit classique à moyen ou long terme.

L'octroi de ces deux types de crédit fait, de la part du banquier, l'objet d'une étude poussée car le risque provient de la durée et de l'importance du prêt, aussi l'entreprise qui désire s'équiper doit faire un effort d'autofinancement en plus des garanties offertes (réelles ou personnelles).

Cependant, l'entreprise est souvent confrontée à des difficultés de financement de ces investissements car elle ne peut fournir un apport en autofinancement ou les garanties suffisantes pour l'obtention des crédits bancaires classiques, en raison de plusieurs causes, notamment, leur taille, leur structure financière jugée fragile et donc non éligible au financement bancaire.

Par ailleurs, la concurrence rude dictée par le processus de modernisation et d'ouverture de l'économie Algérienne impose à nos entreprises une nécessaire croissance et un indispensable perfectionnement de leurs activités pour agir à la fois sur la qualité et le prix.

Ainsi, ces objectifs visés par toute entité productrice sont subordonnés à la levée de capitaux qui s'avère, le plus souvent, difficile à obtenir. La finance traditionnelle, qui a prouvé ses limites, à travers le monde, particulièrement pour

le financement de certains secteurs tels que l'innovation et la haute technologie ou pour la contribution à l'amélioration de la santé financière de certaines entités telles que les PME/PMI¹, a vu se créer à son coté quelques nouveaux modes de financement.

Ces innovations financières, telles que le Crédit-bail et le Capital investissement, ont pour objet de combler les lacunes de la finance traditionnelle et de constituer des alternatives plus intéressantes pour le financement de certains projets.

Le Crédit-bail ou Leasing, que nous proposons d'étudier à travers ce mémoire, ce positionne comme l'outil inévitable de financement des investissements des entreprises, notamment la PME/PMI et comme une pratique susceptible de résoudre certains problèmes économiques et sociaux cruciaux.

Le crédit-bail, qui est devenu, à travers le monde, un mode de financement des investissements indispensable, est une technique de financement souple des actifs immobilisés de l'entreprise, devenu rapidement le mode de financement par excellence surtout pour les PME/PMI, concurrençant ainsi le traditionnel crédit bancaire.

D'origine anglo-saxonne, le crédit-bail serait né en grande Bretagne au XIX siècle, sous l'appellation de « LEASING », mais qui aurait fait ses premiers pas au USA avec la création de la première société de leasing en 1952, il s'agit de la United States Leasing Corporation.

Depuis, d'autres sociétés de ce type ont vu le jour dans le monde notamment en Europe, Amérique de sud, Asie, Australie, Moyen-Orient, ainsi qu'en Afrique et plus particulièrement au Maghreb dont le Maroc est considéré comme le premier pays à avoir abordé ce type de financement en 1964 avec la société Maroc Leasing. Ce n'est que vingt (20) ans plus tard que la Tunisie a suivi l'exemple du Maroc avec la Tunisie Leasing.

En Algérie, le crédit-bail est introduit pour la première fois en 1990 par la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Mais ce n'est qu'à partir de 1996 avec l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail, que des dispositions juridiques, ont été prises afin de promouvoir la création des sociétés de crédit-bail en supprimant les obstacles qui freinaient l'expansion de ce nouveau mode de financement des investissements.

Ainsi, il a fallu attendre l'année 1997 pour qu'un établissement financier obtienne l'agrément pour la création d'une société de leasing. Il s'agit de la Société Algérienne de Leasing Mobilier (SALEM) qui s'est spécialisée dans le financement des secteurs de l'agriculture, l'agroalimentaire et de la pêche, puis d'autres sociétés spécialisées de ce type ont vu le jour.

¹ Petite et moyenne entreprise/petite et moyenne industrie.

L'ordonnance n°96-09 du 10 Janvier 1996 relative au crédit-bail, ne comblait pas tous les aspects de cette opération. Quelques vides juridiques subsistaient. Les décrets exécutifs et les lois de finances venaient une à une apporter quelques éléments de réponses.

A. La problématique

Au vu de ce qui précède, notre problématique va s'articuler autour des questions suivantes :

- Qu'est ce que le crédit-bail ?
- Où en est la pratique du crédit-bail en Algérie ?

De ces deux interrogations, découlent d'autres questions :

- Quels sont les différents aspects du crédit-bail ?
- Le recours à ce nouveau mode de financement est-il encouragé par le cadre juridique Algérien ?
- Les conditions d'accès à cette nouvelle technique de financement sont-elles favorables pour les entreprises algériennes ?
- Existe-t-il des obstacles qui freinent le développement de ce mode de financement en Algérie ?

B. Les objectifs de la recherche

Ce travail fixe pour objectifs :

1. de présenter le crédit-bail comme un nouveau mode de financement des investissements en général et sa pratique en Algérie en particulier.
2. faire connaître aux petites et moyennes entreprises algériennes ce mode de financement qui répond parfaitement à leurs attentes par les avantages qu'il procure.
3. déterminer les obstacles qui freinent le développement de ce type de financement en Algérie.

C. Les hypothèses de la recherche

1. le leasing comme nouveau mode de financement des investissements et une solution de financement efficace pour les PME/PMI en Algérie, qui souffrent d'un manque de fonds propres et d'insuffisance de garanties pour l'obtention des crédits bancaires classiques.
2. l'existence d'un cadre législatif et réglementaire favorise et promouvoir le développement de cette nouvelle technique de financement.

D. Le cadre méthodologique de la recherche

Méthodiquement, nous nous sommes appuyés sur la méthode descriptive analytique et historique pour relater dans le temps l'évolution de ce nouveau mode de financement des investissements ainsi que son introduction en Algérie.

Aussi, nous nous sommes servis de la méthode de l'étude de cas pratique, afin de mettre en évidence les différentes étapes d'une étude d'un dossier de crédit-bail au sein d'un établissement spécialisé.

E. Plan et structure de la recherche

Afin d'apporter des éléments de réponses aux différentes questions posées, nous avons jugé utile de structurer notre travail en trois parties :

- Nous verrons dans une première partie, qui portera sur une analyse générale du crédit-bail comme nouvel instrument de financement. Une étude descriptive de ce nouveau mode de financement des investissements, l'étude de ses différents aspects, ainsi que ses caractéristiques.

- La deuxième partie intitulée, le crédit-bail «l'expérience Algérienne » sera destinée à l'introduction du crédit-bail en Algérie et portera sur la présentation et l'analyse de la réglementation algérienne en matière de crédit-bail, le marché de ce dernier, ainsi que les obstacles que rencontre le crédit-bail en Algérie et les solutions apportées.

- La troisième partie sera consacrée à une étude de cas pratique d'un dossier de crédit-bail mobilier, ainsi qu'une brève analyse comparative entre le financement par crédit-bail et le financement du même projet par crédit à moyen terme (CMT), et ce afin de mieux apprécier le coût de l'un par rapport à l'autre.

Première partie

LE CREDIT BAIL,

Instrument de Financement des Investissements

Introduction de la première partie

Le crédit-bail est né aux Etats-Unis ou il porte le nom de leasing, à l'occasion de la guerre de Corée, dans les années 1950-1952. Il est utilisé en France depuis les années 1960, cette technique a connu une progression rapide grâce aux garanties qu'elle confère à l'établissement financier et aux avantages fiscaux qu'elle procure¹.

L'objet de cette première partie théorique est de clarifier ce nouveau mode de financement des investissements, et sera composée de trois chapitres :

- Le premier sera consacré à une étude descriptive du crédit bail en général. Nous allons aborder l'historique du leasing et ses définitions essentielles à la compréhension de ce nouveau mode de financement des investissements. Ensuite, nous aurons à aborder la typologie de crédit bail, ainsi que les opérations particulières de ce dernier et afin de ne pas le confondre avec d'autres pratiques, on étudiera ses analogies.
- Le deuxième chapitre sera destiné à l'étude des différents aspects du crédit-bail, qu'ils soient d'ordre juridique, comptable, fiscal ou financier.
- Enfin, le troisième chapitre sera réservé à l'étude des caractéristiques du crédit-bail qui va nous amener à analyser les avantages et les inconvénients du crédit bail ainsi que les risques qui l'entourent pour terminer enfin par une comparaison entre ce nouveau mode de financement et le crédit bancaire classique.

¹ Marie-Laure BERMOND. Droit de crédit. Ed Economica. 2003. Page 79.

Chapitre 1 : Etude descriptive du crédit bail

Le crédit-bail est un mode de financement des investissements productifs relativement récent qui est devenu une alternative concurrentielle aux crédits bancaires classiques, ce qui nous amène avant d'approfondir notre étude, à présenter cette alternative, en abordant quelques notions de base, notamment son historique et sa définition, sa typologie, ses opérations particulières et enfin, ses analogies.

Section 1 : Historique, développement et définition du crédit-bail

1.1. Historique du crédit-bail¹ :

On prête l'idée originale du crédit-bail à la première dynastie Thinite en Egypte quelques 3000 ans avant J-C.

C'est lors d'une fouille pratiquée par des scientifiques dans l'ancienne cité Etat sumérienne de Our en basse Mésopotamie (Sud de L'Irak), on a trouvé la 1^{ère} preuve matérielle d'une opération de location qui remonte à plus de 2000 ans avant J-C. A cette époque, on prêtait aux fermiers du bétail des outils agricoles en échange d'un prix fixe.

Par contre, l'origine juridique de la location est attribuée au fameux code de HOMMORABI au début du XVIII siècle avant J-C. Il s'est consacré à sa légalité, vue la fréquente utilisation de cette formule à cette époque déjà.

A l'époque de l'antiquité, il était très difficile de se fournir des outils de production pour travailler la terre et accéder à l'agriculture. Pour dépasser cette difficulté, les anciennes civilisations grecque, romains et égyptienne trouvaient dans la location l'unique moyen de se procurer des terres cultivables et des outils adéquats à leur culture.

Dans l'ancienne cité de Nippur au sud-est de Babylone aux environs de 400 à 450 ans avant J-C, fut créée la 1^{ère} société de location par une famille de banquiers ; il s'agit de la famille MURASHU. Cette société était spécialisée dans la location des terres agricoles. On rapporte que les officiers et les soldats au service de l'empire percevaient des terres pour paiement de leur redevance. Ceux qui ne pouvaient les cultiver eux mêmes les louaient à la famille MURASHU. Cette dernière confiait la gestion et l'usage à d'autres cultivateurs contre rémunération. A cette époque déjà, on rencontre l'étonnante relation triangulaire spécifique au crédit-bail.

En 1877, la Bell Téléphone Compagnie, commence à commercialiser ses combinés sous forme du crédit-bail (leasing), et financera à la fin du XIX siècle

¹ Inspiré de : www.dreieck.ch/web/egi/history

aussi bien des machines textiles, des compteurs à gaz ou électrique, que des wagons de marchandises, aux Etat-Unis et en Angleterre¹.

Mais, la première application de crédit-bail à des fins de financement semble être réalisée en 1936 par la chaîne de supermarché californienne « Safeway Stores ».

Sous forme de ‘sale and lease back’ francisé en cession bail. Après avoir acquit un terrain pour construire un supermarché, cette chaîne vendit l’immeuble à un groupe d’investisseurs privés qui le lui rétrocédait immédiatement en lease (location) pour une longue durée.

Cependant, le crédit-bail prend un réel développement aux Etat-Unis dans le domaine immobilier, puis en 1952, avec la création de ‘United States Leasing Corporation’, par Henry Schenfeld et Booth Junior, il s’étend professionnellement aux biens mobiliers. Ce dernier (Booth Junior) cherchait de se procurer des machines de conditionnement alimentaire pour assurer un marché conclu avec l’armée américaine engagée en Corée. A défaut de fond propre, il pensa pouvoir louer le matériel nécessaire, mais entre temps il obtient un prêt. C’est ainsi qu’il commença à s’intéresser à l’idée de location de matériel. Et devant l’importance du marché existant en matière de location de matériel roulant par les grandes compagnies américaines, Booth Junior s’associa avec d’autres hommes d’affaires dont Henry Schenfeld qui eu l’idée de proposer aux utilisateurs, du matériel conforme à leur demande. En d’autres termes, acquérir des machines et des véhicules de transport pour en céder ensuite l’usage aux entreprises qui manifestaient le besoin. La durée était fixe, le contrat non résiliable et les paiements interviennent à échéances ponctuelles.

1.2. Développement du crédit-bail

Depuis l’apparition de la première société de leasing aux Etat Unis, un développement rapide et considérable de cette technique a été repéré à travers le monde entier.

D’abord aux Etat-Unis ou son développement a été facilité par la souplesse du droit anglo-saxonne, au sein duquel il est loisible d’utiliser de nouveaux modes de financement à la condition de ne pas heurter des interdits explicites. Il fut également facilité, par le fait que certaines branches de l’industrie connaissaient des rythmes de production particulièrement vifs et créaient de gros besoins de financement.

¹ Eric Garrido, Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail, Tome 1, page 23.

Le développement du leasing aux Etats-Unis connus une accélération supplémentaire lorsqu'en 1960 les banques commerciales furent autorisées à proposer ce type de financement à leur client¹.

Une dizaine d'années après son apparition, le crédit-bail franchissait l'atlantique et s'installait dans les pays européens spécialement en Grande Bretagne ou fut créer la société « Mercantile Crédit Compagne » en 1960, cette dernière n'était en réalité qu'une filiale de la « United States Leasing Corporation ».

En 1961, c'est au tour de la France, Italie, Suède, Allemagne, suisse, et du Canada.

En 1963, l'introduction de ce nouveau mode de financement a été décelée en Finlande, en Belgique, en Espagne, et au Japon qui était le premier créateur d'une société de leasing en Asie.

Cette contagion ne s'est pas limitée à l'Europe et le japon, elle a signé :

- L'Amérique latine, au Brésil et Venezuela ;
- L'Asie avec le Pakistan ;
- Le Moyen Orient, avec l'Arabie saoudite qui est l'un des premiers pays qui a organisé des départements spécialisés dans cette formule de financement.
- En Afrique, au Maroc avec la naissance en 1964 de la Compagnie Marocaine de Location d'équipements « MAROC LEASING ».
- Après, c'était au tour du Nigeria, le Sénégal, la Cote D'Ivoire, la Tunisie avec la création de « TUNISIE-LEASING » en 1984, et ainsi que d'autres pays Africains.

L'Algérie n'a connu ce nouveau mode financement des investissements, qu'à partir de 1990, avec la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit², mais ne voit n'être sa première société de crédit bail « SALEM³ » qu'en 1997 après la promulgation de l'ordonnance N° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail⁴.

L'extension géographique du crédit-bail a été accompagnée par l'établissement de relations internationales entre les professionnels de ce nouveau mode de financement. Ainsi de grands clubs internationaux se sont fondés : Lease club, Crédit union, Multi lease, Ebic lease.

¹ Maurice LAURE, L'apport du crédit-bail aux techniques financières revue banque, Juillet- Août 1977.N° 364. Page 798.

² Voir Annexe n° 2

³ LA SALEM SPA : Société Algérienne de Leasing Mobilier, première société de leasing Algérienne, créée en 1997, spécialisée dans le financement du matériel agricole et de la pêche

⁴ Voir Annexe n° 4

1.3. Définition du crédit-bail

Dans sa définition générale, le crédit-bail est :

Une technique de crédit dans laquelle le prêteur (la banque ou la société de crédit-bail) propose à l'emprunteur la location d'un bien d'équipement ou d'un immeuble assortie d'une promesse unilatérale de vente. Le bien peut être acheté par le prêteur auprès d'un fournisseur choisi par l'entreprise et loué à cette dernière pour la durée de sa vie économique contre le paiement d'un loyer.

a. En droit Anglais, le leasing recouvre des opérations de location basées sur des distinctions économiques et non juridiques, allant de la location simple à la location avec option d'achat. En effet, le contrat de leasing concerne tous les biens, qu'importe leur destination qu'elle soit pour un professionnel ou pour un particulier. L'option d'achat peut être incluse dans le contrat de leasing.

b. En droit Français, la Loi 66-455 du 02 juillet 1966 sur les sociétés commerciales définit le crédit-bail comme « Une opération de location d'une durée déterminée de biens d'équipements, de matériels d'outillage ou de biens immobiliers à usage professionnel, acheté en vue de cette location par des sociétés de crédit-bail qui en demeurent propriétaire, lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués au plus tard à l'expiration du bail, moyennant un prix convenu à l'avance tenant compte, au moins pour la partie des versements effectués à titre des loyers »¹.

c. En droit musulman, Le crédit-bail ou EL-Idjar est un mode de financements des investissements conforme à la chari'a islamique. Les produits perçus par cette opération sont considérés comme un loyer perçu sur la mise à disposition d'un bien financé par les mêmes fonds². Ces loyers sont autorisés par la chari'a. Aussi, El-Idjar est basé sur un bail donnant lieu au paiement de loyers et non pas à des échéances de crédit, ce qui fait qu'il est bien accueilli par les musulmans.

d. La notion de leasing selon la convention d'Ottawa³

La convention internationale sur le leasing, signée à Ottawa, le 25.05.1988 est le résultat des travaux menés, dès 1974, au sein de l'Uni Droit (institut international pour l'unification du droit privé).

En raison de l'importance croissante que revêtait déjà le leasing dans la vie des entreprises, le comité d'études constitué, rédigea la convention qui fût signée en 1988. La France fût la première à la ratifier en date du 7 novembre 1989 suivie de l'Italie puis du Nigeria.

Cette convention ayant pour principaux objectifs :

¹ M.Boutelet-Blocaille « Droit du crédit » Ed. Masson. Page 29.

² Sidi Med Boubaker, du département juridique de la banque islamique de développement. Séminaire sur le leasing.24-26 Février 1990.

³ Voir Annexe 1.

- L'élimination de certains obstacles juridiques au crédit-bail mobilier international, et de veiller à l'équilibre entre les intérêts des différentes parties à l'opération. ;
- Rendre le crédit-bail international plus accessible ;
- Adaptés les règles juridiques régissant habituellement le contrat de crédit-bail aux relations triangulaires caractéristique qui naissent des opérations de cette technique de financement ;
- De fixer certaines règles uniformes relatives à l'opération de crédit-bail international en ses aspects relevant essentiellement du droit civil et commercial.

Dans son article premier, la convention d'Ottawa décrit le leasing comme l'opération dans laquelle une partie (le crédit-bailleur); conclut, sur l'indication d'une autre partie (le crédit-preneur), un contrat dénommé le '*contrat de fourniture*' avec une troisième partie (le fournisseur) en vertu duquel elle acquiert un bien d'équipement, du matériel ou de l'outillage dans des termes approuvés par le crédit-preneur, et conclut un contrat dénommé le '*contrat de crédit-bail*' avec le crédit-preneur donnant à celui-ci le droit d'utiliser le matériel moyennant le paiement de loyers.

Selon cette convention, l'opération de crédit-bail présente les caractéristiques suivantes :

- Le crédit-preneur choisit le matériel et le fournisseur sans faire appel de façon déterminante à la compétence du crédit-bailleur ;
- L'acquisition du matériel incombe au crédit-bailleur en vertu d'un contrat de crédit-bail, conclu ou à conclure entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur, dont le fournisseur à connaissance;
- Les loyers stipulés au contrat sont calculés pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité ou d'une partie importante du coût du matériel.

1.3.1. Déroulement d'une opération du crédit-bail :

Le déroulement d'une opération type du crédit-bail, fait intervenir :

1. **Le crédit-bailleur** ou **le bailleur** ou **la société du crédit-bail** : Il peut être un établissement financier ou filiale d'une banque. Il dispose de ressources financières qu'il met à la disposition de ses clients afin d'acquérir des biens conformes à leur demande et les leurs donne en location pour leur céder le droit d'usage contre paiement de redevances périodiques. le bailleur est le propriétaire juridique du bien.

2. **Le crédit-preneur** ou **le preneur** ou **le locataire** : C'est celui qui désire acquérir l'usage d'un bien pour une durée déterminée et moyennant paiement de redevances périodiques. Le preneur est le propriétaire économique ou détenteur du bien.

3. **Le fournisseur** : C'est celui qui livre au locataire un bien commandé par le bailleur conformément aux conditions arrêtées entre le fournisseur et le locataire. Il peut être une entreprise, un constructeur, un revendeur, un distributeur ou un concessionnaire.

1.3.2 : la chronologie d'une opération du crédit-bail

L'opération de crédit-bail se réalise chronologiquement suivant trois phases¹ :

Première phase : Choix du fournisseur, de crédit-bailleur, et acquisition du bien.

Une entreprise décide d'acquérir des biens d'équipements. Pour cela elle choisit un fournisseur et négocie les conditions de prix et de livraison. Ne possédant pas les fonds requis au financement de cet investissement ou désirant les affecter à d'autres fins, le client, futur preneur, choisit parmi les différentes formules d'emprunt, le crédit-bail.

Il contacte une société de crédit-bail et lui adresse une demande de financement.

Après étude de la situation financière et économique de l'entreprise, la société de crédit-bail répond à la demande de financement. En cas d'accord, la durée de validité de celui-ci est en générale de 3 à 6 mois pour réaliser l'opération². Le bailleur signe le contrat de crédit-bail avec le preneur, et procède à la commande du bien objet du contrat de crédit-bail selon les conditions arrêtées auparavant par l'entreprise locataire et le fournisseur, il conclut avec le fournisseur un contrat d'achat, et acquit la propriété du bien.

Le fournisseur livre le bien au locataire. Cette opération est matérialisée par la signature d'un procès verbal³ 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.

Deuxième phase : Versement des loyers périodiques

¹ M. Abidi « le leasing mobilier : mode de financement des PME/PMI » revue convergence N°6, Décembre 2000, page 24. Revue éditée par la BEA.

² Jean François Gervais, Les clés de leasing, Ed. Organisation, Janvier 2004, page 102.

³ Document daté et co-signé par deux parties pour constater la conformité d'une livraison ou restitution

Le bailleur propriétaire accorde la jouissance du bien au preneur pendant une période irrévocable et prédéterminée correspondant en principe à la durée de vie économique du bien financé.

En contre partie ce dernier verse au bailleur des redevances périodiques appelées loyers. Ces derniers sont calculés de manière à couvrir la mise de fonds initiale, ainsi que la marge bénéficiaire de la société de crédit-bail.

Durant cette période de location, le preneur doit assumer tous les risques et charges d'exploitation comme s'il était propriétaire.

Troisième phase : Dénouement de l'opération.

Au terme de la période convenue, trois possibilités se présentent :

1. Le preneur pratique l'option d'achat¹ et devient juridiquement propriétaire du bien contre paiement d'une valeur résiduelle² préalablement déterminée (lors de la signature du contrat).
2. Le bien financé ne présente plus d'intérêt pour l'entreprise : elle le restitue au bailleur qui va le plus souvent le vendre sur le marché de l'occasion.
3. Le preneur décide le renouvellement du contrat pour une durée variable contre paiement des loyers réduits. parfois avec la possibilité de résilier le contrat à tout moment.

Pratiquement une opération type de crédit-bail se réalise comme suit³ :

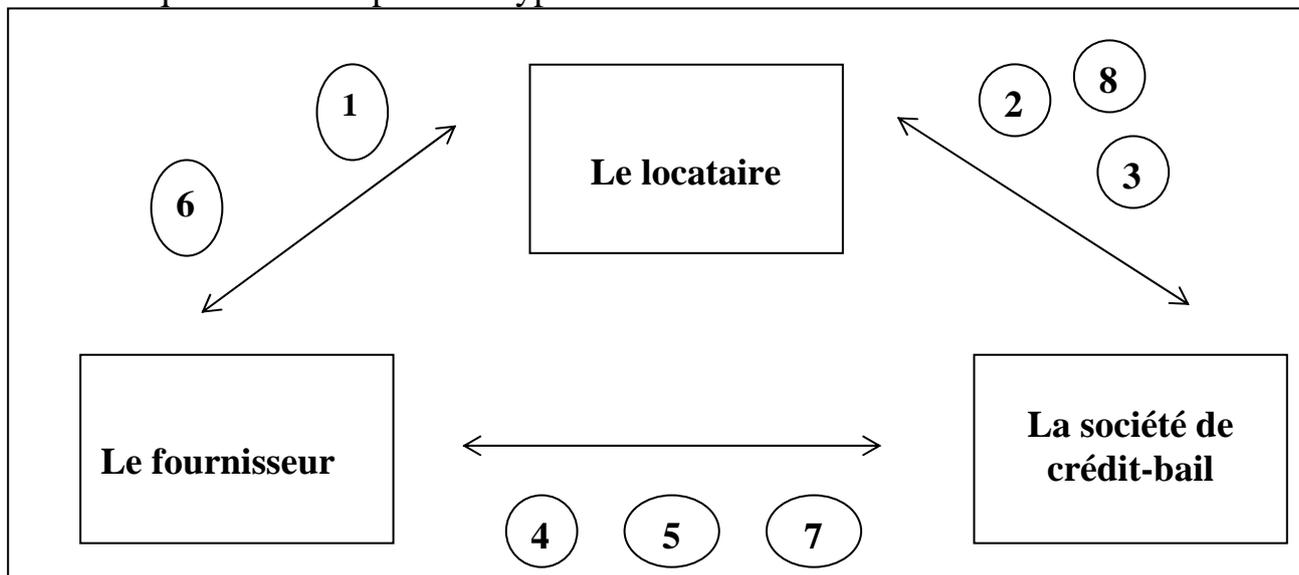


Schéma n°1 : Réalisation d'une opération type du crédit-bail

Les numéros figurant dans le schéma n°1, correspondent aux étapes suivantes :

¹ Possibilité donnée au locataire d'acquiescer en fin de bail, pour une valeur définie, l'actif ayant été loué.

² Valeur de l'actif au terme du leasing, soit le montant de l'option d'achat, soit la valeur vénale prise en compte pour le calcul des loyers en location.

³ « Crédit-bail, leasing ce qu'il faut savoir ». Les guides de l'APSF 2002. Pages 8-9.

1. Choix de l'équipement et négociation des conditions de prix et de livraison.
2. Demande de financement de l'équipement par une société de crédit-bail.
3. Signature du contrat de crédit-bail.
4. Commande de l'équipement.
5. Conclusion du contrat commercial.
6. Livraison de l'équipement.
7. Paiement du fournisseur.
8. Paiement des loyers.

Section 2 : La typologie du crédit-bail

Le crédit-bail comme nouveau mode de financement, peut toucher tout type d'investissement et se présente en trois catégories classifiées selon les critères suivants :

- 1^{er} critère : le transfert du risque,
- 2^{ème} critère : la nature de l'objet du contrat,
- 3^{ème} critère : la nationalité des parties au contrat,

2.1. Classification selon le critère de transfert de risque

Ce critère prend en considération le transfert des risques liés à la propriété du bien, selon ce critère il existe deux types de crédit-bail :

2.1.1. Le crédit-bail financier (Full pay-out lease)

Ce type de leasing est caractérisé 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 prends en charge tous les frais d'entretiens, de réparation et d'assurance relatifs au bien objet du contrat.

Le crédit-bail financier permet au bailleur de recouvrer la totalité de son investissement en plus de sa marge bénéficiaire. Autrement dit, les loyers versés durant la période irrévocable par le preneur au bailleur doivent permettre de couvrir à la fin de la location la valeur du bien financé, les charges d'exploitation de la société de leasing et sa marge bénéficiaire.

2.1.2. Le crédit-bail opérationnel ou non full out lease ou operating lease

Contrairement au crédit-bail financier, dans ce type de crédit-bail, c'est le bailleur qui assume tous les risques et les inconvénients mais il bénéficie des avantages liés à la propriété du bien, car les attributs de la propriété juridique ne sont pas transférés au preneur.

Dans ce type de leasing, le bailleur n'offre pas l'option d'achat au crédit preneur à échéance du contrat de location. La durée de location est généralement inférieure à la durée de vie économique du bien. En conséquences les loyers versés sont inférieurs au coût d'achat du bien et ne permettent qu'un amortissement partiel du capital investi.

On distingue entre trois types d'operating lease :

➤ **True lease ou vrai bail**

Dans lequel la durée du contrat est inférieure à la durée de vie économique du bien, d'où les loyers ne couvrent pas l'amortissement du capital investi par le bailleur.

Le prix d'option d'achat est égal à la valeur du marché ou « faire market value », ce qui peut être profitable ou pénalisant pour le crédit-bailleur.

➤ **Leverage lease**

Dans lequel on intègre au montant des loyers, toutes les charges aboutissant à l'abaissement du coût de l'opération, tels que, la fiscalité, les conditions de refinancement du bailleur, l'effet du volume des achats.

➤ **Service and maintenance lease ou « unfull service »**

Dans ce type de leasing, le bailleur ne constitue pas nécessairement le capital initial investi par la perception des loyers.

Ici, le bailleur s'investit considérablement dans l'achat du bien, sa gestion, son entretien et la fourniture des prestations nécessaires afin de mieux faciliter les conditions de jouissances.

2.2. Classification selon le critère de la nature du contrat

Ce critère prend en considération la nature du bien financé.

On distingue ici, trois types de crédit-bail :

2.2.1. Le crédit-bail mobilier ou « équipement lease »

Le crédit-bail mobilier porte généralement sur les biens d'équipements ou de matériels d'outillage à usage professionnel, sa durée est égale à la durée de vie économique du bien financé.

Le législateur Algérien dans l'article 3 de l'ordonnance 96/09 relative au crédit-bail le définit comme suit : « 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 »¹.

On trouve aussi la définition du contrat de crédit-bail mobilier dans l'article 7 de la même ordonnance :

¹ Voir annexe n°4.

« Le contrat de crédit-bail mobilier, est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désigné 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'équipements, 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, ou moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer¹».

Dans ce type de crédit-bail, il convient de distinguer entre l'opération de crédit-bail et le contrat de crédit-bail qui n'est en réalité qu'un élément de la première. En effet l'opération de crédit-bail mobilier combine deux contrats :

- Un contrat de crédit-bail proprement dit, conclu par le crédit-bailleur avec le crédit-preneur, ou l'utilisateur.
- Un contrat de vente conclu par le crédit-bailleur avec un fournisseur.

Le crédit-bailleur ou la société de crédit-bail est une charnière entre le fournisseur et le locataire puisque c'est une partie aux deux contrats de l'opération.

Le crédit-bail mobilier présente à la fois un contrat de location irrévocable, une promesse de vente unilatérale et une opération financière dont les loyers sont perçus par le bailleur et le paiement de la valeur résiduelle couvre l'amortissement du matériel, les frais de gestion et la marge de la société de leasing.

L'utilisateur doit, en outre apposer sur le bien loué une plaque indiquant la propriété de bailleur. Ce bien ne peut être modifié sans l'accord du bailleur et toute avarie doit être signalée au propriétaire qui se réserve d'ailleurs un droit d'inspection.²

2.2.2. Le crédit-bail immobilier ou « plant lease »

Le crédit-bail immobilier est un mode de financement qui correspond à une location d'immeubles assortie d'une promesse de vente. L'opération met en présence un crédit-bailleur et un crédit-preneur. Un domaine où le crédit-bail immobilier s'est très développé est celui de la grande distribution (super marchés, hypermarchés)³.

Les opérations de crédit-bail immobilier sont réservées au financement des immeubles « à usage professionnel » ce qui englobe les immeubles à usage commercial, industriel, les immeubles nécessaires à l'exercice des professions libérales et aux exploitations agricoles.

¹ Voir Annexe 4

² F .Bouyakoub, "L'entreprise et le financement bancaire" Ed, casbah, Alger, 2000.p256.

³ Jean-Paul BRANLARD. Droit de crédit, 4^{ème} édition.paris1997. Page 89.

Ici, il convient aussi de distinguer entre le crédit-bail immobilier et le contrat de crédit-bail immobilier.

Le législateur Algérien définit dans l'article 4 de l'ordonnance 96/09 du 10 Janvier 1996¹, le crédit-bail immobilier comme suit :

« 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 ». Et définit aussi dans l'article 8 de la même ordonnance le contrat de crédit-bail immobilier 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 acheté 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... ».

Le contrat de crédit-bail immobilier porte sur une durée très longue, généralement de 15 à 20 ans, d'où la nécessité de décrire les règles régissant le fonctionnement de ce contrat (gestion et administration).

Ce contrat prend fin, soit à l'expiration du terme fixé par les parties, soit avant si le preneur entend lever par anticipation la promesse de vente.

En raison de son importance, l'opération du crédit-bail immobilier pourrait nécessiter une participation financière de l'utilisateur, suivant la modalité choisie pour la réalisation de l'opération².

2.2.3. Le crédit-bail sur fonds de commerce.

Le crédit-bail sur fonds de commerce concerne des opérations d'acquisition de fonds de commerce, et non des opérations de financement de fonds de commerce pour obtenir de la trésorerie, ce type de leasing n'a pas pris de l'ampleur en raison essentiellement de :

- 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 commerce³.
- Le coût élevé des droits d'enregistrement pour le locataire, il en est de même lorsque le locataire lève l'option d'achat.

¹ Voir Annexe 4

² Marie-Laure BERMOND. Droit du crédit. Ed. Economica, Janvier 2003. page 85.

³ Michel DI MARTINO, Guide financier de la petite et moyenne entreprise, ED. D'organisation. 1993. page 101.

2.3. Classification selon le critère de la nationalité du contrat

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

2.3.1. Le crédit-bail national ou domestique

On parle d'un leasing national lorsque l'opération met en présence une société de crédit bail (crédit bailleur) et le locataire (crédit preneur), tous deux résident dans le même pays. Lorsqu'une société de leasing ouvre des filiales à l'étranger, pour y faire du leasing ces dernières font du leasing domestique dans leurs pays d'implantation.

2.3.2. Le crédit-bail international « Cross Border leasing »

Le crédit-bail est considéré comme international si son contrat intervenant entre un bailleur et un locataire dont les domiciles ou résidences sont situés dans des pays différents.

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.

L'article 3 de la convention d'Ottawa du 28 mai 1988¹ portant sur le crédit-bail international stipule qu'un contrat de crédit-bail est considéré comme étant « International » lorsque le crédit bailleur et le crédit preneur ont leur établissement dans des Etats différents. Ces Etats et celui ou le fournisseur du bien à son principal établissement doivent être des états contractants, ou alors le contrat commercial et le contrat de crédit-bail doivent être régis par le droit d'un état contractant.

Nous avons plusieurs cas de figure pour la réalisation d'une opération de crédit-bail international :

¹ Voir Annexe n° 1.

1^{er} Cas : Le fournisseur et le bailleur résident dans le même pays, alors que le locataire réside dans un autre pays.

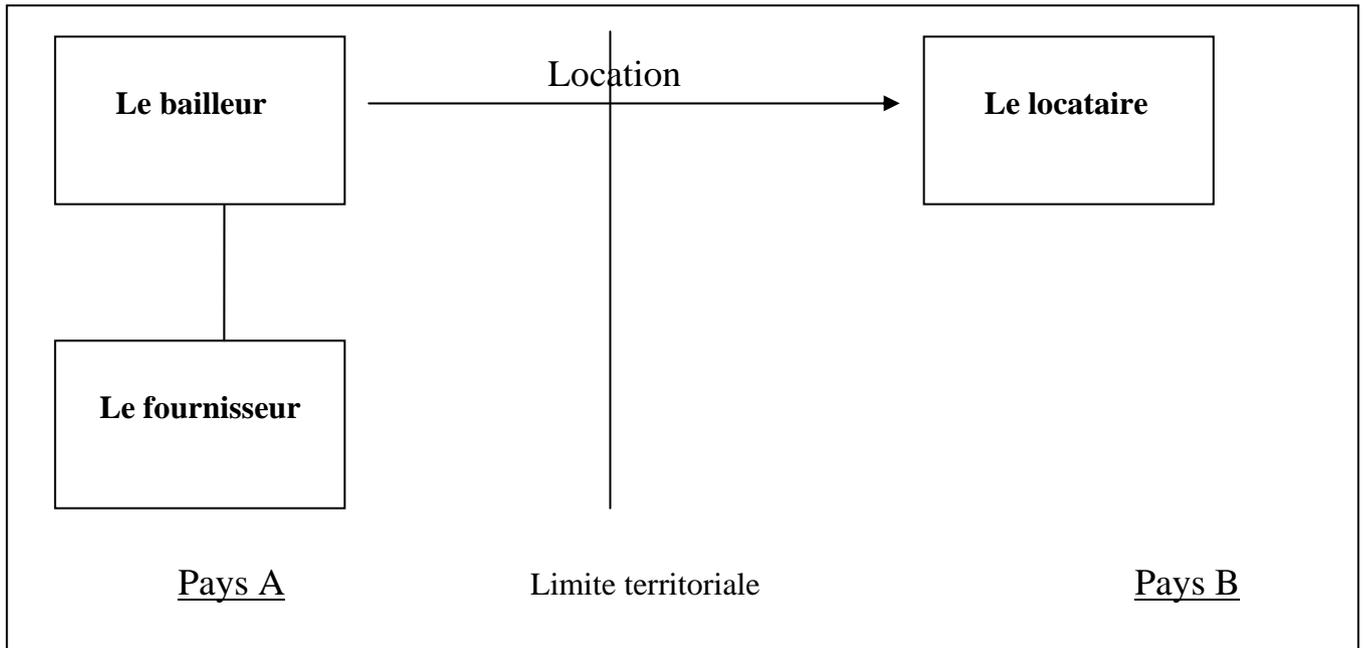


Schéma n°2 : Réalisation du 1^{er} cas de figure d'une opération de crédit-bail international

2^{ème} Cas : Le fournisseur réside dans un pays, alors que le bailleur réside dans un autre, et le locataire dans un troisième.

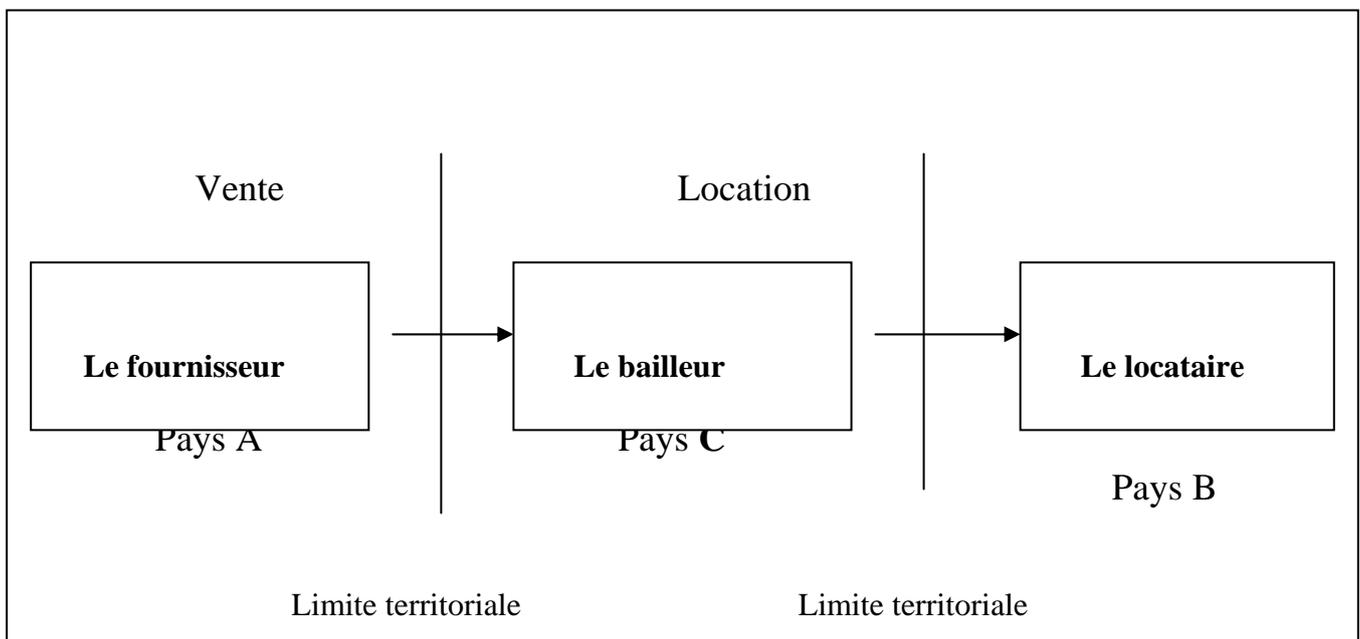


Schéma n°3 : Réalisation du 2^{ème} cas de figure d'une opération de crédit-bail international

3^{ème} Cas : Le fournisseur et le locataire résident dans un pays, le bailleur réside dans un autre.

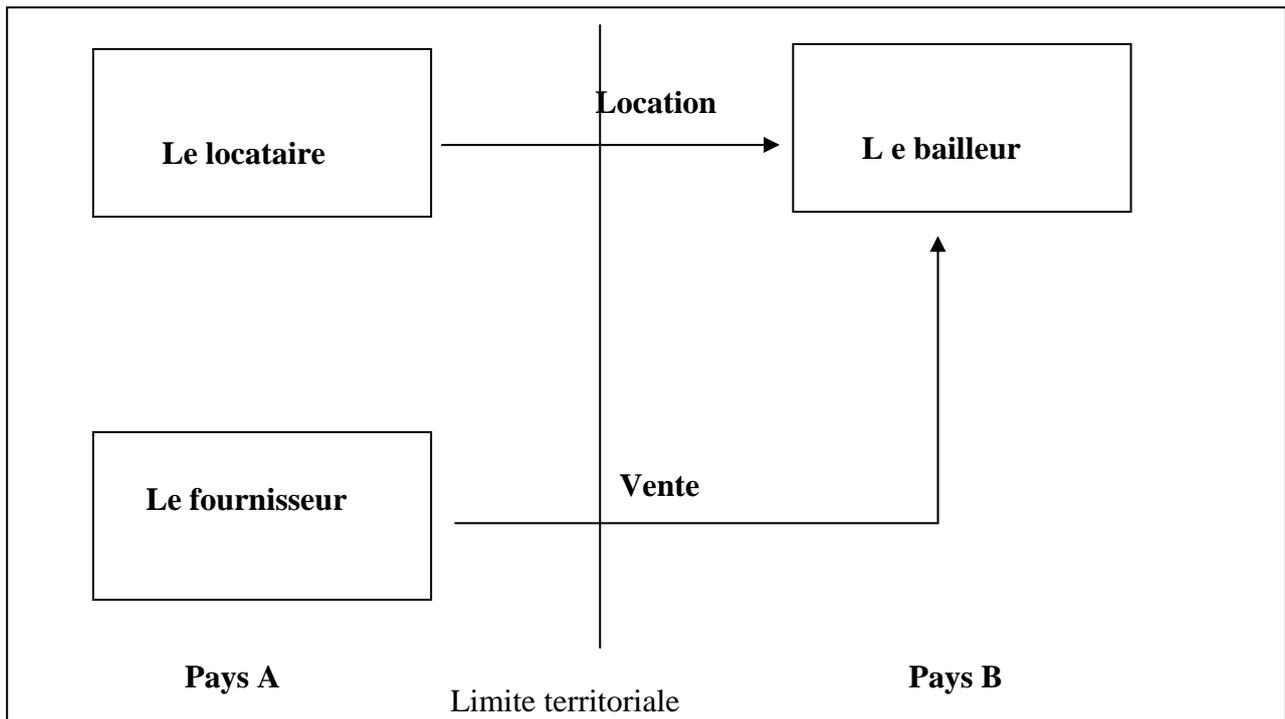


Schéma n°4 : Réalisation du 3^{ème} cas de figure d'une opération de crédit-bail international

Section 3 : Les opérations particulières du crédit-bail

3.1. La cession bail ou le « lease back »

Cette forme de crédit-bail permet à l'entreprise de se procurer de nouvelles ressources en désinvestissant tout en gardant la jouissance de bien, par le biais d'une location¹.

En effet, le locataire étant au départ propriétaire du bien (mobilier ou immobilier) le vend à une société de crédit-bail pour obtenir des fonds.

Toutefois, cette dernière s'engage irrévocablement à louer le même bien à cette entreprise pendant une certaine durée.

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 future locataire².

¹ F.Bouyakoub, op-cit, page 258.

² André SIGONNEY, La PME et son financement, Ed. D'ORGANISATION.1994.Page 126.

Dans la plus part des cas, la technique de cession bail est utilisée pour transformer en liquidité des actifs existants, soit pour financer d'autres plus utiles et plus rentables soit pour faire face à des problèmes de trésorerie.

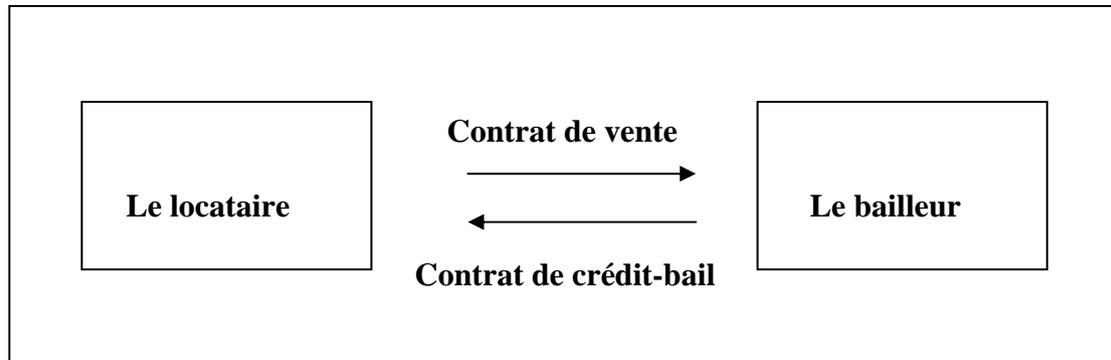


Schéma n°5 : Déroulement d'une opération de cession-bail.

3.2. Le crédit-bail adossé¹ :

C'est l'opération par laquelle une entreprise (généralement fabricant ou fournisseur) souscrit un contrat de crédit-bail auprès d'un bailleur, puis reloue le matériel à un tiers.

Le mécanisme du crédit-bail adossé adjoint la cession bail et la sous location. On peut distinguer deux modalités de crédit-bail adossé, il peut concerner une société de leasing et un fournisseur ou alors deux sociétés de leasing :

➤ **Le leasing adossé fournisseur** : fait intervenir une société de crédit-bail et un fournisseur. Un contrat de cession bail est conclu entre les deux parties. Dans ce même contrat, un article prévoit la capacité du fournisseur à sous louer le matériel objet du contrat à ses propres clients comme des sous locataires.

Cette technique est souvent utilisée par des entreprises qui louent des biens d'équipements à des tiers. Cette opération lui apporte la trésorerie nécessaire pour son fonctionnement et aussi elle lui permet de sortir les valeurs immobilisées correspondantes de son bilan.

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.

¹ Eric Garrido, op-cit, Tome1. page 99.

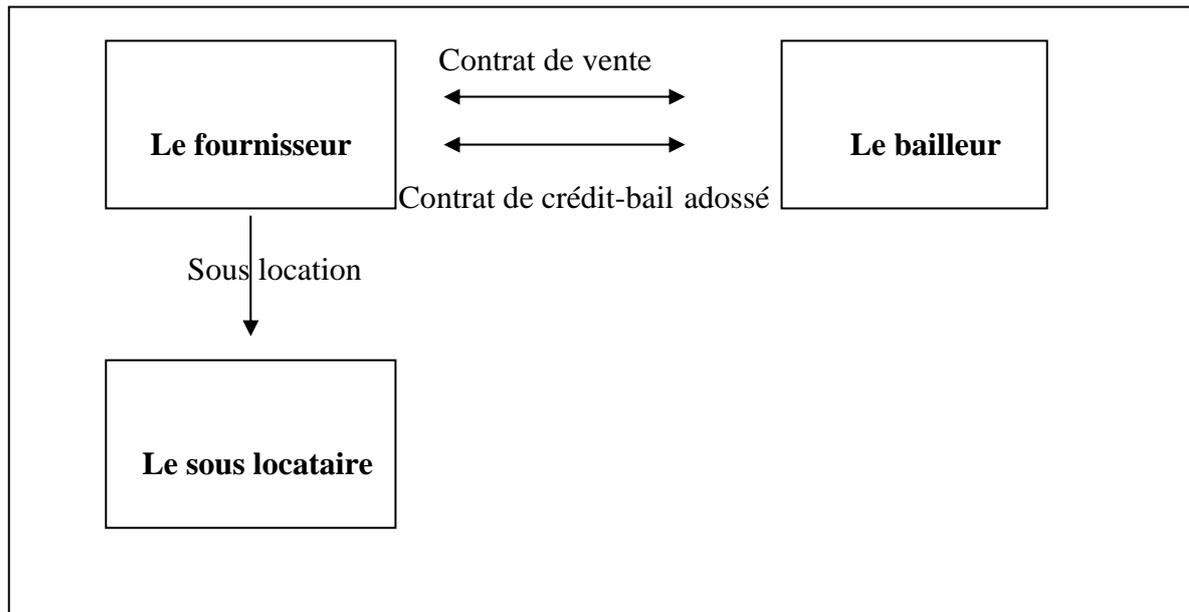


Schéma n°6 : Réalisation d'une opération de leasing adossé fournisseur.

➤ **Le leasing adossé pour des fins de refinancement :** Ce mode constitue un procédé de refinancement. Un bailleur **A** a vendu un bien à un autre bailleur **B** qui le lui rétrocède en contrat de cession bail. Le bailleur **A** sous loue le bien objet du contrat à son propre client. Par cette opération le bailleur **A** s'est refinancé auprès du bailleur **B**.

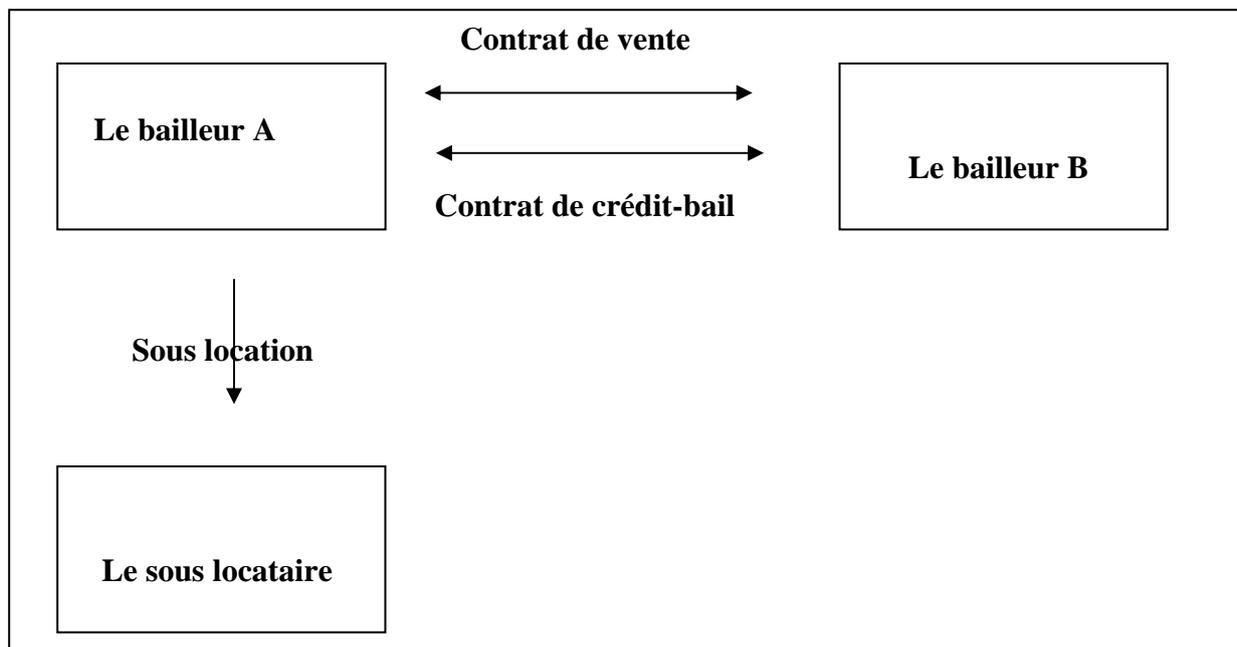


Schéma n°7 : Réalisation d'une opération de leasing adossé pour des fins de refinancement

3.3. Le crédit- bail partenaire

Cette forme de leasing ressemble à une stratégie de partenariat ou d'alliance associant une société de crédit-bail et un fournisseur de bien. Ce dernier est plus souvent connu sous le nom de captif¹.

Le leasing partenaire est un outil couramment utilisé par les fabricants et les fournisseurs de matériels pour promouvoir leurs ventes et pour cela ils élaborent ce qu'on appelle un « programme de financement de vente ».

Il existe deux formules :

➤ Un fournisseur s'associe avec un bailleur dans le cadre d'un leasing partenaire. Cette coopération peut être sous forme d'un simple accord de partenariat et peut aller jusqu'à la création d'une filiale de leasing entre les deux parties.

➤ Un fournisseur peut créer à lui seul une filiale de crédit-bail dans le but de financer les produits de la société mère. Dans ce cas, on parle de « leasing captif » et la société de leasing est appelée « société de financement captif de fabricant ».

Section 4 : les analogies du crédit-bail²

Le leasing comme nouveau mode de financement des investissements peut être confondu à d'autres techniques qui lui sont voisines.

Cependant, le principe de crédit-bail est assez simple. Au lieu de prêter des fonds pour permettre l'acquisition d'un bien par l'emprunteur, l'établissement de crédit achète lui-même le bien qu'il loue ensuite à l'utilisateur, celui-ci ayant la faculté d'acquérir le bien en fin de bail.

Ces trois éléments essentiels, l'achat du bien par l'entreprise de crédit-bail, la location du bien et l'option d'achat, permettent de distinguer le crédit-bail d'autres techniques de financement³. Le crédit-bail se distingue ainsi de :

4.1. La location simple

C'est un contrat commercial de louage traditionnel, mettant en évidence outre la mise à disposition du bien, divers services, comme l'entretien et la maintenance.

La location simple est généralement une convention de location précaire d'énonçable contractuellement avec un préavis déterminé. Les fonds investis par le propriétaire sont récupérés sur plusieurs contrats de location simple.

¹ Société pratiquant le leasing pour les clients d'une banque ou d'un constructeur de biens d'équipement dont elle est une filiale.

² Eric Garrido, op-cit., Tome 1, pages 94, 95 et 96.

³ Pascal ANCEL. Manuel de droit de crédit. Paris 1997. page 99.

A échéance du contrat, la location simple ne comporte pas une promesse de vente et le bailleur demeure propriétaire. Cependant en fin de contrat, le locataire peut demander au propriétaire le prix auquel il serait prêt à lui céder le bien objet du contrat.

4.2. La location vente

C'est une opération de location assortie d'une promesse de vente synallagmatique¹ pour le bailleur et d'achat pour le locataire. Dans une opération de leasing la promesse est unilatérale.

4.3. La location avec option d'achat

Les principes de cette opération sont similaires à une opération de leasing, seulement cette dernière est destinée aux entreprises et aux professionnels, alors que la location avec option d'achat est réservée aux particuliers, exemple la location d'un véhicule de tourisme avec option d'achat.

4.4. La location financière

C'est une opération de location sans option d'achat dans laquelle le locataire choisit le fournisseur ainsi que le bien et, le cas échéant, négocie lui-même le prix.

4.5. La vente avec clause de réserve de propriété

C'est un contrat de vente dans lequel le transfert de propriété est effectué dès la signature du contrat, sous réserve pour l'acheteur de s'acquitter du prix du bien à échéance fixée. C'est une opération de vente et non pas de location dont le paiement du prix est différé.

4.6. La vente à tempérament :

C'est un contrat de vente dans lequel le transfert de la propriété du bien est effectué dès la signature du contrat et le paiement se fait en plusieurs versements (suivant un échéancier de remboursement).

¹ Un contrat qui contient une obligation réciproque entre les parties.

Dans ce tableau, nous dégagerons brièvement les similitudes et les différences entre le crédit-bail et les autres opérations voisines.

	<i>Crédit-bail</i>	<i>Location Simple</i>	<i>Location vente</i>	<i>Vente à tempérament</i>
<i>Objet/ but</i>	Acquisition et/ ou financement du bien loué	Usage du bien loué	Acquisition obligatoire du bien loué	Achat à crédit avec paiement différé
<i>Nature de l'opération</i>	Contrat de location assorti d'une promesse unilatérale de vente	Contrat de location pur et simple sans faculté d'achat	Contrat de location assorti d'une promesse synallagmatique de vente pour le bailleur et d'achat pour le locataire	Contrat de vente
<i>Durée de l'opération</i>	Durée moyenne fixe	Durée courte renouvelable	Durée fixe irrévocable	Durée fixe maximale
<i>Réserve de propriété</i>	non	non	oui	Oui
<i>Reconstitution du capital investi</i>	oui	partielle	totale	Totale
<i>Transfert de propriété</i>	Selon le dénouement du contrat	Pas de transfert de propriété	La propriété n'est transférée qu'à la fin du bail au propriétaire	La propriété est transférée dès la signature du contrat

Tableau : 1

Tableau comparatif entre le crédit-bail et les autres opérations voisines

Conclusion de chapitre.

Un mode de financement des investissements original, un produit neuf, le crédit-bail a connu une vraie popularité dans la mesure où le développement de son utilisation a touché rapidement les quatre coins du monde.

Cet essor est dû à sa souplesse mais surtout à la diversification de ses formules, parfaitement adaptées aux besoins des entreprises.

Vu l'intérêt suscité par ce nouveau mode de financement, le crédit-bail a fait l'objet de sujets de réflexion et d'étude quant à ses différents aspects qui seront développés dans le chapitre suivant.

Chapitre 2 : les différents aspects du crédit-bail

Les approches adoptées dans le traitement des opérations de crédit-bail se différencient d'un pays à un autre. Cette différenciation porte sur **la propriété** (selon le droit français) et **la jouissance** (selon le droit anglo-saxon) d'un même bien.

Étant de création récente par rapport au crédit classique, le crédit-bail conserve encore une vocation de nature financière. Il en résulte que les contrats passés entre le propriétaire du bien et l'utilisateur présentent un certain nombre de particularités inhabituelles en droit privé. C'est la raison pour laquelle il est nécessaire d'aborder le crédit-bail sous ses aspects juridique, comptable, fiscal et financier afin de bien cerner le régime de cette opération et de montrer son originalité qui l'a différencié des autres modes de financements.

Néanmoins, le crédit-bail a fait l'objet d'une unification mondiale portant sur les aspects juridiques. L'aspect comptable considéré complexe, et vu son importance fera l'objet d'un traitement selon le modèle de droit français et de droit anglo-saxon, ainsi que l'harmonisation comptable internationale conformément aux normes IAS/IFRS¹.

Section 1 : L'aspect juridique du contrat de crédit-bail

Le traitement juridique des opérations du crédit-bail est uniforme pour la majorité des pays. Compte tenu que l'approche juridique du crédit-bail dans notre pays est inspirée dans sa quasi totalité de l'approche française, nous avons opté pour cette dernière afin d'étudier les aspects juridiques de cette opération.

1.1 . Les principes juridiques d'un contrat de crédit-bail

De point de vue juridique, le crédit-bail peut être rangé dans la catégorie des contrats hybrides qui profilèrent de nos jours. Son étude montre en effet qu'il est impossible de le réduire à une situation contractuelle simple ou classique. Le crédit-bail comporte cinq éléments contractuels étroitement liés, il s'agit de :

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

¹ Norme comptable internationale. IAS (International Accounting Standard) depuis 1973. Devenus IFRS. Normes financières internationales relatives au rapportage. (International financial Reporting Standard) depuis 2001.

1.1.1 Le mandat

Dans une opération du crédit-bail, l'acquéreur du bien objet du contrat n'est autre que le bailleur. Ce dernier donne au futur locataire mandat d'agir en son nom pour le choix du fournisseur et du matériel ainsi que le soin de négocier avec ce dernier les conditions de livraison et de mise en place.

1.1.2 La promesse synallagmatique de location

La signature du contrat du crédit-bail engage systématiquement le bailleur à acquérir exactement le matériel convenu et à le louer à l'entreprise utilisatrice, qui de son côté s'en porte irrévocablement locataire.

1.1.3 Le contrat de louage

Le bien acquis par la société de crédit-bail est mis à la disposition de l'entreprise utilisatrice en vertu d'un contrat de louage soumis aux règles de droit commun de louage de choses.

1.1.4. La promesse unilatérale de vente

Selon la définition légale du crédit-bail, le contrat doit donner au locataire la faculté d'acquérir tout ou partie des biens loués moyennant un prix convenu.

Cette faculté résulte d'une promesse unilatérale de vente incluse dans le contrat. Elle n'émane que de la société de leasing et le locataire ne s'engage pas à acquérir ce bien. Le caractère unilatéral est nécessaire. Il permet de distinguer le contrat de leasing de la location-vente et de la vente à tempérament, distinction très importante tant au regard de la réglementation du crédit qu'en ce qui concerne les droits du loueur en cas de faillite du locataire, il en résulte que ne peut être considéré comme contrat de leasing, le contrat qui ne comporte, au profit du locataire, aucune promesse d'acquérir le bien loué.

1.1.5. La vente

Elle intervient conformément à la promesse de vente à l'issue de la période de location, dans le cas où l'option d'achat est levée. Le prix de cession de bien est appelé valeur résiduelle et il est fixé à l'avance (à la signature du contrat). Il est souhaitable qu'il soit proche de la valeur vénale¹ de l'objet.

¹ Valeur à laquelle un actif peut être revendu sur le marché des biens d'occasion.

1.2. Les clauses principales d'un contrat de crédit-bail

Dans une opération de crédit bail, il y a deux contrats distincts :
Un contrat commercial, qui lie le fournisseur et le bailleur,
Un contrat de crédit-bail, qui lie le bailleur au locataire.

Etant donné que le contrat commercial est un simple contrat de vente soumis au droit commun, notre étude portera sur les clauses d'un contrat de crédit-bail.

Les clauses principales d'un contrat de crédit-bail portent sur :

1.2.1. La durée

La durée de l'opération de crédit-bail est généralement calculée sur la durée d'amortissement fiscal¹ du bien objet du contrat (durée, le plus souvent inférieure à la durée de vie économique de ce bien).

1.2.2. Les loyers

Le montant des loyers encaissés pendant la période irrévocable quelque soit la durée de cette dernière, doit permettre à la société de crédit-bail de récupérer le prix d'achat du bien et de couvrir au minimum ses charges d'exploitations. Les loyers peuvent être déterminés suivant un rythme : soit dégressif, soit linéaire.

Ils doivent le plus souvent être effectués à « terme à échoir² », c'est-à-dire, au début de la période à laquelle se rapportent, quelque soit la périodicité des loyers³.

1.2.3. L'option

A l'expiration de la période irrévocable, le locataire a une triple options :

- Acheter le matériel pour sa valeur résiduelle fixée dans le contrat (souvent de 1 à 5 % du prix d'achat).
- Poursuivre la location pour un délai court, renouvelable tacitement et avec un loyer minime.
- Ou restituer le bien à la société de crédit-bail.

¹ Au cours de la durée d'utilisation de l'actif, dotation comptable déductible des revenus imposables.

² Modalité de paiement des loyers qui sont dus au début de la période concernée.

³ Jean-françois GERVAIS. Les clés de leasing. page 36.

1.2.4. La publicité

La solvabilité apparente du locataire est une source de risque pour les tiers. C'est pourquoi le législateur a prévu une publicité des opérations de crédit-bail, l'objectif de la publicité est l'identification des parties et des biens objets des opérations de crédit bail.

Le défaut de publicité engendre l'inopposabilité aux tiers. En effet, un contrat de crédit-bail non publié reste valable uniquement entre les parties intervenantes de cette opération mais il est inopposable aux tiers sauf si, ces derniers ont eu connaissance des droits du bailleur.

1.2.5. L'assurance du bien

Le crédit-preneur doit souscrire une police d'assurance du bien au profit du bailleur.

1.2.6. La résiliation

Le contrat de crédit bail peut être résilié dans les cas suivants :

- Le non respect par le locataire de ses engagements, principalement le défaut de paiement des loyers.
- La modification de la situation de locataire (décès, liquidation...).
- Détérioration du matériel (destruction, disparition, non fonctionnement...).

1.2.7. L'indemnité de résiliation :

Si le contrat est résilié durant la période de location, il ne suffit pas au locataire de restituer l'actif à son propriétaire pour se libérer de tout engagement à son égard. Mais il doit aussi payer une indemnité de résiliation du contrat avant échéance. Du fait que, cette opération a un caractère irrévocable.

Les éléments constitutifs du montant de cette indemnité sont :

➤ La somme du total des loyers ainsi que le montant de la valeur résiduelle prévue en fin de contrat. Ces montants doivent être actualisés pour les réduire car ils sont redevables immédiatement.

➤ Le montant de revente du produit viendra diminuer le montant de l'indemnité.

1.3. Les clauses accessoires d'un contrat de crédit-bail

Sans mettre en cause les principes essentiels de l'opération, les clauses accessoires précisent les modalités d'application et la situation juridique tant de l'utilisateur que de la société de crédit-bail. Elles ont trait notamment :

1.3.1. Garanties supplémentaires exigées

Caution personnelle des dirigeants de l'entreprise locataire ou même dans certains cas du constructeur du matériel (engagement de reprise, de recommercialisation...etc.).

1.3.2. Utilisation du bien loué

Apposition sur le matériel loué, d'une plaque portant le nom du propriétaire, interdiction de sous location, avertissement aux tiers...etc.

1.4. Les obligations des parties intervenantes

1.4.1. Les obligations du fournisseur ¹

Le fournisseur a tout d'abord une 'obligation de délivrance' du bien vis à vis du locataire. Cela se concrétisera par la signature du '*procès verbal de réception*' du matériel conjointement par le locataire et le fournisseur. Ce procès verbal constate que le bien est livré et conforme à la commande. Le fournisseur assume aussi une 'obligation de garantie contre les vices cachés' au bénéfice du locataire en cas d'inadaptation ou de défaillance de l'équipement.

Enfin, le fournisseur a l'obligation de transférer le titre de propriété au bailleur conformément aux instructions du locataire.

1.4.2. Les obligations du crédit-bailleur :

Le crédit-bailleur a essentiellement des obligations financières dont les plus importantes sont les suivantes :

➤ Remettre les fonds promis lors de la conclusion du contrat de financement, non pas au demandeur du crédit (le locataire), mais directement au vendeur du bien.

➤ S'engager à respecter les délais de paiements accordés à l'utilisateur du bien, et ne pas réclamer le paiement des échéances avant leur terme, sauf incident de paiement ou inexécution d'une autre obligation mise à la charge du locataire auprès du fournisseur.

➤ Intégrer dans le prix payé pour le bien et dans le calcul des loyers, les ristournes, remises spécifiques et délais de paiement négociés par le locataire.

➤ Publier le contrat de crédit-bail sous peine de perdre le droit de propriété du bien qui constitue la principale garantie du crédit-bailleur.

➤ Transférer la propriété du bien au crédit-preneur à l'issue du contrat, si celui-ci lève l'option d'achat.

¹ Eric Garrido. Op-cit. Tome 1, 2002. Pages 87 à 90.

1.4.3. Les obligations du crédit-preneur

Le crédit preneur doit respecter les obligations suivantes :

- 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;
- Jouir du bien comme « un bon père de famille » en assurant le bien et l'entretenir normalement durant toute la période de location afin de garantir le crédit-bailleur contre toute dépréciation anormale du bien.
- Restituer le bien au crédit-bailleur en cas de résiliation du contrat suite à la défaillance du locataire.

Section 2 : L'aspect comptable du crédit-bail¹

Le traitement comptable du crédit-bail est reflété par deux principaux courants qui semblent s'opposer :

- Le premier, représenté par les pays anglo-saxons et l'Allemagne ainsi que par la norme comptable internationale IAS 17 de l'IASB², fait prévaloir une vision économique et assimile le crédit-bail à une opération de financement; le bien pris en crédit-bail est donc inscrit à l'actif du bilan dès la conclusion du contrat.
- Le deuxième, auquel s'attache la normalisation française, tend à faire valoir la nature patrimoniale de l'opération suivant une vision juridique, et assimile la transaction à une location, le bien pris en crédit-bail n'apparaît alors à l'actif du bilan qu'après la levée de l'option d'achat.

Cependant, une harmonisation comptable internationale inspiré du modèle anglo-saxon, a été mise en place à travers l'adoption par la majorité des pays des nouvelles normes comptables IAS/IFRS. A cet effet, les contrats de location sont régis par la norme IAS 17 « Contrats de location ».

2.1. L'approche américaine (Le modèle anglo-saxon)

2.1.1. La classification des contrats de crédit-bail

Nous avons vu dans le chapitre précédent que le crédit-bail a une origine historique nord-américaine. Ce sont donc les instances comptables des Etats-Unis

¹ Inspiré de .Eric Garrido. Op-cit. Tome 2. Page 31 à 55.

² "International Accounting standard committee" : Instance internationale qui édicte des règles visant une plus grande transparence et plus grande comparabilité financière par une meilleure lisibilité des comptes des entreprises.

qui ont été les premières à étudier l'influence éventuelle des contrats de crédit-bail sur la présentation des états financiers de clôture des entreprises.

En application de la norme FAS Statement 13¹ qui a été émise par le comité « FASB »² en novembre 1976, certaines transactions doivent être enregistrées comme des opérations de crédit au passif du locataire, ce dernier inscrivant en contrepartie le bien loué à son actif. De telles opérations sont appelées "*capital lease*". A l'inverse, pour les opérations de crédit-bail qui ne sont pas comptabilisées comme "*capital lease*", le locataire n'a pour seule obligation que de fournir des renseignements concernant les dites opérations en annexe de son bilan. De telles opérations sont dénommées "*operating lease*".

Dans le cas du "*capital lease*", le locataire comptabilise le bien objet du contrat à l'actif de son bilan, pour le montant le plus faible entre la valeur vénale du bien considéré et la valeur actuelle nette des loyers à verser, plus la valeur actuelle de la valeur résiduelle. On dit alors que le bien est capitalisé d'où l'appellation "*capital lease*". Il ne faut pas oublier qu'une dette correspondante de même montant doit être constatée au passif du bilan par le locataire. Donc, le traitement comptable d'une opération de "*capital lease*" est similaire à celui d'un emprunt bancaire en vue d'une acquisition d'un actif. Les loyers versés viennent en diminution de la dette, (l'amortissement du capital restant dû). L'autre partie représente les intérêts qui sont comptabilisés en charges financières.

Un "*operating lease*" est comptabilisé comme une simple opération de location d'un matériel qui restera à l'actif du bailleur. A l'issue de la période de location, le locataire a le choix de restituer le bien, de renouveler le bail ou d'acheter le bien. Par ailleurs, les loyers payés sont comptabilisés en charges au compte de résultats du locataire. Sa seule obligation est de fournir des renseignements sur l'opération en annexe de son bilan, c'est-à-dire le montant global des loyers à verser à compter du dernier bilan et leur ventilation sur les années restant à courir.

2.1.2. Les critères de qualification retenus

Afin de distinguer les "*operating leases*" des "*capital leases*", le FASB a établi quatre critères de détermination qui s'appliquent aussi bien sur le locataire que sur le bailleur. Si une opération répond à un seul de ces critères, elle est qualifiée d'un "*capital lease*". Sinon, elle est qualifiée d'un "*operating lease*".

¹ Norme comptable émise par le FASB, ayant pour objet de définir une réglementation pour la comptabilisation des opérations de leasing, connue sous le n° de réglementation 13, et couramment appelée FAS Statement 13.

² "Financial Accounting Standards Board"

Toutefois, il est à noter qu'une même opération peut-être qualifiée de "capital lease" pour l'une des parties, en étant un "operating lease" pour l'autre car il n'y a pas de réciprocité dans la qualification des opérations de leasing selon la norme FAS Statement 13. Les quatre critères sont les suivants :

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

2.2. L'approche française

2.2.1. La réserve latente chez le crédit-bailleur

En France, la loi comptable n° 83-353 du 30 avril 1983 a stipulé qu'en matière de crédit-bail, le bien loué est inscrit à l'actif du crédit-bailleur, propriétaire juridique, pour un montant égal à sa valeur d'acquisition, en "immobilisations destinées à la location". Le bien en question ne peut figurer à l'actif du crédit-preneur qu'après la levée de l'option d'achat par ce dernier d'où le transfert de propriété du bien.

Les biens en crédit-bail figurent à l'actif du crédit-bailleur en immobilisations (classe 4) sous le compte n° 46 "crédit-bail et opérations assimilées". Sont enregistrées dans ce compte toutes les immobilisations données en crédit-bail à la clientèle, qu'il s'agisse de biens mobiliers, immobiliers ou incorporels. Les produits sur opérations de crédit-bail sont enregistrés dans la classe 7 sous le compte n° 704.

La comptabilisation des opérations de crédit-bail donne lieu chez le crédit-bailleur à l'apparition d'une différence entre les amortissements comptables et les amortissements financiers¹ d'un même bien. De point de vue fiscal, la société de crédit-bail n'amortit pas nécessairement les biens selon le même rythme que l'amortissement du capital financier de l'opération. Le décalage résultant de cette différence temporelle est appelé «la réserve latente»².

¹ Consiste pour une entreprise à rembourser progressivement ou en une seule fois l'emprunt qu'elle a contracté.

² Eric Garrido. Op-cit, Tome 2. Paris 2002. Page 39.

2.2.2. La situation du crédit-preneur

En application de la loi comptable n° 83-353 du 30 avril 1983, le crédit-preneur ne peut en aucun cas inscrire le bien loué en immobilisations, tant qu'il n'a pas levé l'option d'achat. Il ne bénéficie donc pas des amortissements mais en contrepartie, il ne fait aucune inscription au passif de son bilan. Les redevances à verser au crédit-bailleur sont comptabilisées en charges d'exploitation au compte de résultat, au débit du compte 612 "redevances de crédit-bail".

Le transfert définitif et total de propriété n'étant pas encore concrétisé par la levée de l'option d'achat, le montant de la dette correspondant au financement par crédit-bail de l'investissement ne peut être comptabilisé. Donc, l'information donnée par le bilan et le compte de résultat sur la situation du locataire en était faussée dans la mesure où le montant total de la dette et le poids véritable de l'investissement n'apparaissaient pas.

Il a donc paru nécessaire d'assortir ces principes de comptabilisation du crédit-bail d'informations complémentaires apparaissant dans l'annexe aux comptes annuels. Ces informations sont définies par le décret n° 83-1020 du 29 novembre 1983 et consistent en les éléments suivants :

- La valeur d'origine du bien, à la date de la signature du contrat;
- Le montant des redevances de crédit-bail afférentes à l'exercice ainsi que le montant cumulé des redevances des exercices précédents;
- Les dotations aux amortissements qui auraient été enregistrées pour ce bien au titre de l'exercice clos s'il avait été acquis par le locataire, ainsi que le montant cumulé des amortissements qui auraient été effectués au titre de l'exercice précédent.

- L'évaluation à la date de clôture du bilan des redevances restant à payer, ainsi que du prix d'achat résiduel de ce bien tel que stipulé au contrat, le tout ventilé selon les échéances à un an au plus, à plus d'un an et moins de cinq ans, et à plus de cinq ans.

De par ces dispositions, on aboutit pour les entreprises assujetties à la fourniture de ces informations, à une situation comptable particulière : le bilan et le compte de résultat sont établis comme si le crédit-preneur était un simple locataire sans droit de propriété du bien, et l'annexe du bilan contient les éléments des écritures qui auraient été passées si le crédit-preneur avait acquis le bien par un emprunt bancaire classique. Il faut dire que l'information donnée en annexe est indispensable pour déterminer avec plus de précision la performance

de l'entreprise, sa réelle capacité d'endettement et donc l'image fidèle de sa situation financière.

Le tableau suivant résume le traitement comptable d'une opération de crédit-bail par le bailleur et le locataire selon les deux approches.

Approche	Analyse de l'opération	Comptabilisation chez le Bailleur	Comptabilisation chez le locataire
<i>Approche juridique</i> Le modèle français	Décomposition en deux opérations : ▪ Location d'un bien (mobilier ou immobilier) moyennant le paiement de redevances ; ▪ Promesse de vente dudit bien moyennant le paiement d'un prix convenu qui tient compte du moins partiellement, des redevances versées.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le bien figure à l'actif ; ▪ Loyers reçus enregistrés en produit ; ▪ Amortissement du bien loué. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Loyers versés enregistrés en charges déductibles de la base imposable ; ▪ Informations complémentaires en hors bilan.
<i>Approche Economique</i> Le modèle anglo-saxon	Moyen de financement des actifs de l'entreprise proche de l'opération classique se traduisant par l'acquisition d'un bien moyennant un emprunt.	<p>Cas de <i>leasing financier</i> :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ le contrat est assimilé à une opération de financement. Le bailleur enregistre une créance à l'actif du bilan et en produits financiers, la différence entre la valeur initiale et la valeur actualisée des loyers versés pendant toute la période de location ; <p>Cas de <i>leasing opérationnel</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Le bien loué figure à l'actif du bilan qui procède à son amortissement ; ▪ les redevances perçues viennent en produits aux comptes de résultat. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ le bien est porté dès l'origine à l'actif du bilan ▪ En contre partie, une dette est inscrite au passif et représente le financement de cet actif. ▪ Les redevances sont analysées comme des charges financières et pour partie comme remboursement d'emprunt.

TABLEAU n°2

Traitement comptable d'une opération de crédit-bail selon l'approche française et l'approche anglo-saxon

2.3. La comptabilisation des contrats de crédit-bail en IAS/IFRS¹.

Ces nouvelles normes qui suscitent un intérêt de plus en plus grandissant, sont inspirées du model Anglo-saxon et élaborées par un organisme de droit privé à savoir l'IASB « International Accounting Standards Board » ayant pour objectif une homogénéisation des principes comptables sur le plan international.

A l'image de la majorité des pays européens qui ont choisi de faire évoluer leur système comptable vers les normes IFRS pour toutes leurs entreprises cotées en bourses, plus d'une centaine de pays parmi lesquels l'Algérie², seront d'ici peu, passés aux standards IFRS. D'autres pays ont entamé une réflexion allant dans ce sens.

Les contrats de location en IFRS sont régi par la norme IAS³ 17 « Contrats de location ».

La norme IAS 17, distingue les contrats dénommés "*finance leases*"⁴ ou location financement des contrats appelés "*operating leases*" ou location simple.

Un contrat de location financement est un contrat de location ayant pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété d'un actif. Le transfert de propriété peut intervenir ou non, in fine.

Un contrat de location simple désigne tout contrat de location autre qu'un contrat de location financement.

Pour distinguer un contrat de location financement d'un contrat de location simple, il convient d'apprécier la réalité de la transaction plutôt que la forme du contrat.

La norme IAS 17 a donné quelques exemples qui conduisent à classer un contrat de location en tant que contrat de location financement :

➤ Le contrat de location transfère la propriété de l'actif au preneur au terme de la durée du contrat de location ;

➤ Le contrat de location donne au preneur l'option d'acheter l'actif à un prix qui devrait être suffisamment inférieur à sa juste valeur à la date à laquelle

¹ IFRS (International financial Reports Standards) anciennement IAS (International Accounting Standards).

² Le passage aux normes IFRS en Algérie est prévu pour le 01 Janvier 2010.

³ Norme n° 17 des IFRS intitulée « Contrats de location ».

⁴ Terme britannique équivalent au terme américain de "*capital lease*". En français « location financement ».

l'option peut être levée pour que, dès le commencement du contrat de location, on ait la certitude raisonnable que l'option sera levée ;

➤ La durée du contrat de location couvre la majeure partie de la durée de vie économique de l'actif même s'il n'y a pas de transfert de propriété ;

➤ La valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location s'élève au moins à la quasi-totalité de la juste valeur de l'actif loué ;

➤ Les actifs loués sont d'une nature tellement spécifique que seul le preneur peut les utiliser sans leur apporter de modifications majeures.

Les indicateurs de situations qui, individuellement ou conjointement, pourraient également conduire à classer un contrat en tant que contrat de location financement sont les suivants :

➤ Si le preneur peut résilier le contrat de location, les pertes subies par le bailleur relatives à la résiliation sont à la charge du preneur ;

➤ Les profits ou pertes résultant de la variation de la juste valeur et de la valeur résiduelle sont à la charge du preneur.

➤ Le preneur a la faculté de poursuivre la location pour une deuxième période moyennant un loyer sensiblement inférieur au prix du marché.

2.3.1. La comptabilisation des contrats de location financement

2.3.1.1. La comptabilisation chez le preneur

a) La comptabilisation initiale

Au début de la période de location, les preneurs doivent comptabiliser les contrats de location financement à l'actif et au passif de leur bilan pour des montants égaux à la plus faible des deux valeurs suivantes :

➤ La juste valeur du bien loué ;

➤ La valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location.

Le taux d'actualisation à utiliser pour calculer la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location, est le taux le plus faible entre le taux marginal d'emprunt et le taux d'intérêt implicite du contrat de location¹.

▪ *Le taux d'actualisation implicite « effectif »*

Le taux d'actualisation implicite est le taux d'actualisation qui égalise entre la valeur actuelle des paiements futurs y compris la valeur résiduelle non garantie² et la juste valeur du bien loué.

Le taux d'actualisation est obtenu de la manière suivante :

$$V = L \times A$$

Ou :

V : la valeur du bien

L : le montant annuel des loyers $1 - (1+t)^{-n}$

A : Le coefficient d'actualisation = $\frac{1 - (1+t)^{-n}}{t}$

n : La durée du contrat

t : le taux recherché

▪ *Le taux d'emprunt marginal*

Le taux d'emprunt marginal du preneur est défini quant à lui comme étant le taux d'intérêt que ce preneur aura à payer sur un emprunt couvrant la même période pour l'acquisition de ce bien.

b) La comptabilisation ultérieure

Les paiements minimaux au titre de la location doivent être ventilés entre la charge financière et le remboursement du solde de la dette.

Pour chaque période comptable, un contrat de location financement donne lieu à une charge d'amortissement de l'actif amortissable.

La méthode d'amortissement des actifs loués doit être cohérente avec celle applicable aux actifs amortissables que possède l'entité. L'actif doit être amorti sur sa durée d'utilité lorsque le preneur est sûr qu'il sera propriétaire du bien à l'issue du bail. Dans le cas contraire, l'amortissement se calcule sur la durée du contrat.

S'agissant de la location des biens immobiliers, celle-ci répond aux mêmes conditions que les autres actifs. Ceci dit, les locations portant sur les

¹ Robert OBERT, Pratique des normes IAS/IFRS, Ed. DONOD, juin 2003, page 279.

² La valeur résiduelle non garantie égale à la différence entre la valeur résiduelle et le prix de l'option d'achat.

biens immobiliers ayant une durée de vie indéfinie sont considérées comme des locations simples à moins qu'il y ait transfert de propriété à la fin du contrat.

2.3.1.2. La comptabilisation chez le bailleur

Le bailleur doit comptabiliser dans son bilan les actifs détenus en vertu d'un contrat de location financement et les présenter comme des créances pour un montant égal à l'investissement net dans le contrat de location.

Comme pour le locataire, les loyers perçus doivent être ventilés entre produits financiers qui sont la rémunération de l'investissement net et remboursement d'une partie des sommes engagées.

La comptabilisation de produits financiers doit s'effectuer sur la base d'une formule traduisant un taux de rentabilité périodique constant sur l'encours d'investissement net du bailleur dans le contrat de location financement. Les frais directs engagés pour la réalisation du contrat sont repartis sur la durée de celui-ci suivant le même rythme que les produits.

2.3.2. La comptabilisation des contrats de location simple

2.3.2.1. La comptabilisation chez le preneur

La comptabilisation d'une location simple ne présente aucune difficulté majeure. Les paiements au titre du contrat de location simple doivent être comptabilisés en charges sur une base linéaire pendant toute la durée du contrat de location.

Lorsque le contrat de location comporte une clause qui oblige le preneur à payer une somme importante au début du contrat, celle-ci doit être considérée comme étant un complément de loyer qui sera étalé sur toute la durée du contrat.

2.3.2.2. La comptabilisation chez le bailleur

Les actifs faisant l'objet de contrats de location simple doivent être présentés au bilan du bailleur selon la nature de l'actif.

Les revenus locatifs provenant des contrats de location simple doivent être comptabilisés en produits de façon linéaire sur toute la durée du contrat de location à moins qu'une autre base systématique ne soit plus représentative de l'échelonnement dans le temps de la diminution de l'avantage retiré de l'utilisation de l'actif loué.

La méthode d'amortissement des actifs amortissables loués doit être cohérente avec la méthode normale d'amortissement du bailleur applicable à des actifs similaires.

2.3.3. Cas particulier « Transactions de cession-bail »

Une transaction de cession-bail est une opération de cession d'un actif pour le reprendre à bail. Le paiement au titre de la location et le prix de vente sont généralement liés car ils sont négociés ensemble. La comptabilisation d'une opération de cession-bail dépend de la catégorie du contrat de location.

Si une transaction de cession-bail débouche sur un contrat de location financement, tout ce qui excède les produits de cession par rapport à la valeur comptable ne doit pas être immédiatement comptabilisé en résultat par le vendeur preneur. L'excédent doit, au contraire, être différé et amorti sur la durée du contrat de location.

Si une transaction de cession-bail débouche sur un contrat de location simple et s'il est clair que la transaction est effectuée à la juste valeur, tout profit ou perte doit être comptabilisé immédiatement.

Si le prix de vente est inférieur à la juste valeur, tout profit ou perte doit être comptabilisé immédiatement ; en revanche, si la perte est compensée par des paiements futurs inférieurs au prix du marché, elle doit être différée et amortie proportionnellement aux paiements au titre de la location sur la période pendant laquelle il est prévu d'utiliser l'actif.

Si le prix de vente est supérieur à la juste valeur, l'excédent doit être différé et amorti sur la durée d'utilisation attendue de l'actif.

Dans le tableau suivant, nous dégagerons brièvement une synthèse par normes pour le traitement comptable des opérations de leasing selon l'approche française, la norme IAS 17 et l'approche américaine US GAAP/ FAS 13.

NORMES	FRANCE COMPTE INDIVIDUEL	IAS 17	US GAAP¹ FAS 13
principaux types	- crédit-bail - location longue durée	- location avec vente ferme - location -financière - location simple	- location avec propriété - location -financement - location
condition de capitalisation chez le locataire	- pas de capitalisation mais tableau annexe des redevances, - valeur du bien et amortissements comme si vous étiez acquéreur	- 1 sur 8 conditions possible - conception plus large que les US GAAP	1 sur 4 conditions : 1/propriété transférée 2/option de rachat avec valeur 3/ 75% de la durée de vie du bien 4/V.A des loyers > de la valeur du bien loué
souscription	pas de comptabilisation à la signature du contrat	valeur du bien ou valeur actualisée des loyers minimums au taux d'emprunt ou bailleur	valeur actualisée des loyers au taux TRI du bailleur et tableau de reprise des VA à faire
fonctionnement	1/ loyers ou redevance à payer	1/ à l'échéance de la Redevance : charge financière d'emprunt ou d'actualisation -valeur d'emprunt ou actualisée du compte de dette à reprendre en frais financiers	1/ à l'échéances de la redevance - charge financière d'actualisation - valeur actualisée du compte de dette à reprendre
chez le bailleur			
souscription	- Actif du bilan - valeur d'acquisition et amortissement sur la durée du bien	- Actif du bilan - Encaissement à recevoir à long terme pour la valeur du bien et dans un sous compte : écart sur valeur actualisée des paiements à recevoir	- Actif du bilan - paiements à recevoir à long terme et dans un sous compte : écart sur valeur actualisée des paiements
	- passif du bilan - dette d'emprunt ou autre financement	- passif du bilan : - valeur du bien ou valeur actualisée des encaissements	- passif du bilan pour la valeur actualisée du bien

Tableau n° 3 : Synthèse par normes² « leasing »

¹ Generally Accepted Accounting Practices.

² Jean François CHOLME. Séminaire sur « L'impacts des normes IFRS sur les banques & institutions financières » Organisé par AFC El djazair, du 16 au 18 mars 2008.

Section 3 : L'aspect fiscal du crédit-bail¹

La fiscalité est un élément très important dans la vie d'une entreprise. Son incidence se manifeste tout au long du cycle de production et de distribution. Les opérations de crédit-bail ne font pas exception à cette règle. Dans la mesure où on souhaitait encourager leur développement, il était nécessaire de prévoir certains aménagements destinés à alléger la charge fiscale.

Nous allons présenter dans cette section quelques points essentiels de la fiscalité du crédit-bail en France.

3.1. Les impôts directs

Le locataire comptabilise les sommes versées à titre de loyers en charges. Ces charges sont en quelque sorte la somme de substitution des charges qu'il aurait pu passer s'il avait acquis directement le bien, c'est-à-dire les amortissements comptables du bien qui figurerait à l'actif du bilan plus en frais financiers les intérêts d'emprunt.

De son côté, le bailleur amortit le bien loué selon les modalités du droit commun. Il a donc le choix entre l'amortissement linéaire ou dégressif sur une durée qui varie en fonction de la durée normale de l'utilisation du bien en question.

3.2. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA).

Le crédit-bailleur règle l'achat du bien objet du contrat de crédit-bail avec la TVA qui y est relative. Il récupère cet impôt indirect dans les conditions normales du droit commun.

Le crédit-preneur acquitte quant à lui la TVA sur les loyers versés au crédit-bailleur.

Cette TVA sur les redevances de crédit-bail est également récupérable dans les conditions normales du droit commun.

Les indemnités de résiliation versées au crédit-bailleur par le locataire sont également soumises à la TVA, puisqu'elles correspondent à des prestations futures restant à payer.

¹ Eric Garrido, op-cit. Tome 1, page 107

3.3. La taxe sur l'activité professionnelle (TAP)

Les biens de production financés par crédit-bail sont pris en compte dans le calcul de l'assiette imposable à la taxe sur l'activité professionnelle. Pour le crédit-preneur, il convient de déterminer la valeur locative imposable afin de connaître l'assiette de la taxe sur l'activité professionnelle retenue pour les biens loués.

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

3.4. L'imposition des plus values

Si un locataire cède son contrat de crédit-bail, il se voit dans la même position que s'il avait acquis directement le bien objet du contrat. Par conséquent, le produit de la cession d'un contrat de crédit-bail est soumis au régime des plus-values sur cession d'immobilisations.

Cependant, il faut faire la distinction entre la cession d'un contrat qui intervient moins de deux ans et celle qui intervient plus de deux ans après la date de conclusion du contrat de crédit-bail.

Dans le cas d'une cession moins de deux ans après la conclusion du contrat, c'est l'intégralité du profit réalisé qui est soumise au régime des plus-values sur cession. Par contre, dans le cas contraire, seul le profit correspondant aux amortissements que le locataire aurait passés, s'il avait été propriétaire du bien, sera soumis au régime des plus-values sur cession.

Section 4 : L'aspect financier du crédit-bail.

Le crédit-bail reste avant tout une opération de crédit dont l'aspect financier concerne essentiellement le paiement des loyers. Le loyer de crédit-bail est composé d'une part du remboursement du capital investi par le bailleur et une part d'intérêt financier.

Dans ce qui suit, on va présenter d'une manière générale, la façon de déterminer le montant des redevances périodiques «loyers». Cependant, il nous semble important d'indiquer la nature des ressources d'une société de crédit-bail car c'est le coût de ces mêmes ressources qui va déterminer le coût que va supporter le locataire.

4.1. Les ressources de crédit-bailleur :

Les sociétés de crédit-bail n'étant pas habilitées à recevoir des fonds du public, l'essentiel de leurs ressources provient d'emprunt obligataires ou le plus souvent d'emprunts bancaires.

Les ressources servent à l'acquisition des biens donnés en crédit-bail, doivent être en partie sur fonds propres et une autre partie sur fonds empruntés. Dans la pratique, il n'est pas possible de déterminer la proportion réelle de capitaux empruntés et de capitaux propres pour chaque transaction. Les sociétés de crédit-bail gèrent cette affectation en grandes masses.

Aussi, étant donné que les sociétés de crédit-bail gèrent un grand nombre de dossiers, il est irréaliste de contracter un emprunt pour chaque opération et le coût de gestion serait prohibitif. Les établissements de crédit-bail adossent les contrats par blocs, c'est-à-dire un montant total d'emprunt qui sera affecté au fur et à mesure à un nombre d'opérations de crédit-bail.

4.2. Détermination du montant de la redevance de crédit-bail :

Nous avons vu précédemment dans la définition que le crédit-bail est assimilé à une opération de crédit. Mais en fait, le service financier procuré par le crédit-bailleur est présenté sous les apparences d'une prestation commerciale.

D'ailleurs, les redevances de crédit-bail sont dénommées loyers, le crédit-preneur est désigné sous le nom de locataire. Les conséquences fiscales en sont caractéristiques :

➤ Les loyers de crédit-bail sont soumis à la TVA, comme toutes prestations de services.

➤ Les remboursements du capital d'un emprunt bancaire, en sont exonérés.

Dans une opération de crédit-bail, les remboursements périodiques sont généralement payables d'avances en début de période, c'est-à-dire à « terme à échoir », contrairement aux annuités de remboursement d'un crédit bancaire qui se font en fin de période ou à « terme échu ».

Le montant des loyers périodiques réglés par le locataire dépend de deux facteurs :

➤ *La durée du contrat* : plus celle-ci sera longue, plus les loyers périodiques seront faibles.

➤ *La valeur résiduelle retenue* : plus celle-ci sera élevée, plus les loyers périodiques seront réduits.

Les établissements de crédit-bail pratiquent généralement la méthode linéaire pour le calcul du montant de loyer, c'est-à-dire des loyers égaux pendant toute la période de location. Mais la flexibilité du contrat de crédit-bail permet d'envisager plusieurs formules adaptées à la situation financière de l'entreprise et au mode d'utilisation du bien. On peut envisager :

➤ Des premiers loyers minorés suivis de loyers plus élevés ou selon des barèmes progressifs. Ce cas s'applique en générale lorsque la montée en cadence¹ du matériel prend du temps ou la période de mise en place est relativement longue.

L'objectif des loyers minorés consiste à ajuster les paiements des redevances aux ressources que le bien génère.

➤ Des loyers majorés suivi de loyers plus faibles ou selon des barèmes dégressifs. Ce cas s'applique soit par précaution du bailleur lorsque le locataire ne présente pas une solvabilité suffisante soit lorsque le bien objet du contrat est d'une obsolescence technologique rapide (le cas du matériel informatique).

➤ Des loyers saisonniers pour certaines activités agricoles ou industrielles cycliques. Ce mode de remboursement est parfaitement adapté aux entreprises dont le volume d'activité et les rentrées de fonds ne sont pas étalées sur toute l'année.

Il y a lieu de souligner que les loyers perçus par le credit-bailleur sont déterminés en fonction de :

- Du prix d'achat du bien loué,
- Des différentes charges d'exploitation,
- De la marge rémunérant le risque et les ressources immobilisées pour l'opération.

$$\text{Loyer périodique} = \text{Amortissement du capital} + \text{Marge}$$

Il convient aussi de noter l'absence d'obligation réglementaire ou autre indication d'un taux d'intérêt dans le contrat de crédit-bail.

Cependant, les opérations de crédit-bail, font bien appel à un « taux d'intérêt implicite » pour déterminer le montant des loyers, cette valeur reste inconnue contractuellement par le client².

¹ C'est la phase durant laquelle l'entreprise s'accoutume à la technologie, aux équipements et à la production du bien ou du service. Durant cette période, la production réelle n'atteint pas les capacités offertes théoriquement par l'équipement.

² GERVAIS Jean-François. Op.cit. Page 69.

Conclusion du chapitre :

Bien que l'aspect juridique du crédit-bail est uniforme pour la quasi-totalité des pays. Les multiples approches de ce mode de financement dans le monde ont conduit à une différence de comptabilisation. L'harmonisation comptable internationale a opté pour le modèle anglo-saxon jugé plus fidèle à la réalité, d'où l'introduction des nouvelles normes comptables internationales IAS/IFRS.

Cette différence de comptabilisation mène automatiquement à des nuances quant à son traitement fiscal. Sachant que la fiscalité est un domaine propre à chaque pays.

Quand, à son aspect financier, il est assimilé à une opération du crédit, et concerne essentiellement le paiement des loyers, composés d'une part du capital ainsi que la marge d'intérêt du crédit bailleur.

Compte tenu de ce qui précède, il nous a apparu opportun d'exposer dans le chapitre suivant les avantages et inconvénients expliquant le recours à cette technique de financement. Ainsi que les risques qui peuvent résulter d'une opération de crédit- bail.

Chapitre 3 : les caractéristiques du crédit-bail

Il y'a trois principaux modes de financement d'un investissement dans un bien d'équipement : autofinancement par fonds propres (avec éventuellement une augmentation de ses fonds propres), l'emprunt sous toutes ses formes et le crédit-bail. Ces trois sources de financements ont des caractéristiques, avantages et inconvénients, bien distincts et répondent donc à des besoins souvent différents. Si le crédit-bail est parfois perçu comme étant seulement un dernier recours lorsque toutes les autres solutions sont épuisées, le fort développement des produits du crédit-bail ces dernières années en ont fait un outil très attractif par sa polyvalence, sa souplesse, et souvent même son faible coût. Le crédit-bail est ainsi devenu une alternative concurrentielle, autant pour les financiers que pour les clients.

Section 1 : Les avantages du crédit-bail ¹

En tant que produit financier, le crédit-bail présente des avantages pour toutes les parties intervenantes qui le distinguent des autres modes de financement.

1.1. Pour le crédit preneur

➤ **Pas ou peu de ponction de capital** : possibilité de financement à 100% TTC, de la valeur du bien à acquérir (et tout élément inclu pourrait-on ajouter), ce qui permet à l'utilisateur de se procurer un bien sans mise de fonds initiale, et de bénéficier dans certains cas d'autres services (maintenance,...), contrairement au crédit bancaire qui réclame un apport initial ne permettant pas aux entreprises qui ne disposent pas de fonds propres ou de garanties d'accéder à l'emprunt bancaire. En offrant un financement total de l'investissement, le crédit-bail permet aussi de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ses fonds propres pour les affecter au financement des besoins de son exploitation.

➤ **Conservation de la capacité d'endettement** : lignes de crédit non utilisées, amélioration des ratios d'endettement.

➤ **Le délai pour l'accord de financement** : la réponse à une demande de financement par crédit-bail est donnée plus rapidement qu'une demande de financement par crédit bancaire. Cette rapidité favorise les entreprises qui doivent procéder à des investissements imprévus et urgents ou alors saisir des opportunités de marché, sans pour autant bouleverser leur structure financière.

¹ Inspiré de : Eric Garrido .op-cit. Tome 1,page 36.

➤ **Une grande souplesse dans le choix du bien et la fixation des loyers :** car le bien est choisi par l'entreprise utilisatrice et il s'adapte parfaitement à ses besoins et les formules de remboursements sont adaptées aussi au mode d'utilisation du bien selon les demandes du marché en tenant compte de la fluctuation des recettes attendues. Cependant, les variantes des loyers sont nombreuses :

- Des loyers linéaires pour une activité à revenu constant ou stable,
- Des loyers dégressifs qui accélèrent l'amortissement du matériel. Le bailleur utilise cette technique particulièrement pour les biens d'équipement à obsolescence rapide. Le but est d'amortir rapidement le capital restant dû,
 - Des loyers progressifs durant le temps de démarrage pour une activité nouvelle,
- Des loyers de compagnes, avec un loyer annuel correspondant à 12 mois de location pour une activité agricole.

➤ **Bilan allégé :** il n'y a pas d'immobilisation au bilan puisqu'il s'agit de location, Selon le modèle français, le bien objet du contrat ne figure pas à l'actif du bilan du preneur.

➤ **L'utilisateur n'a pas à fournir de garantie réelle :** le titre de propriété du bien objet du contrat reste toujours la principale garantie du bailleur.

➤ **Pas de soucis du risque d'obsolescence :** car l'alternative de restituer le bien objet du contrat à échéance lui permet d'opter pour le choix de renouvellement de l'investissement.

Le crédit-bail facilite au preneur de rénover les biens désuets ou obsolètes et bénéficier ainsi des derniers développements technologiques. Il ne serait pas de même si le crédit-preneur en était propriétaire (difficulté de vendre un matériel obsolète).

➤ **Avantages fiscaux :** l'avantage fiscal se manifeste généralement à deux niveaux :

- **La déductibilité des loyers :** les loyers payés au crédit-bailleur sont considérés comme des charges d'exploitation et par conséquent, ils sont déductibles intégralement du résultat imposable.

- **Un allègement progressif du poids de la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) :** dans la mesure où la charge de la TVA, qui est payée par le locataire

lors des facturations des loyers par le bailleur, est étalée sur toute la durée de la location.

➤ **L'option d'achat** : qui laisse au preneur une marge de manœuvre quant à l'option finale (achat- restitution- relocation), lui permettant de décider au moment opportun du choix le plus indiqué en fonction de la situation et des besoins de son entreprise.

➤ **Documentation standardisée** : possibilité de contrat type lorsque le nombre de transactions est important pour un équipement donné : voiture ou ordinateur...etc.

1.2. Pour le crédit-bailleur

➤ **Forte garantie (propriété juridique du bien)** : qui font qu'un bailleur est considéré comme un créancier privilégié par rapport aux autres organismes prêteurs. La solidité de la garantie résulte du statut de propriétaire légal du bien loué.

Toute fois, le bailleur peut exiger des garanties personnelles complémentaires pour se prémunir contre une négligence nuisible à la valeur du matériel de la part du preneur ou autre risques.

➤ **Une forte rentabilité** : le rendement supérieur des opérations de crédit-bail par rapport à d'autres types de crédit, se justifie, notamment, par les risques accrus assumés par le crédit-bailleur en contrepartie du financement intégral de l'investissement.

➤ **Avantages fiscaux** : le crédit-bailleur a le droit de pratiquer l'amortissement des biens donnés en location, déduisant ainsi de son résultat imposable le coût d'acquisition du bien.

➤ **Le risque d'obsolescence**: dès lors que le contrat prévoit irrévocablement l'option d'achat à l'échéance de la location; autrement dit, lorsque les conditions de sortie sont verrouillées, le crédit-bailleur ne récupère pas l'équipement. Le risque d'obsolescence est supporté par le locataire.

➤ **Le suivi de l'équipement**: le crédit-bailleur est particulièrement sensible aux aspects maintenance, suivi et assurance du matériel qui sont pris en charge par le locataire et qui garantissent en même temps au crédit-bailleur la récupération du bien loué dans un bon état.

1.3. Pour le fournisseur

Le recours au crédit-bail n'a que des incidences favorables pour les fournisseurs, dans la mesure où le financement assuré par les établissements de crédit leur permet d'écouler des équipements à qui autrement seraient inaccessibles à certains utilisateurs, en raison de leur coût ou, du moins, seraient moins souvent renouvelés. Proposer un financement en même temps que le matériel favorise le développement des ventes. Cette technique permet au fournisseur de :

➤ Fidéliser les clients : à la fin du bail, l'utilisateur a besoin de se procurer un nouveau matériel, il est donc amené à conclure un nouveau contrat (non levé de l'option d'achat).

➤ Par ailleurs, en vendant à un établissement de crédit, le fournisseur obtient généralement un paiement au comptant et échappe en principe à tout risque d'impayé.

1.4. Pour l'économie

L'intérêt économique suscité par le crédit-bail résulte par :

- La réalisation des investissements sur le budget d'exploitation ;
- La lutte contre l'obsolescence ;
- La souplesse : obtenir pour d'importants marchés et pendant la durée indispensable, le matériel adéquat ;
- Financement des télécommunications ;
- Financement d'investissements destinés à économiser l'énergie ;
- Financement d'équipements à technologie avancée.

Enfin, le crédit-bail facilite la croissance des entreprises ou leur éventuelle reconversion. C'est un instrument fort utile pour affecter les ressources propres de la firme à des secteurs de l'exploitation où l'on ne pourrait pas obtenir facilement de capitaux extérieurs à l'entreprise (recherche, achat de brevets, publicité, prospection commerciale...etc.). La cession-bail serait particulièrement adéquate pour cette stratégie commerciale¹.

¹ GAVALDA. C et CREMIEUX-ISRAEL. D, "Crédit-bail mobilier : opération et domaine", Edition du Juris-classeur.Paris.1995.

Section 2 : Les inconvénients du crédit-bail

Malgré ses nombreux avantages, et comme tout mode de financement le crédit-bail présente quelques inconvénients tant pour le crédit preneur que pour le crédit bailleur.

2.1. Pour le crédit-preneur

➤ Si l'entreprise n'est pas en mesure de bénéficier des économies d'impôts, c'est un moyen coûteux.

➤ Durant toute la période de location, le locataire n'est pas maître des biens loués, par conséquent les actifs susceptibles de servir de garanties aux créanciers se trouvent réduits.

➤ Dans son recours au crédit-bail, l'entreprise assume des charges financières importantes et irrévocables à moyen terme. Toute résiliation est exclue, même si l'investissement devait s'avérer peu rentable.

➤ Ce type de financement est réservé surtout aux biens standard.

➤ Les biens financés ne peuvent être donnés en garantie.

Dès lors, contrairement à une opinion répandue, le financement par crédit-bail n'est accessible qu'aux entreprises saines dégagant une bonne rentabilité et des fonds de roulement suffisants pour faire face (pendant toute la durée de l'opération) au poids élevé des versements périodiques incluant l'amortissement du capital investi.

➤ Sur le plan comptable, la non inscription au passif du bilan du total des engagements assumés par l'entreprise, ne représente qu'une amélioration optique du bilan parce qu'il n'y a pas non plus un accroissement de l'actif puisque le locataire n'est pas propriétaire et par conséquent ceci ne permet pas d'offrir des garanties aux éventuels créanciers. De plus, les engagements durables et irrévocables pris par l'entreprise sont équivalents aux charges assumées dans le cadre d'un emprunt à moyen ou à long terme.

➤ Les établissements de crédit prennent désormais en considération les engagements de crédit-bail au même titre que les dettes portées au bilan dans leur appréciation du niveau d'endettement d'une entreprise.

➤ Le principal reproche longtemps fait au crédit-bail est son coût qui est supérieur à celui d'un crédit à moyen ou long terme. La comparaison en termes de taux est difficile car le crédit-bail n'est pas un crédit classique, et son coût ne

dépend pas seulement du loyer de l'argent, il est aussi en fonction des services rendus « rapidité du financement (un service rapide à un prix¹), financement à 100%, flexibilité des loyers...etc. », de la nature du bien financé et du montant de l'opération.

➤ Par rapport aux banques et les établissements financiers, les sociétés de crédit-bail ont de surcroît des frais de gestion supplémentaires dus au fait que le crédit-bail suppose une relation triangulaire (fournisseur, preneur, bailleur) ; le coût est d'autant plus élevé que le contrat est d'un montant unitaire faible et qu'il est assorti d'une indexation des loyers ou d'une prise de garanties complémentaires.

➤ Le locataire en rachetant le bien, même pour une valeur résiduelle faible, doit l'amortir à l'issue du contrat.

2.2. Pour le crédit-bailleur

➤ En cas de défaillance du locataire, le crédit bailleur, est soumis aux aléas du marché, ce dernier pour se débarrasser le plus vite possible d'un équipement qu'il ne peut exploiter lui-même, n'a pas forcément les compétences pour en tirer le meilleur prix.

➤ Au terme du contrat, si l'option d'achat n'est pas levée, le bailleur supporte le risque d'obsolescence car il est obligé de disposer d'un bien presque totalement amorti en fin de contrat et risque de rencontrer des problèmes de revente sur le marché de l'occasion.

➤ Si le crédit preneur restitue le bien mobilier en fin de contrat, le problème que rencontre beaucoup de société de crédit-bail est l'absence d'une aire de stockage pour ranger les biens restitués.

Section 3 : Les risques induits par le crédit-bail²

« Un risque correspond à l'occurrence d'un fait imprévisible susceptible d'affecter le patrimoine ou l'activité de l'entreprise »³.

Comme dans toute opération de crédit où une banque doit se prémunir contre des risques auxquels elle est exposée, le crédit-bailleur lui aussi doit se protéger contre certains risques induits par l'opération de crédit-bail. Ces risques

¹ Michel MACKAY, le leasing, une solution de financement ? Strategica n° 12. Novembre 2004.

² Inspiré de : Eric Guarrido .op-cit.Tome1,page 61à 81.

³ E.Cohen.Dictionnaire de gestion, Collection Repères, Edition la découverte, Paris, 1997.

sont essentiellement liés à l'équipement loué, au crédit-preneur et son avenir et au taux d'intérêt.

3.1. Les risques liés à l'équipement objet du contrat¹

La première et principale garantie du crédit-bailleur réside dans la propriété effective du bien qui fait l'objet du contrat de crédit-bail. Les trois principaux risques que court le crédit-bailleur quant à l'équipement, sont généralement en fonction de la nature même de l'équipement, les caractéristiques du fournisseur et la structure du marché de l'occasion.

3.1.1. La nature de l'équipement

En raison de la défaillance du crédit-preneur en cours de contrat, le crédit-bailleur est alors amené à récupérer le bien, et à le vendre sur le marché de l'occasion. Il est alors impératif que la dette résiduelle, c'est-à-dire le montant du capital restant dû et non amorti par les loyers, soit inférieure à la valeur marchande du bien; à cet effet, le crédit-bailleur pour apprécier la nature de l'équipement à financer, il doit s'intéresser à :

a- Matériel standard ou spécifique : dans le cas particulier des biens qui ont été fabriqués sur mesure pour l'utilisateur, ou modifiés en fonction de demande spécifiques de ce dernier, les possibilités de recommercialisation peuvent se trouver très réduites, contrairement si, le contrat porte sur un bien standard, non modifié, il sera beaucoup plus facile de trouver un nouveau preneur en cas de défaillance du locataire.

b- les contraintes réglementaires : la réglementation peut porter sur la protection de l'environnement, la sécurité des utilisateurs et du public, mais aussi la nécessité administrative d'obtenir un agrément ou une licence d'utilisation. Ces contraintes réglementaires viennent réduire le nombre de nouveaux acquéreurs potentiels en cas de revente forcée du matériel.

c- les possibilités offertes par le matériel : la flexibilité de l'équipement et les possibilités de paramétrage et de l'exploitation de bien sont des caractéristiques qui rendent facile de trouver un nouveau preneur en cas de défaillance du premier locataire.

d- L'évolution technologique : l'obsolescence d'un bien peut être beaucoup plus rapide que son usure physique, surtout s'il s'agit de matériels dits de haute technologie, dans le cas d'une technologie à priori figée, sans risque majeur

¹ Eric Garrido. Op-cit. Tome1. Page 61.

d'évolution, le crédit bailleur dispose de beaucoup plus de latitudes dans la construction de son contrat.

e- Reconditionnement et mise à niveau du matériel : en cas de dépréciation importante avec le temps, un bien peut toutes fois conserver une valeur intéressante en raison des possibilités existantes, soit de le reconditionner ou de le mettre à niveau, le coût de ses possibilités doit être pris en compte à l'origine par le crédit-bailleur.

f- Utilisation et entretien : l'utilisation intensive de certains biens nécessite un entretien et une maintenance permanente, dans un tel cas ; il est impératif que le crédit bailleur suive de très près l'usage qui est fait du bien par le locataire, il est même souhaitable d'inclure un contrat de maintenance dans le coût mensuel de la location, de manière à s'assurer que l'entretien est effectivement assuré.

g- La valeur d'usage du bien : si la valeur d'usage de l'équipement est plus forte que sa valeur de marché, c'est-à-dire le bien est indispensable au cycle de production et la valeur d'acquisition d'un matériel de remplacement est beaucoup plus élevée que la valeur résiduelle au contrat de crédit-bail, dans ces conditions le crédit-bailleur sera dans une position d'autant plus confortable pour l'avenir.

h- Le portefeuille d'actifs du crédit-bailleur : dans un contrat de crédit-bail, il est important que le crédit-bailleur dispose d'un portefeuille d'actifs le plus diversifié possible. En cas de retournement de conjoncture, un portefeuille concentré sur un seul type d'actifs sera beaucoup plus vulnérable qu'un portefeuille diversifié. La diversification peut se faire en fonction des modèles, des marques, des constructeurs, des secteurs d'activités des clients ...etc. La typologie du portefeuille existant a une influence déterminante dans la prise de risque qui est faite sur les équipements d'un nouveau contrat.

3.1.2. Les caractéristiques du fournisseur

Pour apprécier la qualité du fournisseur, le crédit-bailleur doit s'intéresser à :

- Renommée et parts de marché de fournisseur ;
- Pérennité technique et financière ;
- Implantation et réseau ;
- Garanties données par le fournisseur ;
- L'engagement de recommercialisation ;
- L'engagement de reprise de matériel.

3.1.3. La structure du marché de l'occasion

Dans le cas où le crédit-preneur restituerait le bien en fin de contrat au crédit-bailleur, sans chercher à l'acquérir, il faut que la valeur résiduelle financière qui a été retenue pour la détermination du montant des loyers ne soit pas supérieure à la valeur marchande du bien, sous peine de dégager une perte plus ou moins importante pour le crédit-bailleur en fin de location. A cet effet, le crédit-bailleur doit s'assurer qu'il existe effectivement un marché de l'occasion, et bien appréhender la manière dont il est structuré. Il est donc impératif, pour mesurer toute prise de risque, que le crédit-bailleur porte son attention sur les points suivants :

- Organisation, taille et efficience du marché de l'occasion ;
- Utilisateurs potentiels et répartition géographique ;
- Délai d'obtention d'un matériel neuf ;
- Durée et coût de recommercialisation.

3.2. Les risques liés au crédit-preneur et son avenir

La qualité du débiteur est importante dans le montage d'une opération de crédit-bail, comme dans toute opération de crédit. Mais cette importance est toute relative. Certes, l'appréciation de la qualité du locataire est très proche de celle retenue pour l'octroi d'un crédit bancaire traditionnel. Une attention plus particulière devra être portée sur la structure du compte d'exploitation en vertu du principe qui veut qu'en matière de crédit-bail, c'est le bien lui-même qui paye les loyers grâce aux revenus qu'il génère. Pour une installation importante, il conviendra donc d'obtenir du futur locataire tous les détails relatifs à l'investissement qu'il s'agira de financer, aux flux financiers et aux profits qu'il dégagerait.

Mais la solvabilité du crédit-preneur doit toujours être pondérée par la qualité et la valeur du bien financé, puisque c'est ce bien qui représente l'essentiel de la garantie du crédit-bailleur. Encore, faut-il pouvoir récupérer facilement cet équipement en cas de cessation de paiement du crédit-preneur.

3.3. Les risques liés au taux d'intérêt

Ce risque peut provenir entre le taux d'intérêt des ressources du bailleur, d'une part et le taux d'intérêt appliquer par le bailleur dans ces opérations de crédit bail.

Pour le bailleur le risque encouru est lié au choix de la nature des taux d'intérêts de ses ressources qui sont le plus souvent obtenus par emprunt bancaire. Ces taux peuvent être fixes ou variables et présentent deux risques :

- Si le taux d'emprunt est fixe : L'augmentation des taux variables sur le marché financier protège la marge du crédit bailleur car le risque spéculatif disparaît. En cas de diminution des taux variables sur le marché financier, le choix des taux fixes génère un manque à gagner pour la société de crédit-bail.

- Si le taux d'emprunt est variable : La diminution du taux sur le marché financier, génère un écart entre le taux d'emplois des opérations de crédit-bail et le taux d'intérêt payé pour les ressources empruntées qui viendra augmenter la marge du bailleur.

Dans le cas contraire c'est-à-dire une augmentation des taux variable sur le marché financier, la marge du bailleur diminuera. En résumé, adosser un emploi à taux fixe à une ressource à taux variable génère un risque spéculatif.

Section 4 : Les moyens de prévention et de limitation des risques

Les sociétés de crédit-bail sont considérées comme des établissements de crédit, par conséquent ils sont tenus d'instaurer un certain nombre de moyens de prévention qui sont principalement les règles prudentielles, et la prise de garantie.

Afin d'illustrer par des textes réglementaires ce qui va être expliqué, nous avons décidé de prendre la réglementation Algérienne comme référence.

Cependant, pour une société de crédit-bail, le plus important est l'application et le respect des règles prudentielles universelles.

4.1. L'application des règles prudentielles

Tous les établissements de crédit sont tenus de se conformer à un certain nombre de règles prudentielles de gestion édictées par les autorités monétaire de chaque pays, et qui ont pour finalité de doter les banques et les établissements financiers d'un moyen de contrôle des risques.

Les règles prudentielles auxquelles les banques et établissements financiers Algériens sont soumis, ont été définies et arrêtées par l'instruction Banque d'Algérie n°74-94 du 29 Novembre 1994, relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers.

La réglementation prudentielle consiste à l'application des ratios significatifs. Les plus usités, sont le ratio de couverture des risques appelé

« **Ratio Cook** » et le ratio de division des risques, ainsi que le suivi des engagements.

4.1.1. Le ratio de couverture des risques ou « **Ratio de solvabilité** »

Ce ratio international de solvabilité dit « **Ratio Cook** » définit le niveau minimal des fonds propres que doit posséder un établissement de crédit pour pouvoir faire face aux risques liés à ses engagements. Autrement dit, il mesure le degré de « prise en charge » des risques encourus par les fonds propres de la société de crédit-bail.

$$\text{Ratio Cook} = \frac{\text{Fonds propres nets}}{\text{Ensemble des engagements risqués pondérés}} \times 100 \geq 8\%$$

Les fonds propres nets comprennent essentiellement le capital social, les réserves, les provisions pour risques bancaires généraux, le bénéfice de l'exercice précédent et les écarts de réévaluation.

L'ensemble des engagements risqués est principalement les crédits à la clientèle, les crédits au personnel, les concours aux banques et établissements financiers, les titres de placements et de participations et les engagements par signature. A tous ces engagements, il sera soustrait l'ensemble des garanties recueillies.

Pour chaque catégorie d'engagement risqué, il existe un taux de pondération. Dans notre cas, le crédit-bail est considéré comme crédit à la clientèle, et son taux de pondération est égal à 100%.

Ce taux de pondération arbitraire a fait l'objet de plusieurs critiques des spécialistes. Ce qui a amené la Banque de réglementation internationales (BRI) de mettre en place un nouveau ratio de solvabilité en remplacement du (ratio Cook) : à savoir, le ratio Mc.Donough¹ adopté par le comité Balle II en 2004 et qui est mis en application à partir de janvier 2007 (selon le calendrier publié par le comité), ayant pour objectif le renforcement du suivi des risques (risque crédit et risque marché), avec élargissement au risque opérationnel².

¹ Du nom de vice président de la réserve fédérale de New York, et président du comité de Bâle.

² Le risque encourus du fait : de processus inappropriés, d'erreurs humains, d'anomalies systèmes ou d'événements externes.

Le ratio de solvabilité qui découle des règles prudentielles est fixé au minimum à 8%.

4.1.2. Le ratio de division des risques

Les règles prudentielles fixent aux banques et aux établissements financiers, notamment les sociétés de crédit-bail le maximum d'engagement autorisés pour un même client. Cela a pour objet de diviser le risque et ainsi répartir les emplois sur un plus grand nombre de bénéficiaires, à l'effet, d'éviter la concentration d'engagements sur un même client et diminuer de ce fait le risque résultant des défaillances éventuelles.

Le montant maximal des risques encourus sur un même client est fixé à 25% des fonds propres nets.

Aussi, sur un groupe de clients, le montant global des risques encourus dont les risques pour chacun d'entre eux dépassent 15% ne doivent en aucun cas excéder dix fois le montant des ressources propres de la banque.

Ces ratios constituent une limite pour l'octroi des crédits par les banques et les établissements financiers.

4.1.3. Le suivi des engagements

Afin d'assurer le recouvrement des créances en cas de défaillance éventuelle de crédit preneur, le crédit bailleur doit, en application de l'instruction de la banque d'Algérie n° 74-94 du 19/11/1994, classer les créances et constituer des provisions selon le degré du risque encouru.

Cette classification se fait tel que présentée dans le tableau suivant :

Nature de la créance		Retard du remboursement	Taux de provision		Type de provision
			Capital	Intérêts	
Créances courantes		inférieur à 03 mois	1% par ans jusqu'à atteindre 3%	Non concernés	Au passif, à caractère de réserve
Créances classées	Créances à problèmes potentiels	Entre 03 et 06 mois	30%	100%	Provision en diminution de l'actif
	Créances très risquées	Entre 06 mois et 12 mois	50%	100%	Provision en Diminution de L'actif
	Créances compromises	Plus de 12 mois	100%	100%	Provision en diminution de l'actif

Tableau n°4 : Tableau de classification et provisionnement des créances

4.2. Le recueil des garanties :

Une garantie est la matérialisation d'une promesse faite au créancier par le débiteur ou un tiers sous la forme d'un engagement affecté à son profit. Le recueil des garanties constitue l'un des moyens supplémentaires dont dispose le crédit-bailleur pour limiter les risques relatifs à l'opération de crédit-bail.

Les garanties se décomposent en deux à savoir :

- Les garanties personnelles (Cautions et Avals) ;
- Les garanties réelles (L'hypothèque et le Nantissement).

Section 5 : Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique

Le crédit-bail, comme nouveau mode de financement des investissements, étant souvent comparé au crédit bancaire classique, et afin de mieux apprécier les avantages de l'un par rapport à l'autre, nous proposons dans le tableau suivant une approche quantitative et une confrontation caractéristiques des deux modes de financement.

CREDIT-BAIL	CREDIT CLASSIQUE
Possibilité de financement intégral de l'investissement.	Financement partiel, puisqu'un apport personnel est obligatoire.
Prise en charge totale de l'acquisition du bien par la société de crédit-bail.	Procédure d'acquisition du bien à la charge de l'entreprise cliente.
Le bien financé n'est pas inscrit au bilan du locataire. Donc, pas d'impact en termes d'immobilisations.	Immobilisation du bien au bilan, nécessité de procéder aux amortissements et impact sur la structure financière de l'entreprise.
Durant la période de location, la société de crédit-bail reste propriétaire du bien loué. Le transfert de propriété au crédit-preneur ne peut se faire qu'après la levée de l'option d'achat à l'expiration du contrat.	L'entreprise achète le bien en son nom et devient de ce fait propriétaire du bien financé même durant la période de remboursement.
Le bien est amortissable sur la durée du contrat même si sa durée de vie économique est supérieure.	Le bien est amortissable sur une période en fonction de sa durée de vie économique.
Le paiement de la TVA à l'achat du bien est à la charge de la société de crédit-bail.	Le locataire doit acquitter la TVA et supporter le délai de récupération
Les loyers de leasing sont intégralement déductibles de l'assiette fiscale.	Seuls les intérêts d'emprunt sont déductibles de l'assiette fiscale.
Possibilité de premier loyer fort : de 10% à 30% de la valeur du bien, également déductible en totalité.	Apport personnel non déductible fiscalement.
Possibilité de rachat du matériel en fin de contrat pour une valeur résiduelle faible fixée à l'avance.	Non. Après paiement de la dernière échéance, l'opération est soldée.
Possibilité de plus-value importante en cas de cession du matériel après son rachat en fin de contrat.	Non. Après le remboursement, le bien est totalement amorti.
Possibilité d'inclure dans les loyers les frais d'entretien et/ou d'assurances.	Les frais d'entretien et d'assurances sont à la charge du client et ne sont pas inclus dans le montant remboursé.

Tableau n°5
Tableau comparatif entre le crédit-bail et le crédit classique

Le crédit classique ou crédit à moyen terme comme mode de financement donne des cash-flows plus importants, mais une capacité d'endettement moindre.

Le crédit-bail, quant à lui, donne des cash-flows¹ moins importants mais une capacité d'endettement plus grande. Il permet également l'étalement de la charge de la TVA sur une plus grande période d'où une augmentation du résultat et donc des cash-flows dans les mêmes proportions.

C'est une telle approche qui peut aider dans le choix entre les deux modes de financement, le résultat pouvant entraîner des gains importants².

¹ Flux financiers nets (recettes moins dépenses), répartis dans le temps, qui traduisent la rentabilité de l'activité de l'entreprise ou d'un actif.

² Bouatouata Kamel Eddine, "Crédit-bail ou leasing", Revue CONVERGENCE, n°6, décembre 2000, revue éditée par la BEA, Alger, pp. 21 et 22

Conclusion du chapitre :

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.

Conclusion de la première partie

Le développement et l'émergence du crédit-bail reflètent l'intérêt qu'il apporte aux entreprises, c'est ainsi que dans certains pays, sans pour autant être doté d'un encadrement particulier, cette technique de financement a pu jouer un rôle moteur et particulièrement important dans le développement de certains secteurs d'activité dans la mesure où ce produit permet de satisfaire des besoins bien spécifiques.

A travers cette partie théorique, nous avons présenté le crédit-bail, ses principes, ses différentes caractéristiques et aspects expliquant le recours des entreprises à ce produit, en effet c'est une technique bien plus complexe qu'une simple série de loyers suivie d'une option d'achat en fin du contrat, l'expérience Algérienne dans la pratique de ce nouveau mode de financement fera l'objet de la partie suivante.

Deuxième partie

LE CREDIT BAIL

« L'expérience Algérienne »

Introduction de la deuxième partie

Depuis 1990, l'économie Algérienne a été marquée par la mise en place des réformes portant des perspectives de relances économiques. Ce programme avait pour mission l'apport de nouveaux produits bancaires le système bancaire Algérien devait innover et s'initier dans de nouveaux créneaux.

Et c'est de l'avis de plusieurs observateurs concernés par la vie économique Algérienne, le leasing apparaît de plus en plus comme une technique intéressante de financement de l'investissement et qu'il aurait avantage, sur un double plan micro et macro-économique, à en assurer une utilisation aussi large que possible.¹

C'est dans cet esprit de réflexion que des études sur l'opportunité d'introduction du leasing en Algérie ont été élaborées et adoptées pour aboutir à la mise en œuvre d'un cadre juridique, comptable, fiscal et douanier convenable aux attentes des opérateurs économiques Algériens afin de promouvoir la création des sociétés de leasing et le développement de leurs activités.

¹ K. Bouatouata Revue convergence N°6, dec 2000, Revue éditée par la BEA.

Chapitre 1 : Le cadre réglementaire du crédit-bail en Algérie

Sur le plan réglementaire, le mode de financement par crédit-bail n'a été introduit en Algérie pour la première fois qu'en 1990 avec la loi 90/10¹ relative à la monnaie et au crédit du 14 Avril 1990. Cependant, ce n'est qu'en 1996 avec l'ordonnance n°96/09² du 10 Janvier 1996 relative au crédit-bail que des dispositions juridiques, ont été prises afin de promouvoir ce mode de financement des investissements.

Dans la première section du présent chapitre, nous aurons à traiter les dispositions juridiques du crédit-bail en Algérie, en nous référant aux textes régissant ce mode de financement.

Ensuite, la deuxième section sera consacrée à l'étude de l'aspect comptable du crédit-bail en Algérie, inspiré dans sa quasi-totalité du modèle français.

Enfin, dans les deux dernières sections nous aurons à passer en revue les dispositions fiscales et douanières qui ont été prises par les pouvoirs publics dans le but de faciliter et d'encourager l'accès à ce mode de financement des investissements.

Section 1 : Les dispositions juridiques du crédit-bail en Algérie

Nous aurons à traiter le cadre juridique du crédit-bail en Algérie, en nous référant toujours aux textes réglementaires qui le codifient, à savoir :

- La loi n° 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit,
- L'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail,
- Règlement n°96-06 du 03 juillet 1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément,
- L'instruction n°07-1996 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément,
- Décret exécutif n°06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publication des opérations de crédit-bail mobilier et immobilier.

1.1. La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit

Au plan légal, le crédit-bail est introduit pour la première fois en Algérie en 1990 par la loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, qui apparaît comme un des leviers importants de l'instauration d'une économie de marché par l'ouverture de l'accès à la fonction bancaire.

¹ La loi 90/10 a été modifiée et remplacée par l'ordonnance N° 03/11 du 26 Août 2003.

² Voir Annexe 4

Dans son article 112 alinéa 2 d'une manière très restreinte la loi stipule que « sont assimilés à des opérations de crédit les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment le crédit-bail ». Ce même alinéa a été repris dans l'article 68 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit et qui est venue modifier et remplacer la loi n° 90-10 du 14 Avril 1990.

L'article 116 alinéa 6 de cette même loi stipule que seuls les banques et établissements financiers habilités, peuvent effectuer des opérations de locations assorties d'option d'achats et que ces même banques et établissements financiers sont autorisés à effectuer les opérations de location simple de biens meubles et immeubles comme des opérations connexes à leurs activités principales. Il est à noter ici que cet aliéna à été supprimé par l'ordonnance sus-citée.

Juste après l'introduction du crédit-bail par la loi 90/10, la banque extérieure d'Algérie s'est associée au groupe « D'ALLAH EL-BARAKA » pour la création en 1990 d'une filiale de crédit-bail international dénommée (ASL) « Algérien Saudi Leasing » ; après c'est au tour de la banque El-Baraka d'Algérie qui est intervenue pour exercer cette nouvelle technique de financement des investissements sous le nom « EL-Idjer » conformément aux principes de la Chari'a Islamique.

Il y a lieu de noter qu'après la loi n°90/10 du 14 Avril 1990 qui a introduit le crédit-bail en Algérie, un règlement du conseil de la monnaie et du crédit « CMC » a été publié sous le numéro 92-08 en date du 17 Novembre 1992 portant plan de comptes bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers¹. Ce règlement précise en matière du crédit-bail, que les immobilisations données en crédit-bail ou en location simple figurent dans la classe n°4 intitulée « Comptes des Valeurs Immobilisées », rubrique 43-Crédit-bail et opérations assimilées.

1.2. L'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail²

Bien que la loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 ait introduit pour la première fois le crédit-bail en Algérie, L'ordonnance n° 96-09 du 10 Janvier 1996 reste le texte législatif de base régissant les opérations du crédit-bail en Algérie.

Cette ordonnance est venue situé l'opération de crédit-bail en tant que contrat relevant de qualification juridique mais aussi et surtout en tant qu'instrument de crédit.

¹ Voir Annexe 3

² Voir Annexe 4

En étudiant cette ordonnance, il nous semble évident que le législateur s'est contenté de créer une ossature solide en énonçant des principes élémentaires perceptibles à tous.

1.2.1. De la définition des opérations de crédit-bail

Dans son chapitre 1, intitulé : De la définition des opérations de crédit-bail, l'article premier stipule que :

« Le crédit-bail ou leasing, objet de la présente ordonnance, est une opération commerciale est financière :

- Réalisée par les banques et 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 du locataire.

- Et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

Il est donc évident que les sociétés de leasing doivent être soumises à certaines règles de type prudentiel, comme la détention d'un capital minimum, la déclaration de leurs engagements à la centrale des risques, la présentation de leurs situation à la commission de contrôle ...etc.

Il faut également souligner qu'en vertu de cet article le contrat de leasing peut comporter ou non une option d'achat au profit du locataire, et porte sur biens meubles ou immeubles ou sur établissements artisanaux.

A travers cette définition, nous nous constatons que le législateur Algérien ne fait pas de distinction entre le terme Crédit-bail et le terme Leasing.

1.2.2. Du contrat de crédit-bail

L'ordonnance met également l'accent sur les spécificités et le contenu du contrat de crédit-bail qui concerne :

- Les clauses obligatoires du contrat de crédit-bail (art 11 à 16).
- Les clauses facultatives du contrat de crédit-bail (art 16 et 17).

En vertu du titre II de cette ordonnance, sont déterminés les droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail mobilier et immobilier :

- Droits et privilèges légaux du crédit bailleur (Art 19 à 28).

➤ Droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail immobilier (Art 37 à 39).

1.2.3. Typologie 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 dans le chapitre de typologie de crédit-bail lors de la première partie de ce présent mémoire. A savoir :

➤ 1^{er} critère, **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.

➤ 2^{ème} critère, **l'objet du contrat** : En évoquant ce critère, les articles 03,04 et 09 de la dite ordonnance distinguent respectivement le crédit-bail mobilier, le crédit bail immobilier et le crédit-bail sur fonds de commerce.

➤ 3^{ème} critère, **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.

L'article 06 de la dite ordonnance stipule que les opérations de crédit-bail sont soumises à publicité. (Les modalités de publicité sont définies dans le décret exécutif n° 06-91 du 20 février 2006)¹.

Le dispositif juridique évoqué ci-dessus à pour objectif, de faciliter le rôle des juges en cas de litiges de sorte à éviter de créer par le recours à des textes inadaptés, ou à cause des vides juridiques ou d'interprétations erronées, des droits et obligations des parties, de nuire à des droits protégés par la constitution.

1.3. Règlement n°96-06 du 03 juillet 1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément²

En vertu de ce règlement les promoteurs d'une société de crédit-bail doivent :

➤ Fournir, à l'appui d'une demande de constitution adressée au conseil de la monnaie et du crédit, un dossier dont le contenu est fixé par l'instruction n°07-96 du 22 octobre 1996 que nous étudierons plus tard (*Article 05*).

¹ Voir Annexe 12 et 13

² Voir Annexe 5

➤ Avoir un capital social minimum¹ fixé à 100 millions de dinars sans que ce montant ne soit inférieur à 50% des fonds propres (*articles 03*), précisant que ces sociétés doivent avoir un statut de société par action SPA (*article 06*).

➤ En plus du capital social, les fonds propres sont constitués des bénéfices reportés, des plus values de réévaluation, des prêts participatifs et des provisions non affectées (*article 08*).

➤ Les fondateurs, dirigeants ou représentants de la société de crédit-bail ne doivent pas faire l'objet d'une interdiction prévue par l'article 125 de la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit (*Article 04*).

➤ Les fondateurs, les dirigeants ou les représentants de la société de crédit bail doivent remplir un certain nombre de conditions fixées par le règlement n° 92/05 du 22 mars 1992 relatif aux conditions à remplir par les fondateurs, les dirigeants ou les représentants des banques et des établissements financiers (*article 04*).

Par ailleurs, dans l'article 9 il est précisé que l'agrément est accordé par décision du gouverneur de la banque d'Algérie. La décision d'agrément comporte (*article 10*) :

- 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 actionnaires,
- Les retraits d'agrément peuvent être prononcés pour les motifs évoqués dans l'article 140 de la loi n°90-10 du 14 Avril 1990.

Après la constitution de la société de leasing cette dernière est tenue à soumettre à publicité les opérations qui rentrent dans le cadre de son activité (*article 13*) et passer par l'accord préalable de gouverneur de la banque d'Algérie en cas de modification de statuts portant sur l'actionnariat et / ou le capital social (*article 14*).

1.4. L'instruction n°07-1996 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit bail et aux conditions de leur agrément ²

En application du règlement n°96/06³ du 03 Juillet 1996, l'instruction sus visée détermine les éléments d'appréciation et d'information composant le dossier à

¹ Actuellement, le capital minimum des établissements financiers s'élève à 500 millions de dinars.

² Voir Annexe 6

³ Voir Annexe 5

l'appui de la demande d'agrément d'une société de crédit-bail.

➤ Contenu du dossier fourni par le preneur, les apporteurs de capitaux doivent remplir les formulaires figurant dans les annexes I et II de la présente instruction notamment :

➤ Les renseignements qui concernent :

- Le nom de la société ;
- L'identité de l'apporteur de capitaux ;
- Le montant et le pourcentage de la participation et son équivalence en droits de vote ;
- L'activité de l'apporteur de capitaux ;
- Les principaux dirigeants de la société ;
- Les principales relations bancaires de l'apporteur de capitaux ;

➤ Description du projet, qui comporte notamment :

- Nom, dénomination ou raison sociale envisagée et adresse du siège social, ou de succursale en Algérie s'il s'agit d'une entreprise étrangère ;
- Forme juridique et projets de statuts ;
- Répartition des actions entre les apporteurs de capitaux ;
- Identité des commissaires aux comptes pressentis ;
- Description de l'activité projetée ;

Ces questionnaires ont pour principal objectif d'apporter des éléments d'appréciation et d'information, relatifs à la qualité des promoteurs, aux capacités financières et techniques mise en place, ainsi qu'au programme d'activité envisagé.

L'article 3 de cette même instruction met l'accent sur le fait que le dossier présenté par les promoteurs doit comporter une lettre adressée au gouverneur de la banque d'Algérie selon le modèle figurant à l'annexe III de la présente instruction certifiant sur l'honneur de la véracité des informations des renseignements fournis et dans laquelle, ils s'engagent à l'informer de tous changements significatifs des dits renseignements. Les promoteurs s'engagent également à fournir annuellement toutes les informations financières que la société de crédit-bail est tenue de transmettre à la banque d'Algérie.

1.5. Modalités de publicité des opérations de crédit-bail

1.5.1. Décret exécutif n°06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publication des opérations de crédit-bail mobilier¹

En application des dispositions de l'article 6 de l'ordonnance n°96-09 du 11 Janvier 1996 relative au crédit-bail, le présent décret a pour objet de fixer les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier.

L'article 2 du présent décret stipule que, pour assurer la publicité des opérations de crédit-bail mobilier et de crédit-bail portant sur les fonds de commerce et des établissements artisanaux, le centre national du registre du commerce (CNRC) est chargé :

- D'élaborer et de tenir un registre public des contrats de crédit-bail ;
- De tenir et d'organiser ces registres et leur consultation par le public sous l'autorité directe des préposés des annexes locales du centre.

L'article 3 stipule, que le crédit-bailleur est tenu de procéder à l'inscription de chaque contrat de crédit-bail mobilier sur le registre ouvert à cet effet au niveau de l'antenne du CNRC, auprès de laquelle le crédit-bailleur est immatriculé.

Il rajoute, que l'inscription doit être prise dans un délai de (30) trente jours ouvrables à compter de la date de la signature du contrat.

L'articles 4 et 5 stipulant respectivement, que la demande d'inscription des contrats de crédit-bail doit être formulée sur des bordereaux conformément aux modèles fixés aux annexes 1 et 2 du présent décret et que toutes modifications des renseignements ayant fait l'objet d'une inscription sur le registre public des contrats de crédit-bail mobilier doivent être mentionnées en marge des inscriptions existantes.

Dans son article 6, le présent décret stipule que, les inscriptions des contrats de crédit-bail sont radiées dans les cas suivants :

- Sur justification de l'accord des parties ;
- En vertu d'un jugement ou d'un arrêt ayant la force de la chose jugée ;
- A l'expiration du bail par cession en exécution d'une promesse unilatérale de vente ;
- Dans les cas visés à l'article 45 de l'ordonnance n° 96-09 du 10 Janvier 1996.

¹ Voir Annexe 12

Enfin, l'article 8 du même décret dispose que, les inscriptions des opérations de crédit-bail mobilier sont soumises aux mêmes tarifs que ceux applicables aux inscriptions de nantissement des fonds de commerce et des équipements.

1.5.2. Décret exécutif n°06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier¹

En application des dispositions de l'article 6 de l'ordonnance n°96-09 du 10 Janvier 1996, le présent décret a pour objet de fixer les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.

Dans son article 2, il dispose que, l'acte d'acquisition de l'immeuble, objet de l'opération de crédit-bail, et soumis aux fins de publication à la conservation foncière, il doit mentionner, dans une rubrique spéciale, intitulée : «désignation du crédit-bail immobilier », outre ceux définis à l'article 8 de l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996, susvisée :

- La désignation du notaire rédacteur du contrat de crédit-bail immobilier ;
- La date et le numéro du contrat de crédit-bail immobilier ;
- L'identification du crédit -preneur ;
- La durée du contrat de crédit-bail immobilier ;
- Le montant global des sommes dues à titre de loyer ;
- La stipulation, s'il y a lieu, de l'option d'achat au profit du crédit preneur ;
- La date limite fixée pour la notification de l'option d'achat, le cas échéant.

En outre, l'article 3 stipule que, le crédit bailleur est tenu de procéder à la publication de chaque contrat de crédit-bail immobilier auprès de la conservation foncière dont dépend l'immeuble concerné par l'opération du crédit-bail.

La publicité de chaque opération de crédit-bail immobilier auprès des conservations foncières doit être effectuée dans les délais prévus par la législation en vigueur.

L'article 5 de ce même décret dispose que les effets de la publication des contrats de crédit-bail cessent :

- En vertu d'un jugement ou d'un arrêt ayant la force de la chose jugée ;
- A l'expiration du bail par cession en exécution d'une promesse unilatérale de vente ;
- Dans les cas visés à l'article 45 de l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996.

¹ Voir Annexe 13

Section 2 : Les dispositions comptables du crédit-bail en Algérie

En Algérie le traitement comptable des opérations de crédit-bail est inspiré du modèle français. En effet, les biens acquis suivant ce procédé sont traités selon la propriété juridique.

Chez le bailleur, la comptabilisation de ses opérations est saisie suivant les règles édictées par le plan comptable national « PCN ».

Cette section sera consacrée à l'étude des écritures comptables passées chez le crédit bailleur et le crédit preneur.

2.1. Traitement comptable chez le crédit bailleur

Les biens acquis à titre d'opérations de crédit-bail figurent à l'actif du bailleur pour leur valeur d'acquisition (prix d'achat plus tous les frais d'approches internes liés directement au bien). Ces biens sont inscrits dans la classe 4 « valeurs immobilisées » du plan de comptes bancaires et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers¹. Ainsi, le bailleur doit procéder à leurs amortissements conformément aux règles comptables en vigueur.

Les loyers perçus sont enregistrés au compte de produits sur opération de crédit-bail.

Dans ce qui suit, nous allons suivre l'enchaînement des enregistrements comptables d'un bien acquis par crédit-bail dès son acquisition jusqu'à sa session.

➤ Acquisition et enregistrement de la facture du bien

Débit : c/Immobilisation en crédit-bail

Débit : c/ TVA

Crédit : c/ Fournisseur

■ C'est le montant figurant au compte Immobilisation en crédit-bail qui fera l'objet d'amortissements.

■ Il n'y a pas d'opération comptable qui constate la mise à disposition du bien au locataire.

¹ Voir Annexe 3

➤ Paiement de la facture

Débit : c/Fournisseur

Crédit : c/Banque

➤ Constatation de la facture de la location du bien

Débit : c/ Client crédit-bail

Crédit : c/ Produit sur opération de crédit-bail

Crédit : c/ TVA collectée

➤ Constatation de l'encaissement de la facture de location

Débit : c/Banque

Crédit : c/ Client crédit-bail

➤ Constatation de l'amortissement du bien donné en location

Débit : c/Dotation aux amortissements sur bien donné en crédit-bail

Crédit : c/ Amortissement des biens donnés en crédit-bail

➤ La levée d'option d'achat

Si le preneur décide de lever l'option d'achat moyennant paiement du montant de la valeur résiduelle, deux situations comptables sont à percevoir :

■ La réalisation d'une plus value : cas où la valeur résiduelle est supérieure à la valeur nette comptable du bien,

Débit : c/Banque (valeur résiduelle)

Crédit : c/Immobilisation en crédit-bail (valeur nette comptable)

Crédit : c/Plus value de cession sur immobilisation

■ La réalisation d'une moins value : cas où la valeur résiduelle est inférieure à la valeur nette comptable.

Débit : c/Banque (valeur résiduelle)

Débit : c/Moins value de cession sur immobilisation

Crédit : c/Immobilisation en crédit-bail (valeur nette comptable)

2.2. Traitement comptable chez le crédit preneur

En considération que le bien reçu en crédit-bail ne lui appartient pas, le preneur ne peut en aucun cas inscrire le bien objet du contrat de crédit-bail dans son actif immobilisé.

Seuls les loyers seront pris en considération comme des charges d'exploitation dans ses comptes de résultats.

➤ **Comptabilisation de la facture de loyer reçu du bailleur**

Débit : c/Loyers et charges locatives

Débit : TVA

Crédit : Créiteur de service

➤ **Comptabilisation du règlement de la facture de location**

Débit : c/Créiteur de service

Crédit : c/Banque

➤ **Comptabilisation lors de la levée de l'option d'achat**

- Constatation de la facture du bailleur

Débit : c/Investissement (valeur résiduelle)

Crédit : c/Créiteur d'investissement

- Constatation du règlement au bailleur

Débit : c/Créiteur d'investissement

Crédit : c/Banque.

Pour permettre au tiers d'apprécier le niveau ou l'image fidèle de l'entreprise, les opérations de crédit-bail doivent être reprises en annexe du bilan de chaque exercice.

Section 3 : Les dispositions fiscales du crédit-bail en Algérie

En plus des mesures juridiques et comptables traités auparavant et dans le but d'encourager l'utilisation de cette nouvelle technique de financement des investissements par les opérateurs économiques, de nombreuses mesures fiscales ont été entreprises par les pouvoirs publics depuis 1996. Et ce à travers les diverses lois de finances annuelles et complémentaires.

3.1. Les dispositions fiscales de la loi de finances pour 1996¹

➤ **Amortissement des biens loués dans le cadre d'une opération de leasing financier ou de leasing opérationnel.**

Conformément à l'article 112 de la loi de finance 1996, il est stipulé au 1^{er} alinéa que dans les opérations de leasing financier ou opérationnel, c'est le crédit-bailleur qui est considéré fiscalement, comme disposant de propriété juridique du bien loué, et à ce titre, il est titulaire du droit de pratiquer l'amortissement de ce bien.

Cet amortissement est pratiqué suivant les règles et les modes définis par la législation fiscale en vigueur, à savoir les modes linéaire ou, dégressif.

➤ **Déduction du bénéfice imposable des loyers versés par le crédit-preneur au crédit-bailleur.**

Le deuxième alinéa de ce même article stipule que le crédit preneur dispose du droit de déductibilité du bénéfice imposable les loyers qu'il verse au crédit bailleur.

Ainsi, les loyers versés au titre du crédit-bail figurent parmi les charges d'exploitation déductibles intégralement du bénéfice imposable.

➤ **Rattachement aux produits imposables des gains de change latents générés dans le cadre des opérations de crédit-bail international.**

Pour les opérations de crédit-bail international l'article 113 de la loi de finances pour 1996 stipule également que les gains de change latents générés par les flux financiers opérés dans une devise considérée et constatée en fin d'exercice sur les créances et dettes libellées en devises sont rattachées aux produits imposables.

¹ Voir Annexe 7

Exemple :

Soit une société étrangère qui loue à une entreprise algérienne un bien d'équipement pour une durée de 05 années à compter du 1^{er} janvier 2000 moyennant un loyer annuel fixé à 10.000 \$.

➤ Le loyer dû au titre de l'année 2000 a été acquitté (le cours du dollar étant 1\$ = 80DA).

➤ Supposons que pour le loyer dû au titre de l'année 2001, le dollar subira une dépréciation qui fixerait le cours à 1\$ = 75DA. Cela impliquera systématiquement que l'entreprise algérienne a réalisé un gain de change.

Le montant de ce gain est calculé comme suite :

- Le montant dû en dinar au titre de l'année 2000 :

$$10.000 \times 80 = 800.000 \text{ DA}$$

- Le montant dû en dinar au titre de l'année 2001 :

$$10.000 \times 75 = 750.000 \text{ DA}$$

Le gain de change = le montant du loyer en dinar pour 2000 - le montant du loyer en dinar pour 2001.

$$\text{Gain de change} = 800.00 \text{ DA} - 750.000 \text{ DA} = 50.000 \text{ DA}$$

Le montant de gain de change 50.000 DA sera donc rattaché en tant que gain de change latent aux produits imposables.

3.2. Les dispositions fiscales de loi de finances pour 2001¹

Cette loi contient des mesures d'ordre fiscales, qui ont pour objectif d'alléger la pression fiscale pour permettre aux promoteurs de dégager des ressources supplémentaires pour encourager de nouveaux investissements.

En effet, dans le cadre des opérations de crédit-bail international, la loi de finances pour 2001 notamment l'article 11, avait introduit des changements dans les articles 108 et 156-2 du code des impôts directs en matière d'octroi d'un abattement à la base imposable.

¹ Voir Annexe 8

La présente mesure a permis de modifier l'assiette de la retenue à la source applicable aux sommes payées aux titres de loyers, en vertu d'un contrat de crédit bail international, à des personnes non établies en Algérie, en instituant un abattement à la base de 60%.

Ces sommes étaient assujetties jusqu'au 31 décembre 2000 sur leur montant brut à une retenue à la source au titre de L'IRG et de L'IBS au taux de 18%. Cette retenue à la source constitue une importante charge pour le co-contractant Algérien qui la supporte indirectement en sus de loyer qu'il paie.

Aussi, et dans le but d'encourager le recours au procédé du crédit-bail international, en matière de dotation des entreprises en biens d'équipements très coûteux (navires, aéronefs...etc.). Cette loi a institué un abattement à la base de l'ordre de 60% de l'assiette imposable par voie de retenue à la source au titre de l'impôt sur le revenu global (IRG) ou de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), ce qui correspond à un taux d'imposition effectif de l'ordre de 7,2% au lieu de 18%.

3.3. Les dispositions fiscales de la loi de finances complémentaires pour 2001¹

Dans la loi de finances complémentaires pour 2001 des modifications ont été apportées en matière d'impôt direct, concernent le crédit-bail.

➤ En vertu de l'article 2 de cette loi, « les banques, les établissements financiers et les sociétés de crédit-bail sont autorisés à pratiquer l'amortissement linéaire ou dégressif des actifs immobilisés sur une période égale à la durée du contrat de crédit-bail ».

➤ Dans l'article 5 : « la partie correspondante au remboursement de crédit dans le cadre du contrat de crédit-bail n'est pas comprise dans le chiffre d'affaires servant de base pour le calcul de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ».

En effet, dans le cadre de leasing financier les loyers constituent une partie du capital emprunté plus la marge de la société de leasing. Dans ces conditions l'application de la TAP est sans justification, pour y remédier il est nécessaire et adéquat de limiter la base d'imposition de la TAP à la seule marge réalisée et ce en déduisant le principal du total des loyers perçus. Tel est l'objet de la présente mesure.

➤ La dernière disposition stipule que les investisseurs sont autorisés de conserver leurs avantages fiscaux et douaniers prévus par la loi relative à la

¹ Voir Annexe 9

promotion de l'investissement (décret n°93-12) lorsqu'ils recourent au crédit-bail pour acquérir des biens d'équipements, matériels ou biens immobiliers, toutes fois cet avantage est acquis à condition que les dites sociétés de leasing les donnent en location dans le cadre d'un contrat de crédit-bail financier à des promoteurs bénéficiant des mêmes avantages.

3.4. Dispositions fiscales de la circulaire de la direction générale des impôts du 15 Août 2001¹

La présente circulaire a pour objet de porter à la connaissance des services les modifications apportées par les articles 2 et 5 de la loi de finances complémentaire pour 2001 respectivement aux articles 141 et 220 du code des impôts directs et taxes assimilées à l'effet :

- D'autoriser les banques et établissements financiers à pratiquer l'amortissement linéaire ou dégressif des actifs immobilisés sur une période égale à la durée du contrat du crédit-bail. (Art 2) ;
- D'exclure le champ d'application de la TAP, la partie correspondante au remboursement du crédit-bail. (Art 5) ;
- Cette circulaire tend également à commenter les dispositions de l'article 20 de la loi de finances complémentaire pour 2001, qui stipule que le crédit-bailleur bénéficie des avantages douaniers et fiscaux lorsque le preneur en bénéficie lui même.

3.5. Les dispositions fiscales de la loi de finances 2003

L'article 61 de cette loi fait référence à l'article 20 de loi de finances complémentaire pour 2001. La différence réside dans le renvoi de la loi. En effet, après le remplacement de L'APSI² par L'ANDI³, les autorités étaient dans l'obligation de réformer les avantages fiscaux dont bénéficié le crédit-bailleur à travers la location.

3.6. Les dispositions fiscales de la loi de finances complémentaire pour 2003

A partir de cette loi complémentaire, tous les avantages fiscaux et parafiscaux, prévus par le code des investissements réformé par l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement dont bénéficie le locataire seront également reportés au crédit-bailleur.

Ces facilités comprennent, notamment, un volet fiscal et parafiscal accordant des baisses importantes, voire des exonérations sur certains charges des entreprises

¹ Voir Annexe 10

² Agence de promotion et de soutien à l'investissement

³ Agence nationale de développement des investissements.

locataires (exonération de l'impôt sur le revenu global, de l'impôt sur le bénéfice annuel, franchise de TVA sur les biens et services, application du taux réduit en matière de droit de douanes sur les équipements importés dans le cadre de la réalisation de l'investissement).

En ce qui concerne le crédit-bail immobilier, l'administration fiscale a diffusé une circulaire rappelant que les opérations de crédit-bail immobilier sont des opérations de crédits. A ce titre, les cessions d'immeubles au profits du crédit-preneur lorsque l'option d'achat est levée ne sont soumises au droits d'enregistrement qu'à concurrence de la valeur résiduelle.

Par ailleurs, les contrats de crédit-bail immobilier ne sont pas concernés par le droit sur les loyers dus sur les contrats de baux ordinaires.

Toutes ces dispositions fiscales sont venues pour essayer de résoudre les problèmes fiscaux qui en partie à l'origine du non développement du crédit-bail dans notre pays.

3.7. Les dispositions fiscales de la loi de finances pour 2006¹

L'article 08 de la loi de finances pour 2006, a introduit un nouveau mode de calcul d'amortissement des biens relatifs aux opérations de crédit-bail, à savoir un amortissement linéaire assorti de coefficients comme suit :

- Un coefficient de **1,5** pour les biens (à l'exclusion du mobilier et matériel de bureau et les véhicules de tourisme) amortissables pour une période n'excède pas cinq (5) ans.
- Ce coefficient est de **2** pour les biens amortissables pendant une période supérieure à (cinq) 5 ans et inférieure à (dix) 10 ans.
- Il est de **2,5** pour les biens amortissables pendant une période supérieure à (dix) 10 ans et inférieure ou égale à (vingt) 20 ans.

3.8. Dispositions fiscales de la loi de finances pour 2007

En matière d'investissement, la loi de finances pour 2007 prévoit seulement une légère réduction de 30% à 25 % de l'IBS (l'impôt sur les bénéfices des sociétés), une disposition bien en deçà des mesures qui conditionnent le transfert de la technologie, l'évolution de l'emploi et de la croissance.

¹ Voir Annexe 14

3.9. Dispositions fiscales de la loi de finances pour 2008¹

Dans le cadre de l'encouragement de nouveaux modes de financements, des mesures d'ordre fiscales ont été prises afin d'encourager surtout les opérations du crédit-bail. Ces mesures sont, principalement, les suivantes :

- L'exclusion de l'assiette de calcul de l'impôt sur les bénéfices des plus values générées par la cession et ou la rétrocession d'actifs dans le cadre d'opérations de crédit-bail de type lease-back (cession-bail). (*Article 10*).
- les plus-values, réalisées lors de la rétrocession d'un élément d'actif par le crédit bailleur au profit du crédit-preneur au titre de transfert de la propriété à ce dernier ,ne sont pas comprises dans les bénéfices soumis à l'impôt sur le bénéfice (*Article 10*).
- L'autorisation pour les banques, les établissements financiers et les sociétés pratiquant le crédit-bail d'aligner l'amortissement fiscal sur l'amortissement financier du crédit : La mesure proposée vise le renforcement de la trésorerie des sociétés de leasing (*Article 11*).
- L'exemption de la TVA sur les opérations d'acquisition effectuées par les banques et les établissements financiers dans le cadre du crédit-bail : La mesure proposée vise, également, de soulager la trésorerie des établissements bénéficiaires (*Article 17*).
- L'exemption du droit d'enregistrement les mutations de biens d'équipement et d'immeubles acquis dans le cadre de contrats de crédit-bail (*Article 14*).

¹ Voir Annexe 15

Section 4 : Dispositions douanière du crédit-bail en Algérie

4.1. Dispositions de la loi de finances pour 1994

L'article 135 stipule que les équipements importés sous la forme de leasing bénéficient du régime douanier de l'admission temporaire¹ pendant la durée du crédit-bail.

Aussi, l'article 136 stipule que les importations et/ou les 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 applicables à ces opérations.

4.2. Dispositions de la loi de finances pour 1996²

Dans le cadre d'un crédit-bail mobilier international, la loi de finance pour 1996, dans ces articles 135, 136, 137 et 138 définit toutes les procédures de traitement des opérations d'importations et d'exportations.

L'Article 135 stipule que les importations et les exportations par crédit-bail sont soumises à un régime douanier suspensif des droits et taxes douaniers qui est celui de l'admission temporaire et ce conformément à l'article 174 du code des douanes.

Il est ajouté aussi que la durée de l'admission temporaire est en fonction de la durée de contrat de location qui sera déterminée par voie réglementaire.

En outre, l'article 136 stipule qu'en cas de levée de l'option d'achat à l'issue de la période irrévocable de location, le crédit-preneur est tenu de procéder au dédouanement pour la mise à la consommation du bien acquis et ce sur la présentation d'une facture d'achat.

Il est encore précisé dans l'article 137 que le crédit-bailleur soit ou non installé sur le territoire algérien. Ce n'est pas lui qui accomplit les formalités de douane pour l'octroi du régime d'admission temporaire. Mais c'est du ressort de crédit-preneur, ce dernier aura également à accomplir les formalités douanières pour la mise à la consommation ou pour la réexportation du bien loué.

¹ On entend par " admission temporaire, "le régime douanier qui permet l'admission dans le territoire douanier, en suspension des droits et taxes, sans application des prohibitions à caractère économique, de marchandises importées dans un but défini et destinées à être réexportées dans un délai déterminé : Art.174. Code des douanes.

² Voir Annexe 7

Enfin, conformément à l'article 138, les biens objet du contrat de crédit-bail sont dispensés des formalités de contrôle du commerce extérieur et des changes, en ce sens que leur entrée sur le territoire algérien ou leur sortie de ce territoire ne donne pas lieu à autorisation préalable ou à dérogation par les autorités administratives douanière. Par ailleurs ces opérations font obligatoirement objet d'une domiciliation bancaire pour la régularité des transferts de capitaux vers l'étranger et de l'entrée de ces derniers en Algérie.

Conclusion du chapitre.

Les dispositions juridiques, comptables, fiscales et douanières adoptées par le législateur en matière de crédit-bail, démontrent l'intérêt particulier que porte les pouvoirs publics à ce nouveau mode de financement des investissements afin de le promouvoir et d'encourager son utilisation.

Néanmoins, sur le plan pratique, l'adoption de cette technique de financement reste insuffisante en raison que son existence est relativement méconnue par nos opérateurs économiques. Par conséquent, son utilisation reste très limitée.

Chapitre 2 : Le marché du crédit-bail en Algérie

De 1990 à 1996, le marché du crédit-bail n'a pas connu un grand élan en Algérie durant cette période seul les articles 112 et 116 de la loi n° 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit et les quelques règlements publiés par la Banque d'Algérie évoquent le crédit-bail. Aucune loi n'a stipulé des mesures protectrices en faveur des intervenants dans cette opération.

Malgré ces vides réglementaires, Algerian Saudi Leasing (ASL) et El Baraka ont timidement inauguré le marché du crédit-bail en Algérie dès le début de la décennie précédente.

Ce n'est qu'après la publication de l'ordonnance n° 96/09 du 10 Janvier 1996 relative au crédit-bail¹, que fut créée la première société Algérienne de leasing. Il s'agit de la société Algérienne de leasing mobilier « SALEM² ».

Cette ordonnance ne comblait pas tous les aspects de cette opération. Quelques vides juridiques subsistaient. Les lois de finances venaient une à une apporter quelques éléments de réponses.

Puisque le marché est défini par la rencontre de l'offre et de la demande, dans ce chapitre, on évoquera l'offre du crédit-bail sur le marché algérien en présentant les sociétés de crédit-bail existantes. Aussi on aura à traiter la qualité et le domaine d'activité de ceux qui recourent à ce type de financement. En dernier, nous essaierons de détecter les obstacles qui freinent l'évolution du crédit-bail en Algérie.

Section 1 : Indicateurs économiques Algériens

Le développement du crédit-bail comme mode de financement des investissements est influencé surtout par les indicateurs macroéconomiques et financiers du pays, à l'image du niveau des investissements et le taux d'inflation.

1.1. Investissements³

Les allocations de ressources, au titre des programmes d'investissement, en 2008 s'élèvent à 1 906,00 milliards de DA, soit une augmentation de 5,9% par rapport à 2007.

¹ Voir Annexe 4

² Actuellement en liquidation

³ Le rapport de présentation du projet de la loi de finances pour 2008

Les $\frac{3}{4}$ des crédits de paiement alloués aux programmes d'investissement se concentrent dans 4 secteurs :

- L'agriculture et l'hydraulique (308,6 milliards de DA, soit 16% du total des crédits de paiements alloués aux programmes d'investissement); l'essentiel de ces crédits étant destiné à l'hydraulique (278 milliards de DA).
- Les infrastructures économiques et administratives (701,7 milliards de DA, soit 37% du total des crédits de paiement alloués aux programmes d'investissement); les routes et le rail bénéficiant de 516 milliards de DA, soit les $\frac{3}{4}$ des crédits alloués à ce secteur.
- L'habitat (312,7 milliards de DA, soit 16% du total des crédits de paiement alloués aux programmes d'investissement).
- L'éducation et formation (162,2 milliards de DA, soit 8,5% du total des crédits de paiement alloués aux programmes d'investissement).

1.2. Taux d'inflation¹

Le taux d'inflation retenu pour 2008 est un taux cible de 3%.
Le taux d'inflation, moyen sur les six premiers mois de l'année 2007, s'est situé à 2,4%, dans un contexte tendu en matière d'offre de certains produits alimentaires de base.

Des risques inflationnistes, pèseront, cependant, en 2008 sur l'évolution de l'indice général des prix à la consommation. Ces risques proviendraient, notamment, de l'application du nouveau système de rémunération dans la fonction publique et ses effets de contagion sur les rémunérations dans la sphère économique; facteurs générateurs de pression sur la demande domestique de consommation.

Il convient de préciser, que tout ajustement salarial se traduit dans l'ensemble des économies, dont la nôtre, par des effets sur le niveau général des prix à la consommation.

Ces risques seront, toutefois, atténués par la réduction des coûts douaniers (droits de douane et TVA à l'importation), en relation avec l'entrée en vigueur,

¹ Le rapport de présentation du projet de la loi de finances pour 2008.

en septembre 2007, de la deuxième phase du démantèlement tarifaire, retenue dans l'accord d'association avec l'Union Européenne. Cette deuxième phase de démantèlement tarifaire fera baisser les tarifs douaniers :

- De 10% et de 20%, de janvier à août 2008, selon les listes de produits annexées à l'accord.
- De 20% et de 30%, de septembre à décembre 2008, selon les listes de produits annexées à l'accord.

Ces réductions se traduiront, également, par une baisse de la TVA à l'importation, par effets induits.

Cette deuxième phase de démantèlement tarifaire n'érode pas, en 2008, la protection effective de la production nationale, comparativement à 2006 et à 2007. En effet, au démantèlement tarifaire intégral de la quasi-totalité des inputs, intervenu en septembre 2005, s'ajoute en 2008, la réduction des tarifs douaniers sur les biens d'équipements, réduction plus forte que celle intervenant sur les biens de consommation finale. En dernière instance, ceci devrait favoriser une réduction des prix intérieurs par l'effet de réduction des coûts à l'importation que devrait conforter une meilleure flexibilité de l'offre, face à la demande domestique.

La baisse du taux d'inflation et le résultat d'une baisse sensible des taux d'intérêt sur le marché financier.

La baisse des taux d'intérêt va permettre aux sociétés de crédit-bail d'avoir des ressources à des coûts raisonnables, ce qui leur permettra d'augmenter leurs emplois.

Nous remarquons que les principaux indicateurs macro-économiques et financiers en 2008 sont très favorables pour le développement de l'activité de crédit-bail en Algérie.

Section 2 : l'offre du crédit-bail en Algérie

Afin de mieux cerner l'évolution de ce mode de financement, il nous a semblé opportun de présenter tous les organismes pratiquant le crédit-bail soit comme opérations connexes ou alors comme activité principale selon l'ordre chronologique de leurs création.

2.1. Algerian Saoudi Leasing (ASL)

Juste après la publication de la loi N° 90/10 du 14 Avril 1990, cette formule de financement fort séduisante a suscité chez la Banque Extérieur d'Algérie « BEA » un intérêt qui l'a amené à créer le 21 Novembre 1990, une filiale à parité égale avec le Groupe industriel et financier saoudien Dallah El-Baraka une société de crédit-bail dénommée Algerian Saoudi Leasing (ASL).

L'ASL est une société de crédit-bail international dont le siège social est implanté au Luxembourg. Elle est constituée sous forme de holding pour une durée illimitée. Son capital social est à hauteur de 20 millions de dollars.

L'ASL a pour objet de financer les importations de biens d'équipements à usage professionnel par des opérateurs économiques résidents en Algérie.

Etant donné que la BEA, actionnaire algérien, dispose d'un réseau d'agences réparti sur l'ensemble du territoire national, elle fait bénéficier l'ASL de son réseau d'exploitation, de la connaissance de sa clientèle et lui apporte un soutien actif quant au bon déroulement de ses opérations. De son côté, El Baraka Holding, actionnaire Saoudien, participe à l'identification des ressources disponibles au Moyen Orient et en particulier dans les pays du Golf. Les biens financés par l'ASL concernent généralement :

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

2.2 La Banque El-baraka d'Algérie

La banque El Baraka est une société par action, créée le 6 Décembre 1990 avec un capital de 500 000 000,00 de dinars puis augmenter à 2 500 000 000,00 de dinars. Le capital de la banque a été souscrit à hauteur de 49% par El-Baraka international et 51% par la BADR¹.

Selon ses statuts, la Banque El-Baraka Algérie, a pour principale activité la réalisation de « toutes opération bancaires conformes à la chari'a islamique² ».

¹ Banque de l'Agriculture et de Développement Rural

² Ammou BENHALIMA .Le système bancaire Algérien (Textes et réalités).Ed DAHLEB.2001.page 93.

Dans ce cadre, elle propose à sa clientèle une panoplie de produits bancaires. Les plus importants sont El-Mourabaha, El-Moucharaka, El-Moudharaba, et EL-Idjar.

La banque El Baraka n'a exercé l'activité de financement par El-Idjar comme activité connexes qu'en 1993.

Il est à noter que les clients demandeurs de la formule El-idjar, sont en grande partie les services, les transports, le commerce, l'industrie, et l'agroalimentaire.

2.3. La Société Algérienne de Leasing Mobilier « SALEM¹ »

La SALEM est une filiale de la Caisse Nationale de Mutualité Agricole « CNMA ». C'est une société par action agréée par décision de la Banque d'Algérie N° 97/03 du 28 Juin 1997. Son capital social est fixé à 1.65 milliard de DA dévolu à raison de 1 milliard de DA par la CNMA et 650 millions de DA par la BADR², le CPA³, La CNEP⁴ banque et Sofinance⁵.

La SALEM a été créée dans le but de faciliter l'acquisition des matériels et autres équipements agricoles. En effet, cette société finance le secteur agricole, le secteur de la pêche et de l'aquaculture, instruments et matériels de précision, le secteur des petits et moyens projets (les cliniques vétérinaires, les laboratoires d'analyse...) mais aussi les équipements de transformation agroalimentaire.

L'objectif de la Salem est de constituer la mutualité agricole en un groupe financier agricole qui conservera son statut mutualiste et fournira des services financiers : assurances, banque, crédit bail.

La SALEM bénéficie du réseau d'exploitation de la CNMA. En effet, dans chaque caisse régionale, des bureaux représentatifs de la société de crédit-bail sont disponibles. Ces bureaux sont responsables de la distribution du produit de la SALEM à travers tout le territoire algérien.

2.4. La Sofinance

¹ Société en liquidation actuellement (son portefeuille d'activité sera repris par la BADR)

² Banque de l'agriculture et du développement rural

³ CPA : Crédit Populaire d'ALgérie

⁴ CNEP : Caisse National D'épargne et de prévoyance

⁵ Société financière d'investissement et de placement

La société financière d'investissement, et de placement « SOFINANCE » est une société par action au capital social de 5 milliards de DA agréé le 09 Janvier 2001 par le conseil de la monnaie et du crédit.

Son activité principale est le crédit-bail, la gestion des fonds, les participations et l'ingénierie financière. En d'autres termes, elle assure l'intermédiation financière, favorise la création et le développement des entreprises et participe aux reprises et redressement d'entreprises.

Le montant total d'engagement en crédit-bail en 2006 a atteint : Un milliard de DA, son domaine d'intervention est principalement le transport.

2.5. Arab Leasing Corporation (ALC¹)

L'Arabe Leasing Corporation est la première société privée de crédit-bail en Algérie, c'est une société par actions au capital social de 758 millions de dinars, agréé par le conseil de la monnaie et du crédit en Octobre 2001 mais son activité n'a débuté qu'en Février 2002. (cf. chapitre 1. partie 3).

2.6. Maghreb leasing Algérie ²(MLA)

En Octobre 2005, un nouvel établissement financier à capitaux tunisiens et européens dénommé Maghreb Leasing Algérie (MLA) a été agréé par le Conseil de la Monnaie et du Crédit 'CMC'.

MLA est dotée d'un capital de un milliard de dinars, cette entité financière a vu le jour à l'initiative d'un groupement de spécialistes du leasing venant en majorité de la Tunisie. Elle est, en effet, constituée de l'actionnariat de six intervenants financiers étrangers à savoir :

- Amen Bank à hauteur de 25% du capital social,
- Tunisie Leasing à hauteur de 36% du capital social,
- Le fond d'investissement hollandais « FMO » à hauteur de 20%,
- Filiale de l'agence bancaire de développement, PROPARCO à hauteur de 10%,
- Le Fond de capital risque « MPEF » à hauteur de 5%,
- Le groupe CFAO à hauteur de 4%.

Maghreb Leasing Algérie « MLA » ciblera en premier le financement d'extension des PME et les professions libérales par le financement des équipements nécessaires à leurs activités.

¹ <http://www.Arableasing-dz.com>

² D'après la nouvelle république du 16 Janvier 2006.

Maghreb Leasing Algérie compte élargir son champ d'activité à l'avenir, au factoring³ et à l'emprunt obligataire, ceci permettra à MLA de devenir un émetteur récurrent du marché financier et de contribuer dans la mesure de ses moyens au développement de l'épargne et de l'investissement en Algérie.

2.7. SOGELEASE

La Société Générale Algérie a mis en place depuis Avril 2002 un département de leasing dénommé « SOGELEASE ». Dans ce domaine la société générale dispose d'une large expérience au Moyen-Orient, en Asie, en Europe de l'est et au Maghreb. Par cette implantation SOGELEASE contribuera activement au développement du crédit bail en Algérie.

La SOGELEASE finance des équipements standard à savoir :

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

2.8. BNP Paribas lease groupe (BPLG)

Opérationnel depuis décembre 2006. BPLG Algérie propose une gamme complète de solution de financement d'équipements professionnels par crédit bail.

Par cette nouvelle implantation, BPLG contribue activement au développement international de ses clients Algériens, ainsi qu'au développement local de ses clients internationaux dans un contexte économique a fort potentiel de croissance.

BPLG Algérie financera les actifs des secteurs d'activité suivants :

- Travaux publics,
- Transport,
- Manutention,
- Industrie.

2.9. Natexis banque populaire d'Algérie

La Natexis Banque populaire d'Algérie a été créée le 25 Avril 1999, après autorisation du conseil de la monnaie et du crédit, avec un capital social au départ de 500 000 000,00 de dinars détenus par les actionnaires suivants :

³ C'est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients et ce moyennant rémunération.

- Natexis Banque Populaire France pour DA 399 996 500,00.
- Société de banque française et internationale pour DA 100 000 000,00.
- 500 DA par chacun des sept personnes physiques du groupe des Banques Populaires.

L'intervention de la NATEXIS sur le marché de crédit-bail reste très minime par rapports aux autres intervenants.

Nous remarquons qu'il y a une augmentation remarquable de nombres de bailleur sur le marché Algérien depuis 2001.

Aujourd'hui le marché compte plus de 9 intervenants dont la majorité a été promue par des banques.

Plusieurs banques ont crée où ont sur le point de créer au sein de leur structure un département spécialisé de crédit-bail. Surtout après les mesures d'ordre fiscales prises dans le cadre des dispositions de la loi de finances pour 2008 qui visent l'encouragement des nouveaux modes de financement.

A l'image de la BADR¹ qui a met sur le marché depuis décembre 2008 ses nouveaux produits, parmi les quels on trouve le leasing (machinisme agricole) destiné à l'acquisition du matériels agricole.

Au cours de la dernière décennie le nombre des intervenants est passé de 3 à 9 et cela avec la prise en compte de la liquidation en cours de la SALEM et la rentrée en lice de la BADR.

Selon les informations disponibles, les parts de marché du crédit-bail pour 2004 et 2005 seront exprimés en deux parties, une pour les sociétés financières spécialisées l'autre pour les banques qui pratiquent cette technique de financement.

Années	En KDA	
	2004	2005
Les sociétés financières (ALC,SALEM,SOFINANCE)	5 802 380	11 352 110
Les banques privées (El-baraka, SGA)	2 173 725	2 714 510

Tableau n°6 : Les parts de marché du crédit-bail au 31/12/2005²

L'analyse des données du tableau ci-dessus fait ressortir ce qui suit :

¹ Banque de l'agriculture et de développement rural

² Source Banque d'Algérie

Une forte domination des sociétés financières spécialisées sur le marché par rapport aux banques privées qui exercent le crédit-bail comme activité connexe.

En fin 2005, la part de l'ALC et de l'ordre de 50% avec un montant de plus de 5 Milliards de DA, suivis de la SALEM avec environ 40% soit un montant d'équivalent de 4 milliards de DA, le reste est partagé entre les autres intervenant sur le marché.

Afin de bien illustrer les étapes d'évolution de l'offre de crédit-bail en Algérie, nous présenterons dans le tableau suivant, l'évolution des chiffres d'affaires des principaux intervenants sur le marché de 2001 à 2006.

En KDA

Année	ALC	SALEM	EL-BARAKA	SOFINANCE	MLA
2001		326 000	44 000	-	-
2002	160 000	465 000	126 000	-	-
2003	370 232	558 661	1 346 021	199 330	-
2004	986 788	712 748	1 719 000	450 000	-
2005	1 694 780	1 254 527	1 449 000	700 000	-
2006	3 800 000	1 529 820	520 000	1 000 000	650 000

Tableau n°7 : L'évolution des chiffres d'affaires des intervenant sur le marché de crédit-bail¹ au 31/12/2006

Nous remarquons dans ce tableau, qu'en 2001 la SALEM détient la grande partie du marché soit environ 90%, alors que la banque EL-BARAKA détient le reste.

En 2002, l'ALC a pénétré le marché Algérien, et elle a pris une bonne partie soit environ 21%, la banque EL-BARAKA a triplé sa part.

En 2003, la SOFINANCE commence l'activité et prend une partie du marché, alors qu'au cours des trois années suivantes l'ALC et la SALEM continue leurs croissance sur le marché, par ailleurs, EL-BARAKA banque a connu une baisse considérable de sa part durant les deux dernières années 2005 et 2006.

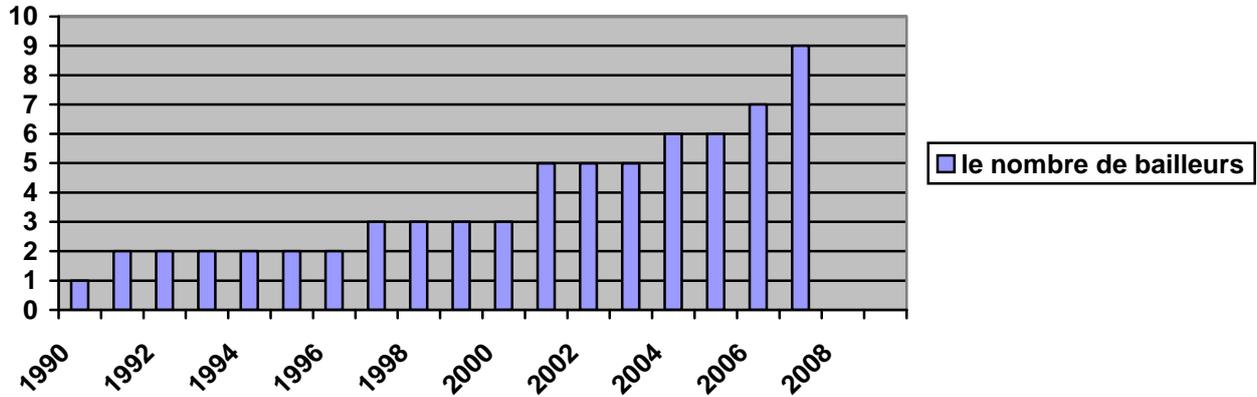
La société Maghreb Leasing Algérie (MLA) a pénétré le marché en 2006, et promet une rude concurrence pour les anciens intervenants, à l'image de son chiffre d'affaire de sa première année d'activité qui est de 650 000 KDA.

La Direction des études de la Banque d'Algérie a communiqué des chiffres peu satisfaisants sur le niveau d'utilisation de cette technique durant

¹ Source, chiffres fournis par ses établissements.

l'année 2004. En effet, le crédit-bail représente 0.4% des crédits accordés au secteur privé et 0.3% pour le secteur public.

L'évolution de l'offre du crédit-bail en Algérie depuis 1990 à 2008, peut être illustrée suivant le graphe ci-après :



Graphe n°1 : l'évolution de l'offre du crédit-bail en Algérie

Nous remarquons que le nombre des intervenants sur le marché de crédit-bail en Algérie a passé de 1 à 10 de 1990 à 2008.

Ci-après la liste des bailleurs selon l'ordre chronologique de leurs créations :

1. Algerian Saudi Leasing (ASL)
2. La banque El-Baraka d'Algérie
3. La Société Algérienne de Leasing Mobilier (SALEM), en liquidation.
4. SOFINANCE
5. Arab Leasing Corporation (ALC)
6. SOGELEASE
7. Maghreb Leasing Algérie (MLA)
8. BNP Paribas lease groupe
9. Natexis Banque Populaire d'Algérie
10. BADR

Section 3 : la demande du crédit-bail en Algérie

Largement développé dans le monde, y compris dans les pays voisins, ce mode de financement des investissements à moyen terme ne pouvait être envisagé en Algérie qu'après les ajustements d'ordre juridique, fiscal et douanier décidés par les pouvoirs publics et promulgués dans les différentes lois de finances depuis 2001.

Cependant, le crédit-bail, en complément ou en substitution d'un financement bancaire classique, apporte une réponse appropriée aux différents opérateurs économiques. Les plus demandeurs de cette techniques sont les PME/PMI. Néanmoins, on trouve le secteur de la profession libérale et celui de la grande entreprise.

3.1. Le secteur de la PME/PMI

Malgré sa petite dimension, la PME/PMI demeure le moteur de la croissance et de l'emploi.

Son accès au financement présente pour elle l'obstacle majeur quant à son développement car son fonds propre est souvent insuffisant et le financement par crédit bancaire classique présente des barrières auxquelles elle est confrontée, à savoir :

- Une mise de fonds initiale de 30% minimum,
- L'exigence des garanties,
- Un taux d'intérêts et des conditions de remboursements contraignantes,
- Le refus de prise de risque par les banques,
- La lourdeur des procédures administratives.

Face à ces problèmes, 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 considérée comme un élément porteur de développement à venir.

Les principaux secteurs d'activités des PME/PMI ayant recours au crédit bail en Algérie sont l'agriculture (surtout pour l'acquisition des tracteurs et des moissonneuses batteuses), la pêche (principalement pour le financement des chalutiers) l'agro-alimentaire (pour le financement des machines de transformation et de conditionnement), le transport (pour l'acquisition d'un parc roulant).

En Algérie, le nombre de PME en 2006 a atteint 376 767¹ entreprises avec une évolution de 9,91% par rapport à l'année 2005, avec une nette domination des entreprises privées qui constituent la composante majeure de la population des PME, soit un taux de 71,62%, suivi des activités artisanales avec 28,19% et PME publiques pour 0,19 %.

Le tableau suivant représente la répartition des PME privées par secteurs d'activités en fin 2006 :

N°	Secteurs d'activités	Nombres	%
1	Bâtiment et travaux publics	90 702	33.62
2	Commerce et distribution	46461	17.22
3	Transport et communication	24 252	8.99
4	Service fournis aux ménages	19 438	7.20
5	Hôtellerie et restauration	16 230	6.02
6	Industrie agroalimentaire	15 270	5.66
7	Services fournis aux entreprises	14 134	5.24
8	Autres secteurs	43 319	16.06
	Total	269 806	100

Source : Ministère de la PME et de l'Artisanat

Tableau n°8 : La répartition de secteur de la PME privées par domaines d'activités en Algérie
Au 31/12/2006.

La lecture du tableau ci-dessus fait ressortir ce qui suit :

Le secteur du bâtiment et travaux publics avec 33,62% est le principal secteur d'activité dont les PME privées sont orientées, en raison de la mise en œuvre des gros programmes de la relance économique comme le projet d'un millions de logements, l'autoroute est-ouest, les nouvelles villes et les ponts et aéroports.

Le secteur du commerce et distribution vient en deuxième position avec 17,22 %, puis le transport et la communication pour seulement 8,99%.

Le crédit-bail offre aux PME la possibilité d'acquérir les équipements nécessaires à ce type de secteur, dont le coût dépasse souvent les capacités financières de la PME.

¹ Source : Ministère de la PME et de l'artisanat

Concernant l'évolution de nombre des PME en Algérie entre l'année 2005 et 2006, le ministère de la PME et de l'Artisanat a communiqué les chiffres illustrés dans le tableau suivant :

Nature des PME	2005	2006	Evolution	%
PME privées	245 842	269842	23 964	9,75
PME publiques	874	739	-135	-15,45
Activités artisanales	96 072	106 222	10 150	10,56
Total	342 788	376 767	33 979	9,91

Source : Ministère de la PME et de l'artisanat

Tableau n°9 : L'évolution de nombre des PME en Algérie entre 2005 et 2006

D'après le tableau ci-dessus, on constate que le taux d'évolution des PME a enregistré pour l'année 2006 une croissance de **9,75 %**, soit une augmentation en nombre de 23 964 par rapport à l'année précédente.

Pour la PME des activités artisanales on constate une évolution remarquable durant l'année 2006, avec un taux de croissance de 10,56%.

Par ailleurs, les PME publiques marquent une diminution dans le nombre, cette diminution est due à la privatisation progressive de ce secteur.

La croissance des PME/PMI, créent des besoins de financements externes très importants, et cette croissance fait apparaître le crédit-bail comme moyen de financement intéressant face aux obstacles rencontrés concernant l'accès au financement bancaire classique.

3.2. Le secteur des professions libérales

C'est le secteur médical qui est le leader. En effet, ce sont en général les médecins et les chirurgiens dentistes qui accèdent au crédit-bail pour le financement des équipements à usage professionnel. Cette formule leur est parfaitement adaptée.

3.3. Le secteur d'activité des grandes entreprises

Les grandes entreprises qui ont recours au crédit-bail sont le plus souvent ceux des hydrocarbures (pour l'acquisition des équipements de forages) des travaux publics (pour acquérir des chargeuses, des pelleteuses, des bulldozers, des mixeurs) de construction (pour acquérir des camions à benne, des dumpers, des remorques et des semi remorques), le secteur de l'industrie (pour acquérir

des grues, des chariots, élévateurs, de grandes machines conformement à leurs activité).

Section 4 : les obstacles que rencontre le crédit-bail en Algérie et les solutions apportées

Durant les premières années de son apparition, le crédit-bail présentait d'énormes lacunes entravant son bon déroulement.

Néanmoins, les efforts déployés par les pouvoirs publics ont comblé non seulement les vides juridiques mais aussi quelques lacunes d'ordre pratiques qui subsistait et qui gênait son développement.

Malgré ces grands efforts, le développement de cette formule n'a pas encore atteint son optimum en Algérie. Cette section a été conçue dans le but de déterminer les raisons qui freinent le développement du crédit-bail en Algérie et aussi apporter quelques recommandations qui peuvent le promouvoir.

4.1. Les obstacles que rencontre le développement du crédit-bail

Malgré les efforts remarquables déployés par les pouvoirs publics qui ont comblé surtout les vides juridiques et fiscales, quelques obstacles d'ordre pratique et psychologique existent encore et qui sont dus à différents facteurs résumés comme suit :

➤ Les sociétés algériennes de leasing ne respectent pas tous les principes fondamentaux d'une opération de crédit-bail à savoir :

- La plupart des bailleurs de fonds exigent une part d'autofinancement déguisée sous forme d'un premier loyer qui peut atteindre 30% du montant de l'investissement.
- Des garanties supplémentaires sont souvent demandées au locataire. C'est un phénomène qui dénature la spécificité même de cette opération.
- L'option d'achat n'est pas vraiment une option car les bailleurs font en sorte que les locataires acquièrent automatiquement le bien en fin de location.

- Certains bailleurs hésitent à financer les créations nouvelles d'entreprises, c'est à dire qu'il faut avoir au moins 2 à 3 années d'existence.

Ces principes constituent les raisons pour lesquelles cette opération connaît une vraie popularité dans les pays développés. Si ces principes de base ne sont pas respectés, cette opération n'aura pas lieu d'être et sera assimilée à un emprunt bancaire.

Le non respect de ces principes de base, a eu pour résultat la non assimilation par les opérateurs économiques du mécanisme et de la spécificité du leasing. En effet, les clients ont tendance à comparer le leasing au crédit bancaire classique.

➤ Le taux de loyer est trop élevé. Il peut atteindre plus de 20% d'où la cherté du crédit-bail par rapport au crédit à moyen terme.

➤ L'absence d'une « culture de crédit-bail » en Algérie : le fait que la propriété du bien revient au bailleur, cela présente un obstacle pour l'utilisateur qui préfère garder le bien en son nom. En effet, investir sans être propriétaire constitue pour beaucoup d'entreprises algériennes une barrière psychologique difficile à franchir.

➤ L'absence d'un marché d'occasion en Algérie s'est répercutée sur la nature des biens à financer. En effet, les bailleurs financent en grande partie des biens très standards tel que le matériel roulant dont le marché de l'occasion est important.

➤ L'opération de crédit-bail n'est pas médiatisée ce qui engendre une méconnaissance de cette technique. En effet, la majorité des entrepreneurs algériens ignorent l'existence de ce mode de financement et les avantages qu'il procure.

➤ Mise à part la SALEM (avant sa mise en liquidation) et ASL qui utilisent respectivement le réseau de la CNMA et celui de la BEA pour leur propre exploitation, la majorité des sociétés de crédit-bail sont implantées dans la capitale ce qui ne facilite pas l'accès à ce mode de financement pour beaucoup d'investisseurs.

4.2. Les solutions apportées :

Le crédit-bail est une technique fort intéressante qui doit se développer davantage pour répondre aux besoins spécifiques des utilisateurs. Les recommandations apportées sont :

➤ La promotion du crédit-bail est le premier pas à faire. Il doit être vulgarisé davantage par le canal des différents modes de diffusions d'informations (dépliants, brochures, magazines, revues, journaux, séminaires).

➤ L'implication des banques publiques dans le développement de ce nouveau mode de financement. A cet effet, les banques publiques doivent

➤ L'élargissement au plus grand nombre de bénéficiaires de ce mode de financement. Chaque société de crédit-bail doit élargir son réseau d'exploitation en se faisant représentée au niveau de chaque wilaya.

➤ De garder le sens même de l'opération sans essayer de la dénaturer en entravant les principes de base de sa constitution (assurer un financement intégral, faciliter les procédures de garanties, assouplir l'opération d'option d'achat en fin de location).

➤ Réduire le nombre de garanties exigées au crédit-preneur en évitant surtout d'exiger des sûretés réelles;

➤ Elargir le financement en crédit-bail à d'autres secteurs d'activités afin d'attirer de nouveaux clients.

➤ D'expliquer au futur locataire, avant toute conclusion du contrat de crédit bail, les principes de base de cette opération et les obligations de chacun.

➤ De réviser à la baisse le taux de loyer qui demeure très élevé.

Conclusion du chapitre

Sur le plan réglementaire, l'ordonnance n° 96-09 du 10 Janvier 1996 reste le texte législatif de base régissant les opérations du crédit-bail en Algérie.

Cette technique de financement s'est véritablement installée en Algérie depuis la loi de finances complémentaire pour 2001, grâce à l'ajustement fiscal et réglementaire introduit par cette loi.

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

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

Le marché du crédit-bail en Algérie reste un marché potentiel malgré les obstacles d'ordre pratique qui freinent l'évolution de ce nouveau mode de financement dans notre pays.

Conclusion de la deuxième partie.

Après son apparition timide au lendemain de l'institution de la loi 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, l'ordonnance n°96-09 du 10 Janvier 1996 relative au crédit bail est venue conforter ce nouveau mode de financement. Ensuite, une série de lois, règlements et instructions ont été promulguées pour encourager son utilisation et faciliter la création de nouvelles sociétés de crédit-bail.

Bien que, ce dispositif juridique et financier, ait déjà plusieurs années d'existence, la technique de crédit bail en Algérie reste toujours une formule méconnue par les opérateurs économiques qu'ils soient du secteur public ou privé et le nombre des sociétés de leasing sur le marché Algérien demeure insuffisant.

Malgré les difficultés actuelles qui entravent le développement du crédit-bail comme mode moderne de financement des investissements, les avantages qu'il offre ouvre de grandes perspectives à son développement notamment pour les petites et moyennes entreprises et celles à faible capacités d'endettement au regard des critères d'appréciation du risque et de l'analyse financière traditionnelle.

Cependant, l'apport de leasing dans le financement de l'économie en général et de l'investissement en particulier demeure très faible du fait que le marché Algérien du crédit-bail est à ses débuts.

TROISIEME PARTIE

CAS PRATIQUE

« Crédit-bail mobilier »

Introduction de la troisième partie

Au cours des deux précédentes parties, nous avons essayé de présenter le crédit-bail comme nouveau mode de financement des investissements, à travers ses différents aspects, et de mettre en exergue l'expérience Algérienne dans la pratique de cette technique.

Ceci dit, cette étude ne saurait être complète sans un cas pratique qui viendrait illustrer les aspects théoriques et appuyer les conclusions tirées précédemment.

C'est dans cet esprit, que nous avons jugé utile de présenter une étude de cas pratique concret.

Pour cela, nous présenterons dans le premier chapitre de cette partie, l'organisme d'accueil à savoir la société Arab Leasing Corporation (ALC), puis dans un second chapitre, nous tenterons de présenter dans la première section le cas pratique traité, qui porte sur une demande de financement par crédit-bail d'un matériel de travaux publics en faveur d'une société de secteur privé implantée dans le sud Algérien, la deuxième section sera réservée à une brève analyse comparative entre le financement par crédit-bail et le financement par crédit à moyen terme (CMT) du même équipement, pour apprécier surtout le coût de chaque technique et nous terminerons ce chapitre par une analyse critique de la pratique du crédit-bail au niveau de ALC.

Cependant, et pour diverses raisons, le nom de la société, sa raison sociale et toute autres informations susceptibles d'identifier l'entreprise concernée par notre cas seront volontairement modifiées.

Chapitre 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Première société privée du crédit-bail en Algérie, ARAB LEASING CORPORATION « ALC » a introduit le marché Algérien depuis février 2002.

Spécialisée en leasing financier mobilier, elle est devenue leader sur le marché du crédit-bail national après seulement deux ans de son existence et a donné à cet effet, un nouveau souffle pour certaines entreprises et ainsi pour la pratique de ce mode de financement des investissements dans notre pays.

Dans la première section du présent chapitre, nous allons tenter de présenter ALC, et de décrire aussi fidèlement que possible son activité, puis la deuxième section sera réservée à la procédure de traitement d'un dossier du crédit-bail mobilier au niveau de cette société.

Section 1 : Activité d'Arab Leasing Corporation (ALC)⁴

L'activité de l'ALC est d'effectuer les opérations de leasing financier mobilier afin de contribuer au développement des entreprises algériennes et apporter une aide aux professions libérales par un financement à moyen terme conformément à la réglementation en vigueur.

➤ **Constitution de la société :** Arab Leasing Corporation (ALC) est la première société privée de leasing de biens à usage professionnel, à s'établir en Algérie, et le champ d'action qui lui a été défini par ses actionnaires, que ce soit dans ses statuts ou dans les deux documents rédigés en Anglais, intitulés "Shareholders, Agreement" et "Statement of operating Policies and Guidelines" est très large.

Cet établissement financier agréé par le conseil de la monnaie et du crédit, en octobre 2001 et a commencé à exercer son activité en février 2002. Son capital social s'élève à **758.000.000 DA** est souscrit par les actionnaires suivants :

- Arab Banking Corporation (A.B.C) -Algeria: 34 %
- The Arab Investment Company (A.I.C): 25 %
- CNEP² / Banque : 20 %
- DIGIMEX³ : 09 %
- Société Financière Internationale⁴ (S.F.I) : 07 %
- ALGEMATCO⁵ : 05 %

Le conseil d'administration d'ALC est composé de huit membres, à savoir :

- Trois (03) administrateurs de ABC - Algeria
- Deux (02) administrateurs de la CNEP/Banque
- Deux (02) administrateurs de A.I.C
- Un (01) actionnaire représentant le secteur privé.

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

⁴ Source : Arab Leasing Corporation

² Caisse nationale d'épargne et de prévoyance.

³ Société Algérienne privée. Elle exerce dans l'importation et la distribution des matériaux de construction.

⁴ Filiale de la banque mondiale.

⁵ Société Algérienne privée. Elle exerce dans l'importation et la distribution des matériaux de construction.

➤ **Siège social** : pour exercer son activité, Arab Leasing Corporation occupe le 4ème étage de l'immeuble d'Arab Banking Corporation (ABC) sis à : Rue Ahmed OUAKED, Dely Brahim Alger.

➤ **Raison d'être** : contribuer au développement des entreprises algériennes par la mise en oeuvre de financement à moyen terme, conformément à la réglementation en vigueur et dans le cadre de la politique économique et financière en Algérie.

➤ **Vision** : « Etre et rester le leader algérien dans l'offre d'outils de financements innovants à moyen terme».

➤ **Domaine d'intervention** : ALC intervient dans les domaines suivants : construction, travaux publics, transport, industries de transformation, industries agroalimentaires, imprimerie et aussi le domaine médical.

Les interventions d'ALC concerneront dans un premier temps le financement de biens d'équipement (crédit-bail mobilier), et dans un second temps le financement de biens immobiliers (crédit-bail immobilier) et éventuellement aussi les fonds de commerce.

A cet effet, ALC finance tout type d'équipement notamment :

- Matériel de travaux publics : Grues, bulldozers, chargeuses.
- Matériel de transport : Tracteurs routier, camions semi-remorque, bus, véhicules utilitaire, etc.
- Matériel industriel : Chaîne de production, groupe électrogène divers matériels industriels, etc.
- Matériel médical : Echographie, scanner, IRM, Fauteuil dentaire, etc.
- Matériel d'imprimerie : Machines d'impression offset, flasheuse massicot, Imprémanes, etc.

➤ **Certification ISO 9001/2000** : dès son démarrage, la société a développé et mis en oeuvre, avec l'aide d'une assistance, un système de management de la qualité conforme aux normes internationales ISO 9001 : 2000, qui s'est concrétisé par l'obtention du certificat le 05 mai 2003.

Section 2 : la procédure de traitement d'un dossier de crédit-bail par ALC⁵

Le traitement d'une demande de crédit-bail à l'ALC est une opération complexe puisqu'il fait intervenir plusieurs départements et directions. Cependant, il ne doit pas dépasser un délai de quinze (15) jours après la demande. Nous allons résumer dans ce qui suit, la procédure suivie :

➤ **Montage du dossier** : Dès que le client se présente au siège d'ALC pour formuler sa demande, la direction commerciale se charge de le recevoir pour bien l'informer et lui expliquer l'opération de financement après quoi, elle lui communique la liste des documents à fournir pour la constitution du dossier. Une fois le montage du dossier est fait, la direction commerciale dispose de 24 heures pour la vérification. Si le dossier est complet, il est transmis à la direction crédit et au département juridique pour étude. Il faut noter que la direction commerciale doit rédiger un rapport commercial.

➤ **Etude du dossier** : La direction crédit a 24 heures pour vérifier les documents et 48 heures pour faire l'étude financière du dossier après quoi, un rapport financier doit être rédigé. De même, le département juridique a 24 heures pour la vérification des documents mais seulement 24 heures aussi pour l'étude du dossier avec la rédaction d'un rapport juridique.

➤ **Passage au comité des engagements** : les trois (03) rapports commercial, juridique et financier sont remis au comité des engagements qui statue sur le dossier du client.

La décision du comité est tributaire de la santé financière de l'entreprise cliente et de la rentabilité du projet à financer. La décision est aussi conditionnée par le respect de la charte de gestion d'ALC.

En cas d'avis favorable, le dossier est transmis à la direction de gestion. La décision finale est notifiée au client dans un délai de 24 heures après la tenue du comité des engagements.

➤ **Etablissement des contrats** : La direction de gestion se charge d'établir les contrats de crédit-bail (conditions générales et conditions particulières). Elle lance le bon de commande conformément au choix du client et dresse le procès verbal (PV) de réception du matériel après la livraison. Le recueil des éventuelles garanties doit se faire dans un délai maximum de trois (03) mois plus tard.

⁵ Source : Arab Leasing Corporation

➤ **Recouvrement et comptabilisation** : c'est la direction de l'administration et des finances (DAF) qui se charge de la comptabilisation des loyers versés mensuellement par le client pendant toute la période de location.

Section 3 : Les règles de gestion d'Arab Leasing Corporation (ALC)

➤ **Montants des contrats** : Le montant minimum par contrat établi par la société ne doit pas être inférieur à **1.500.000 DA** (équivalent de **20.000 USD**) sans pour autant qu'il soit supérieur à **95.000.000 DA** et ce afin d'utiliser au mieux les ressources humaines de la société. Cependant, le montant maximum par contrat est limité à **25%** des fonds propres de la société et à **50%** du total de l'Actif du client.

➤ **Durée de financement** : De manière générale, la durée de financement devra être comprise entre **3 ans** et **5 ans**. Toute prolongation de durée devant au préalable être approuvée par le conseil d'administration.

➤ **Option d'achat** : La valeur de l'option d'achat, prix convenu d'avance accordé au locataire en fin de période de location, ne peut excéder la limite de **5%** du prix d'achat initial du matériel, que dans le seul cas où celle-ci est garantie par un engagement ferme de reprise, émanant du fournisseur d'origine du matériel. Il convient de rappeler que la valeur résiduelle est volontairement calculée pour être sensiblement inférieure à la valeur vénale (valeur du bien sur le marché de l'occasion) pour que le locataire trouve un avantage indiscutable à racheter le matériel en fin de période de location.

Pour les matériels de bureautique, d'informatique ou de grande technologie et à obsolescence rapide, l'option d'achat ne doit pas dépasser **1%**, à moins de l'existence d'un engagement de reprise donné par le fournisseur. Dans tous les cas de figure, il conviendrait de s'assurer que la valeur résiduelle n'a pas été fixée à un niveau plus bas que le minimum éventuellement autorisé par l'Administration Fiscale Algérienne.

➤ **Le taux d'intérêt** : li est fixé à un niveau tel qu'il contribuera à dégager une marge suffisante et compétitive sur le marché local. Pour déterminer sa marge financière, ALC comprend dans ses coûts de refinancement, non seulement le taux des emprunts et leur ajustement, mais aussi les frais et commissions d'emprunt.

Il ne faut pas oublier qu'en crédit-bail, il convient de parler aux clients de taux loyers et non de taux d'intérêt, et ALC doit toujours essayer de mettre en avant cette règle, ce qui lui permettra souvent de réaliser des opérations en haut de fourchette.

➤ **Les loyers** : Ils sont payables « terme à échoir » ou d'avance contrairement au crédit à moyen terme où les remboursements se font à « terme échu » ou en fin de période. Cependant, les loyers peuvent être modulés dans le temps et selon la saisonnalité de l'activité dans le cas où cette dernière est saisonnière. Les loyers sont le plus souvent linéaires. Toutefois, ils peuvent être dégressifs mais jamais progressifs.

Il est à noter que le calcul de ces loyers se fait à l'aide du logiciel informatique "P. LEASE" qui est conçu spécialement pour traiter des opérations de crédit-bail.

➤ **Le comité des engagements** : Le comité des engagements est un conseil ayant un pouvoir décisif. Il est composé de sept (07) membres qui sont les suivants :

- Deux (02) membres du conseil d'administration représentant deux (02) actionnaires différents.
- Un (01) représentant des actionnaires d'ALC.
- Le directeur général d'ALC.
- L'analyste ou le directeur du département crédit.
- Le directeur commercial.
- Le juriste interne.

Le comité des engagements se tient généralement deux (02) fois par mois mais il peut y avoir plus en cas de besoin.

Seuls les administrateurs, le directeur général et le directeur du crédit sont votants. Les autres membres n'ont pas droit au vote.

Le comité des engagements peut prendre les décisions suivantes :

- Refus ou rejet du dossier.
- Ajournement (pour informations complémentaires .. etc).
- Accord sans conditions ni réserves.
- Accord conditionnel (garanties supplémentaires...etc).

Le comité des engagements prend ses décisions sur la base de trois rapports qui sont : le rapport commercial, le rapport financier et le rapport juridique.

Chapitre 2 : Etude de cas pratique d'un dossier de crédit-bail mobilier

Afin d'illustrer tout ce que nous avons vu dans les chapitres précédents, et de mettre en évidence les différentes étapes d'une étude d'un dossier de crédit-bail au sein d'Arabe Leasing Corporation, nous proposons dans le présent chapitre une étude de cas portant sur le financement d'un matériel de travaux publics, ainsi qu'une brève analyse comparative entre le financement par crédit-bail et le financement du même projet par crédit à moyen terme, pour mieux apprécier le coût de chaque type de financement.

Section 1 : L'étude technico-économique

L'étude technico-économique est basée sur les informations fournies par le client. Cependant, l'analyste financier peut procéder aux modifications qu'il jugera utiles. A cet effet, il procède comme suit :

1.1. Présentation de la société

Nom/ Raison sociale	Sarl X
Forme juridique	SARL
Capital sociale	30.000.000 DA
Activité	Travaux de forage, travaux routiers et aéroport
Date de démarrage	1997
Gérant statuaire	Monsieur Y
Adresse du siège social	Sud Algérien
Adresse du lieu d'exploitation	Sud Algérien
Domiciliation bancaire	/

1.2. Moyens et matériels existants

	Désignation	Valeur
1	Matériels et outillage	116.218.096,00
2	Matériels de transport	40.876.337,00
3	Autres équipements de productions	9.799.866,00

Le siège est installé au sud algérien dans un parc de 9000 m², offrant toutes les commodités pour abriter les bureaux administratifs et tous ses équipements.

La construction à se niveau a été réalisé sur 2500 m² (hangars et bâtiments administratifs), le gérant est propriétaire de 7 Ha ½ à METLILI servant de second parc pour l'entreprise à utiliser lors des marchés obtenus ou à obtenir dans la localité.

1.3. Le matériel à acquérir en crédit bail

- Compacteur pneumatique	DA/ HT	12 000 000.00
- Compacteur vibrant	DA/ HT	11 000 000.00
- SR Citerne	DA/ HT	7 008 547.00
- SR Citerne 270/3 comp/	DA/ HT	2 564 102.56
- 10 Tracteurs routiers	DA/ HT	57 540 000.00
- 1 Vibrant Finisseur	DA/ HT	26 640 000.00
- 1 SR Porte engin tridem	DA/ HT	3 632 478.63
Total DA/ HT		120 385 128,19
TVA		20 465 471,79
Total TTC:		140 850 599,98

1.4. Moyens humains :

Le personnel existant est composé de :

- 10 cadres (ingénieurs et techniciens).
- 90 ouvriers qualifiés et manœuvres.

A noter qu'en période de pointe le nombre d'employés avec les occasionnels peut atteindre les 150.

1.5. L'activité

La relation dispose de plusieurs conventions en cours de réalisation

Contractant	Objet	Durée	Montant	Etat d'avance
DTP	Revêtement de route	06 mois	216.998.145,00	00%
DTP	Revêtement de route	03 mois	116.122.500,00	00%
DTP	Elargissement de route	03 mois	37.769.094,91	68%
DTP	Revêtement de route	03 mois	244.354.500,00	67%
Total			615.244.239,91	

1.6. Documents comptables

- bilans fiscaux 2004,2005, 2006 et 2007.
- Bilans prévisionnels 2008,2009 et 2010.
- Tableaux des comptes de résultats 2005,2006 et 2007.

Section 2 : Présentation des rapports établis par ALC

L'avis du comité de crédit est motivé par la présentation de trois (3) rapports, à savoir :

- le rapport commercial établi par le chargé d'affaires ;
- le rapport juridique établi par le chargé du service juridique ;
- le rapport financier établi par le chargé d'études.

2.1. Présentation du rapport commercial établi par le chargé d'affaires

Sur la base des informations fournies par le client, le chargé d'affaires a établi un rapport commercial détaillé que nous présenterons ci-après :

2.1.1. Identification de l'entreprise : SARL x

Nom ou Raison Sociale :	SARL X		
Forme Juridique :	SARL	Fond Social	30.000.000,00 DA
Activité :	Travaux de forage, travaux bâtiment, travaux routiers et aéroports		
Date de création :	15/03/1997		
Gérant statutaire :	Monsieur Y		
Adresse du siège social :	Sud Algérien		
	<input type="checkbox"/> Propriété	<input checked="" type="checkbox"/> Location	
Adresse du lieu d'exploitation :	Sud Algérien		
Total actif 2007 :	288 942 998,00 DA		

2.1.2. Le matériel à acquérir en crédit-bail

- Compacteur pneumatique	DA/ HT	12 000 000.00
- Compacteur vibrant	DA/ HT	11 000 000.00
- SR Citerne	DA/ HT	7 008 547.00
- SR Citerne 270/3 comp/	DA/ HT	2 564 102.56
- 10 Tracteurs routiers	DA/ HT	57 540 000.00
- 1 Vibrant Finisseur	DA/ HT	26 640 000.00
- 1 SR Porte engin tridem	DA/ HT	3 632 478.63
	Total DA/ HT	120 385 128,19
	TVA	20 465 471,79
	Total TTC:	140 850 599,98

2.1.3. Historique de l'affaire

Créée en 1997 sous la forme d'une SARL au capital de 200 000,00 DA entre le père et son fils son capital a augmenté par statuts modificatifs pour

atteindre en décembre 2005 un montant de 30 000 000,00 DA réparti comme suit :

Le père : DA 28 500 000,00

Le fils : DA 1500 000,00

L'activité de cette entreprise de part l'importance du matériel dont elle dispose est concentrée beaucoup plus sur les travaux routiers. Le plan de charge qui nous a été remis totalise un montant de 615 245 239 ,91 DA dont les réalisations ont atteints les 2/3, sachant que deux marchés parmi les quatre dont l'entreprise n'a pas encore reçu les ordres de service.

L'importance de cette affaire, la qualité des travaux réalisés dans le respect des délais lui a permis d'accéder en Août 2006 à la qualification VII.

2.1.4. Moyens matériels

Le siège est installé au sud Algérien dans un parc de 9000 m² offrant toutes les commodités pour abriter les bureaux administratifs et tous ses équipements. La construction à ce niveau a été réalisée sur 2500 m² (hangar et bâtiment administratifs).

Le père est propriétaire de 7 ha ½ servant de second parc pour l'entreprise utilisé lors des marchés obtenus ou à obtenir dans la localité.

2.1.5. Moyens Humains

Emploie 100 personnes de diverses qualifications et à titre permanent. Le personnel dirigeant est limité à 10 cadres (ingénieur et technicien) le reste est constitué d'ouvriers qualifiés et manœuvres. En période de pointes le nombre d'employés avec les occasionnels peut atteindre 150.

2.1.6. Activité

L'activité développée pour l'exercice 2005 a enregistré une amélioration de l'ordre de 15% engendrée par les marchés obtenus et réalisés durant cette période.

Pour l'exercice 2006 l'activité serait encore meilleure et pourrait permettre un taux plus important que le précédant pouvant atteindre 40%. Le développement de l'activité a permis en conséquence une meilleure rentabilité.

En conclusion, il s'agit la d'une entreprise qui ne cesse de prendre de l'ampleur avec des résultats satisfaisants qui permettent sans aucun doute de faire face à tous ses engagements.

2.2. Présentation du rapport juridique établi par le chargé du service juridique

Sur la base des informations fournies par le client, le chargé du service juridique a établi un rapport juridique détaillé que nous présenterons ci-après :

2.2.1. Pièces du dossier :

Pièces reçues

- Copie des statuts constitutifs
- Copie des statuts modificatifs
- Copie du registre de commerce

Pièces manquantes

- Copie de la carte d'identification fiscale
- Copie du contrat de location du siège social

2.2.2. Identification de l'entreprise : SARL x

Nom ou Raison Sociale :	SARL X		
Forme Juridique :	SARL	Fond Social	30.000.000,00 DA
Registre de commerce	00001 B97	Date mod.	22/02/2006
Activité :	Travaux de forage, travaux bâtiment, travaux routiers et aéroports		
Parts sociales	30.000 (Valeur nominale 1000 DA)		
Associés	Associé 01	28.500 Parts	
	Associé 02	1.500 Parts	
Date de démarrage :	1997		
Adresse du siège social :	Sud Algérien		
	<input type="checkbox"/> Propriété	<input checked="" type="checkbox"/> Location	
Adresse du lieu d'exploitation :	Sud Algérien		
Gérance	Mr. A	Expiration du mandat	A durée illimitée
	Voir observation	Pouvoir d'emprunt	Non

2.2.3. Observations :

Le chargé du service juridique a émis les observations suivantes :

- Un procès verbal de l'assemblée générale doit être établi portant délégation des pouvoirs à un des gérants à l'effet de contracter un contrat de crédit-bail.
- Il est à signaler que le capital social de la société a connu plusieurs augmentations comme suit :
 - La 1^{ère} fois le 23/10/1997 de 200.000,00 DA à 2.000.000,00 DA
 - La 2^{ème} fois le 26/07/2003 de 2.000.000,00 DA à 12.500.000,00 DA
 - La 3^{ème} fois le 04/12/2005 de 12.500.000,00 DA à 30.000.000,00 DA
- Le client n'a pas présenté le contrat de location du siège social, il convient de le lui exiger.
- Il est à signaler aussi, que le client n'a pas présenté l'identification fiscale, il convient de le lui exiger.
- Le client possède une direction générale au niveau du sud Algérien ainsi que deux succursales au niveau d'Alger.

2.3. Présentation du rapport financier établi par le chargé d'études

Sur la base de l'étude technico-économique fournie par la SARL X, le chargé d'études de la direction de crédit a établi un rapport financier détaillé que nous présentons ci-après :

2.3.1. Identification de l'entreprise : SARL x

Nom ou Raison Sociale :	SARL X		
Forme Juridique :	SARL	Fond Social	30.000.000,00 DA
Activité :	Travaux de forage, travaux bâtiment, travaux routiers et aéroports		
Date de démarrage :	1997		
Gérant statutaire :	Monsieur Y		
Adresse du siège social :	Sud Algérien		
	<input type="checkbox"/> Propriété	<input checked="" type="checkbox"/> Location	
Adresse du lieu d'exploitation :	Sud Algérien		
Sociétés apparentées :	--		
Domiciliation bancaire :	--		

2.3.2. Activité

Créée en mars 1997, dans une commune du sud algérien, la SARL X s'est spécialisée dans les travaux de terrassements et des routes.

A la création, le capital social de l'entreprise était de 200.000,00 DA, il est passé à un montant de 30.000.000,00 DA, et se répartit entre :

- ❖ Monsieur Y : 95%
- ❖ Monsieur Z : 05%

La relation dispose d'un potentiel non négligeable en matière d'équipements d'exploitation, ceux-ci sont détaillés comme suit :

Désignation	Valeur
Matériel et outillage	116.218.096,00
Matériel de transport	40.876.337,00
Autres équipements de production	9.799.866,00
TOTAL	166.894.299,00

Concernant l'activité, la relation dispose de plusieurs conventions en cours de réalisation détaillées comme suit :

Contractant	Objet	Durée	Montant	Etat d'avanc
DTP	Revêtement de route	06 mois	216.998.145,00	00%
DTP	Revêtement de route	03 mois	116.122.200,00	00%
DTP	Elargissement de route	03 mois	37.769.094,91	68%
DTP	Réhabilitation de route	03 mois	244.354.500,00	67%
TOTAL			615.244.239,91	

Aussi, afin de pouvoir répondre efficacement aux besoins de sa clientèle en terme de qualité aussi bien que de la quantité, la SARL X nous sollicite pour l'acquisition, par le biais du leasing d'un matériel de travaux publics pour un montant global de DA 140 850 599,98 TTC.

2.3.3. Activité et rentabilité

Unité en K.DA

Désignation	2005	2006	2007
Chiffre d'affaires	150 166	194 973	224 341
Consommations Intermédiaires	110 534	146 903	140 653
Valeur ajoutée	39 632	48 070	83 688
Rentabilité Brute	26,39%	24,65%	37,30%
Frais généraux	10 827	14 868	16 690
Excédent Brut d'Exploitation	28 805	33 202	66 998
Charges financières	354	1 072	3 687
Bénéfices nets	1 584	17 442	23 113
Rentabilité nette	1,05%	8,95%	10,30%
Marge nette d'autofinancement	8 598	32 765	54 722

Durant les trois exercices, le chiffre d'affaires ne cesse de s'accroître affichant ainsi des taux d'évolution respectives de 30% et 15%, soit un taux global de 49%. Les consommations intermédiaires ont pratiquement suivi le même rythme d'évolution pendant les deux premières années (+33%) et constituaient au 31/12/2006, 75% du chiffre d'affaires, alors qu'au 31/12/2007 elles constituaient 63% du chiffre d'affaires, qui est du à une production de 2006 valorisée en 2007, ce qui a permis l'amélioration de la valeur ajoutée.

Les bénéfices nets affichent 23 M.DA en 2007, pour un taux moyen de rentabilité nette de 10,30% ceci est justifié par la forte proportion des dotations aux amortissements et des frais généraux. En effet; ces derniers se traduisent respectivement par 83% et 20% de la valeur ajoutée.

2.3.4. Bilan arrêté au 31/12/2007

Unité K.DA

<i>Actif</i>			<i>Passif</i>		
		%			%
Immobilisations nettes	171 816	60%	Actif net	53 466	19%
Stocks	5 493	02%	Dettes à LMT C/C des associés	36 656	13%
Valeurs Réalisables	107 592	37%		1 272	
Disponibilités	4 042	01%	Dettes à court terme	197 549	68%
Total	288 943	100%	Total	288 943	100%

L'actif :

- L'actif est représenté à hauteur de 59% par les immobilisations nettes qui affichent un montant de KDA 171,8 dont :
 - 68 % de matériels et outillages,
 - 24 % de matériels de transport,
 - 06 % de divers équipements,
 - 03 % bâtiment.

- Les valeurs réalisables à hauteur de 37%, pour un montant de 107,6 KDA sont constitués de :
 - 53 % de créances clientèle pour un montant de 56,9 KDA dont (89 % de cette créance est détenue par des administrations publiques, et 02 % par divers clients),
 - 33 % autres avances d'exploitation pour un montant de 35,7 KDA dont (97% de TVA récupérable, et 03 % d'avance sur impôts et taxes),
 - 13 % de créances d'investissement pour un montant de 13,9 KDA, représentant des avances sur investissement ainsi que des cautions de bonne exécution.

- 02 % pour les stocks qui enregistrent 5,5 KDA et sont composés de matières premières et bois.
- Le reste de l'actif est représenté par les valeurs disponibles sont à hauteur de 4 KDA.

Le passif :

- Le passif est représenté, en grande partie (68 %) par les dettes à court terme, pour un montant de 197,5 KDA, dont :
 - Fournisseur pour un montant de 99,6 KDA,
 - Autres dettes d'exploitation pour un montant de 57 KDA (31 KDA créancier de service, et 26 KDA de salaire du mois de décembre ainsi que le montant des cotisations,
 - Impôts et taxes d'exploitation dus pour un montant de 40,8 KDA.

 - Les dettes à long et moyen terme à hauteur de 36,7 KDA traduit par un CMT d'un montant de 45M. DA contracté auprès de la Banque Z (montant restant dû au 31/12/2008, selon échéancier de paiement fourni par le client).
- L'actif net qui affiche 53,4 M.DA, dont :
- 56 % de fonds social,
 - 43 % comme résultat net de l'exercice.

2.3.5. Principaux agrégats financiers au 31/12/ 2007 :

Désignation	K.DA
Fonds propres nets	53 466
Actifs circulants	117 127
Passifs circulants	197 549
Dettes à moyen terme	/
Total de l'actif	288 943
Bénéfice net	23 113
Crédit demandé HT	120 385

2.3.6. Principaux ratios financiers au 31/12/2007 :

Désignation	%
Rendement de l'actif	8,00
Rendement des fonds propres nets	43,23
Engagement net / Total actifs du client (<50%)	41,66
Total de l'engagement / Fonds propres nets du client	225,16
Engagement net sollicité /Fonds propres nets notre Etablissement (<25%)	8,23

2.3.7. Commentaires :

L'étude bilantielle des trois derniers exercices fait ressortir :

- Un fonds de roulement négatif au terme des trois derniers exercices,
- Un besoin en fonds de roulement qui suit l'évolution du FR,
- Une trésorerie positive durant les deux dernières années.

Les autres indicateurs du projet :

Sur la base des TCR prévisionnels présentés, nous avons intégré les paramètres suivants :

- Durée de financement : 36 mois
- 1^{er} loyer majoré à 30 %
- Les frais de service (assurance)
- TVA : 17 %

- Valeur résiduelle : 1%

L'analyse que nous avons effectuée sur la base des prévisions de rentabilité, ainsi que le chiffre d'affaires déclaré par le client au 31/12/2008 (311,7 M.DA), fait ressortir les résultats suivants:

➤ **Cash-flows bruts** : les cash-flows bruts (avant remboursement des loyers générés par ce projet) sont positifs sur toute la durée de l'étude et cumulent un montant de 241 045 K.DA.

➤ **Cash-flows nets** : après paiement des loyers leasing, le cash-flows net de la première année affiche un montant négative due essentiellement au fort premier loyer de 30 % du montant du crédit. Puis les cash-flows nets demeurent positifs avec un cumul de 65 528 K.DA à la fin de la troisième année.

➤ **Valeur Actuelle Nette (VAN)** : en utilisant un taux d'actualisation de 10 %, la VAN est positive et enregistre un montant de 78 621,56 K.DA.

➤ **Taux de Rentabilité Interne (TRI)** : la VAN s'annule avec un TRI de 44,03%.

➤ **Le délai de récupération** : il semble que la mise de fonds initiale soit remboursée en un peu plus de 4 ans, étant donné que le cash-flows net cumulé en 2010 sera de 65 528 K.DA.

2.3.8. Statistique :

Exercice	Total mouvement confié en K.DA	Chiffre d'affaires en K.DA	Pourcentage
2007	160.425	224 341	71,51 %
Au 17/05/2007	83.625	311 700	26,82 %

2.3.9. Concours bancaires en cours : Néant

2.3.10. Risque matériel :

Le matériel objet du financement est standard et ne présente aucun risque en cas de reprise.

2.3.11. Garanties proposées : Néant

2.3.12. Leasing demandé :

La relation nous sollicite pour l'acquisition du matériel suivant :

description	Fournisseur	Quantité	Prix/DA
Divers Matériel de TP	Concessionnaire «A»	----	-----
TOTAL			140 850 599,98 TTC

2.3.13. Consultation de la centrale des risques : Néant

2.3.14. Respect de la charte de gestion :

- L'entreprise dispose de trois (03) bilans fiscaux.
- L'engagement net est inférieur à 50 % du total actif du bilan fiscal arrêté au 31/11/2007, soit 41.66 %,
- Le crédit demandé est supérieur à 1.500.000,00 DA,
- l'engagement net / fonds propres nets notre établissement (<25%) = 8,43 %.

2.3.15. Avis de l'analyste de crédit :

L'entreprise X exerce depuis 10 ans dans les travaux de terrassements et des routes.

Sur le plan financier, l'entreprise présente une situation saine et des agrégats positifs, ainsi que des taux de rentabilités acceptables.

S'agissant de l'activité, le chiffre d'affaire de l'entreprise a connu une augmentation de 15 %, qui est dû au fait que l'entreprise détient un important plan de charge et une expérience non négligeable acquise durant 10 ans d'exercices. Par ailleurs, l'analyse prévisionnelle démontre que le volume de l'activité future de la relation dégagera assez de cash-flows pour permettre de rembourser le montant du financement.

Compte tenu de la non spécificité du matériel à financer, nous sommes d'un avis favorable pour accompagner la relation à hauteur du montant sollicité. Sous réserve des conditions suivantes :

- Montant à financer en TTC : 140 850 599,98 DA
- Durée de financement : 36 mois
- Premier loyer majoré (30%)
- Les frais de service (assurances et autres)
- Nantissement des marchés en faveur de l'ALC

- Valeur résiduelle : 1%

2.3.16. Décision du comité des engagements

Après sa tenue, le comité des engagements, et sur la base des rapports présentés, a statué sur le dossier de la "SARL X", par la prise d'une décision favorable sous les conditions suivantes :

- Montant à financer en TTC : DA 140 850 599,98
- Durée de location : 36 mois
- Premier loyer majoré (30%)
- Les frais de service (assurance)
- Nantissement des marchés en faveur de l'ALC
- Valeur résiduelle : 1 %

2.3.17. Echancier financier établi par ALC.

N°	Date éch,	Montant TTC	Montant TVA	Loyer HT	Services HT
1	15/01/2008	42 589 700,22	6 188 247,04	36 115 538,46	285 914,72
2	15/02/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
3	15/03/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
4	15/04/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
5	15/05/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
6	15/06/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
7	15/07/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
8	15/08/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
9	15/09/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
10	15/10/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
11	15/11/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
12	15/12/2008	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
	S/Total	84 366 710,44	12 258 410,92	68 677 322,88	3 430 976,64
13	15/01/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
14	15/02/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
15	15/03/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
16	15/04/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
17	15/05/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
18	15/06/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
19	15/07/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
20	15/08/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
21	15/09/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
22	15/10/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
23	15/11/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
24	15/12/2009	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
	S/Total	45 574 920,24	6 621 996,96	35 521 954,56	3 430 976,64
25	15/01/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
26	15/02/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
27	15/03/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
28	15/04/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
29	15/05/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
30	15/06/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
31	15/07/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
32	15/08/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
33	15/09/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
34	15/10/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
35	15/11/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
36	15/12/2010	3 797 910,02	551 833,08	2 960 162,22	285 914,72
	S/Total	45 574 920,24	6 621 996,96	35 521 954,56	3 430 976,64
TOTAUX		175 516 550,92	25 502 404,84	139 721 216,16	10 292 929,92

Section 3 : Etablissement et mise en force du contrat de crédit-bail

3.1. Etablissement du contrat de crédit-bail

Après la décision favorable du comité des engagements quant au financement de l'entreprise (SARL X), la direction de gestion est chargée de préparer les contrats (conditions générales et conditions particulières) dans lesquels sont reprises en détail toutes les dispositions régissant la relation entre les deux parties. Il est à noter que les conditions générales sont les mêmes pour tous les clients, tandis que les conditions particulières diffèrent d'un client à un autre suivant le matériel loué, le prix, la durée de location, le montant des loyers et les conditions suspensives. Pour notre cas, nous allons nous contenter de présenter quelques conditions particulières dans ce qui suit :

- **Prix de référence du matériel:** il est convenu entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur que toute variation du prix du matériel, entre la date de leur commande et celle du paiement effectif dudit prix, sera facturée par le crédit-bailleur au crédit-preneur en sus du 1er loyer.
- **Durée de location :** elle est fixée pour une période irrévocable de trente six (3) mois. Les deux parties conviennent que cette période donne lieu à paiement par le crédit-preneur au crédit-bailleur, des loyers et ce le premier jour de chaque mois.
- **Assurance du matériel :** il est convenu entre les deux parties que le crédit-bailleur souscrira lui-même, aux frais du crédit-preneur, une police d'assurance "Tous risques" du matériel, avec suprogation en faveur de crédit-bailleur. Le crédit-preneur déclare avoir pris connaissance des termes et conditions de cette police et les avoir approuvés.
- **Frais accessoires :** il est convenu entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur, que tous frais accessoires non compris dans le prix du matériel, et éventuellement réglés par le crédit-bailleur, seront facturés au crédit-preneur en plus des loyers.
- **Option d'achat:** à l'expiration de la location, et si le crédit-preneur remplit toutes ses obligations à l'égard le crédit-bailleur, ce dernier lui consent une option d'achat du matériel objet du contrat, à une valeur résiduelle égale à 1% (HT) du prix du matériel.

3.2. Mise en force du contrat de crédit-bail

Après la signature du contrat entre les deux parties, ALC exige des réserves suspensives (caution, hypothèque, versement d'un acompte...). Dans le cas présent, le client doit verser un premier loyer de 30% du montant de l'investissement soit DA 42 589 700,23 TTC.

Une fois le premier loyer encaissé (les autres conditions suspensives étant éventuellement réalisées), un **bon de commande** est envoyé au fournisseur. Ce bon contient les informations suivantes :

- Enumération du matériel
- Prix total
- Destinataire
- Lieu de livraison
- Délai de livraison
- Modalités de paiement
- Conditions spéciales

Après la mise en force du contrat et une fois le matériel reçu, le crédit-preneur signe un procès verbal de réception. Ce document atteste que le matériel est reçu et conforme à la commande.

C'est ce procès verbal de réception qui va déclencher le paiement du premier loyer par le crédit-preneur et le règlement du fournisseur par le bailleur.

Le montant des loyers est en toutes taxes comprises et intègre tous les frais inhérents au crédit-bail (frais d'assurance tous risque, frais légaux et frais financiers).

L'acquittement des loyers se fait mensuellement le 1^{re} ou le 15^{ème} jour du mois par prélèvement direct. Ces montants sont fixes durant toute la durée de financement. A l'expiration de la durée de remboursement, ALC rétrocédera l'équipement au client pour un montant de 1% de sa valeur d'achat.

Section 4 : Analyse comparative entre le financement par crédit-bail et le financement par crédit à moyen terme (CMT)

Supposons que cette même société " Sarl x" avait décidé d'acquérir les mêmes biens en sollicitant une autre banque pour un financement par crédit à moyen terme (CMT). Aurait-il été plus intéressant pour cette société ou pas ?

Pour répondre à cette question, nous proposons dans ce qui suit, une simulation qui consiste à établir un échéancier de remboursement avec les conditions d'un CMT. Ensuite, nous allons confronter les résultats des deux modes de financements. Deux cas de figure peuvent être présentés :

1^{er} cas : Le client ne bénéficie pas des avantages fiscaux : Dans ce cas le client va acquérir les équipements pour un montant en toutes taxes comprises (TTC) soit DA 140 850 599,98 avec les conditions suivantes :

Montant à financer : (70%) du montant en (TTC) soit 98.595.419,98 DA

Apport personnel : DA 42 255 180,00

Durée : 3 ans

Taux d'intérêt : 6,00%

Période différé : 6 mois

Mode remboursement : trimestriel

Mode amortissement : linéaire

L'application de ces conditions nous fait parvenir à l'échéancier suivant :

Échéance	Remb capit	Remb intérêt	TVA	Mt Échéance	Restant dû
1	0	1 478 931,29	251 418,31	1 730 349,60	98 595 419,98
2	0	1 478 931,29	251 418,31	1 730 349,60	98 595 419,98
3	9 859 541,99	1 478 931,29	251 418,31	11 589 891,59	88 735 877,99
4	9 859 541,99	1 331 038,17	226 276,49	11 416 856,65	78 876 336,00
5	9 859 541,99	1 183 145,04	201 134,66	11 243 821,69	69 016 794,01
6	9 859 541,99	1 035 251,91	175 992,82	11 070 786,72	59 157 252,02
7	9 859 541,99	887 358,78	150 850,99	10 897 751,76	49 297 710,03
8	9 859 541,99	739 465,65	125 709,16	10 724 716,80	39 438 168,04
9	9 859 541,99	591 572,52	100 567,33	10 551 681,84	29 578 626,05
10	9 859 541,99	443 679,39	75 425,50	10 378 646,88	19 719 084,06
11	9 859 541,99	295 786,26	50 283,66	10 205 611,92	9 859 542,07
12	9 859 541,99	147 893,13	25 141,83	10 032 576,95	0,00
TOTAUX	98 595 419,90	11 091 984,72	1 885 637,38	111 573 042,00	

Le tableau suivant résume globalement les coûts de chaque mode de financement :

CMT		crédit-bail	
Apport personnel	42 255 180,00	1er loyer TTC	42 589 700,22
Remboursement	109 687 403,82	Autres loyers TTC	122 919 834,78
Assurance (5%)	7 042 529,99	Services	10 007 015,92
TVA (17%)	1 885 637,38	Valeur résiduelle	1 203 851,28
Autres frais (1%)	1 408 505,99	Autres frais	0,00
TOTAL	162 279 257,18	TOTAL	176 720 402,20

A travers la lecture de ces résultats, le crédit-bail s'avère plus chère que le CMT avec une différence de 14 441 145,02 DA. Le montant important de cette dernière est due essentiellement à la marge élevée pratiquer par ALC.

2^{ème} cas : Le client a bénéficié des avantages fiscaux : Dans ce cas le client va acquérir les équipements pour un montant en hors taxes (HT) soit DA 120 385 128,19.

Avec les conditions de banque suivantes :

Montant à financer : (70%) du montant en (HT) soit DA 84 269 589,73

Apport personnel : DA 36 115 538,46

Durée : 3 ans

Taux d'intérêt : 6,00%

Période différé : 6 mois

Mode remboursement : trimestriel

Mode amortissement : linéaire

L'application de ces conditions nous fait parvenir à l'échéancier suivant :

Échéance	Remb capital	Remb interet	TVA	Montant éche	Rèstant dû
1	0	1 264 043,84	214 887,45	1 478 931,29	84 269 589,73
2	0	1 264 043,84	214 887,45	1 478 931,29	84 269 589,73
3	8 426 958,97	1 264 043,84	214 887,45	9 905 890,26	75 842 630,76
4	8 426 958,97	1 137 639,46	193 398,71	9 757 997,14	67 415 671,79
5	8 426 958,97	1 011 235,08	171 909,96	9 610 104,01	58 988 712,82
6	8 426 958,97	884 830,69	150 421,22	9 462 210,88	50 561 753,85
7	8 426 958,97	758 426,31	128 932,47	9 314 317,75	42 134 794,88
8	8 426 958,97	632 021,92	107 443,73	9 166 424,62	33 707 835,91
9	8 426 958,97	505 617,54	85 954,98	9 018 531,49	25 280 876,94
10	8 426 958,97	379 213,15	64 466,24	8 870 638,36	16 853 917,97
11	8 426 958,97	252 808,77	42 977,49	8 722 745,23	8 426 958,97
12	8 426 959,00	126 404,38	21 488,75	8 574 852,13	0,00
TOTAUX	84 269 589,73	9 480 328,83	1 611 655,90	95 361 574,46	

Le tableau suivant résume globalement les coûts de chaque mode de financement :

CMT		crédit-bail	
Apport personnel	36 115 538,46	1 ^{er} loyer HT	36 115 538,46
Remboursement	93 749 918,56	Autres loyers HT	103 605 677,70
Assurance (5%)	6 019 256,40	Services	10 007 015,92
TVA (17%)	0,00	Valeur résiduelle	1 203 851,28
Autres frais (1%)	1 203 851,28	Autres frais	0,00
TOTAL	137 088 564,70	TOTAL	150 932 083,36

A travers la lecture du tableau ci-dessus, nous constatons que le crédit-bail reste toujours plus chère que le crédit classique avec une différence de DA 13 843 518,66 et ce malgré que le client est bénéficiaire des avantages fiscaux, c'est-à-dire la récupération de la TVA dans le cas de financement par crédit-bail. Ceci est due à notre avis à la marge très élevée pratiquer par l'ALC.

Cependant, il faut souligner que l'approche suivie pour faire cette comparaison est incomplète. En effet, pour établir une comparaison valable, il est nécessaire de recourir à la notion d'actualisation. Mais cette technique est très délicate du fait que le choix du taux d'actualisation n'est pas évident.

Néanmoins, cette différence de coût observée dans les deux cas peut être compensée par les avantages que le crédit-bail peut offrir au locataire. Si les principes fondamentaux d'une opération de crédit-bail sont respectés. En effet, et comme nous l'avons déjà vu dans la partie théorique, le crédit-bail permet à l'entreprise de :

- Conserver sa trésorerie pour des projets ultérieurs;
- Réduire sa base imposable;
- Ne pas donner beaucoup de garanties;
- Ne pas supporter la charge de financement de la TVA, mais plutôt l'étaler sur la période de location;
- Assurer une mise à disposition rapide du matériel.

Aussi, puisque la (SARL X) s'est adressée à ALC, elle n'aura pas à souscrire elle-même une police d'assurance car c'est ALC qui s'en charge comme elle se charge également de la livraison des biens d'équipement. Cependant, le montant de l'assurance est inclus dans les loyers et ne sera récupéré qu'à la fin de la période de location.

Cependant, le crédit-bail tel qu'il est pratiqué par l'ALC, n'offre pas malheureusement ces panoplies d'avantages car avec un premier loyer de 30%, la trésorerie de l'entreprise ne peut être conservée et dans la réalité la capacité d'endettement sera affecté par le crédit-bail dans un bilan financier retraité. Et de ce fait, cette importante différence du coût constatée n'est pas tellement justifiée dans le cas étudié.

Comparer deux modes de financement tels que l'emprunt classique et le crédit-bail est en effet très difficile. Aucun résultat simple et définitif ne peut être valable pour toutes les entreprises. Dès lors, il est indispensable pour toute entreprise voulant comparer ces modalités de financement, de faire des calculs personnels très rigoureux, afin de rechercher, dans son cas particulier quelle est la technique la plus favorable et la plus adéquate.

En conclusion, le crédit-bail n'est pas plus cher ou moins cher en soi. Il faut tenir compte de la stratégie financière globale de la firme. Toutefois, le crédit-bail peut, dans certaines conditions, être plus avantageux que les autres modes de financement des investissements (par les services supplémentaires qu'il offre) notamment le crédit traditionnel à condition de garder le sens même de l'opération sans essayer de la dénaturer en entravant les principes de base de sa constitution.

Section 5 : Analyse critique du crédit-bail pratiqué par ALC

Après avoir illustré notre mémoire par un cas pratique d'un dossier de crédit-bail mobilier au niveau d'ALC, nous avons essayé de faire ressortir les points forts ainsi que les points faibles de la pratique du crédit-bail chez cette société spécialisée.

5.1. Les points forts de la pratique du crédit-bail à ALC

- L'existence d'un site Internet de l'ALC, qui facilite l'accès à l'information. Le futur client peut faire une simulation on line afin que ce même client puisse avoir une idée précise sur les loyers qu'il aura à payer. Grâce à un logiciel conçu spécialement pour le traitement des opérations de crédit-bail,
- Le délai de traitement des dossiers est relativement réduit. Il est de quinze (15) jours jusqu'à un mois. Ceci garantit une suite rapide aux clients,
- La valeur résiduelle est faible (généralement 1%) et négligeable par rapport au montant du loyer d'où, le locataire trouve un avantage incontestable à acheter le bien en fin de location,

- La livraison des biens commandés par le client est à la charge d'ALC. Le client n'aura qu'à signer le PV de réception du matériel,
- La souscription de la police d'assurance est aussi à la charge d'ALC. En effet, cette dernière paie au comptant une assurance tous risques qu'elle intègre dans les loyers et de ce fait, elle ne récupère la totalité de la prime d'assurance qu'à la fin de la période de location.
- Dans le cas des biens acquis chez des fournisseurs étrangers, ALC s'occupe de toutes les formalités d'importation et de dédouanement,

5.2. Les points faibles de la pratique du crédit-bail à ALC

- L'exigence d'un apport personnel déguisé sous forme d'un fort premier loyer entre 20% et 30% d'où, l'absence de l'avantage de financement intégral (100 %),
- En sus du droit de propriété dont jouit la société de leasing, cette dernière peut exiger souvent une panoplie de garanties supplémentaires réelles¹ et personnelles² (hypothèque¹, le nantissement² des marchés, de bons de caisse, de dépôts à terme, de fonds de commerce ou caution³),
- L'activité d'ALC est limitée à la pratique du seul leasing financier des biens mobiliers,
- La marge prise par l'ALC est trop élevée, d'où la cherté du crédit-bail par rapport au crédit à moyen terme,
- Le financement est réservé aux seules entreprises en activité (au moins deux (02) années d'existence). Le financement des entreprises nouvellement créées est écarté,

¹ Se sont les hypothèques et les nantissements

² Se sont les cautions et les avals

¹ Selon l'article 882 du code civil le contrat d'hypothèque est défini comme étant « ...Le contrat par lequel le créancier acquiert sur un immeuble affecté au paiement de sa créance, un droit réel qui lui permet de se faire rembourser, par préférence aux créanciers inférieurs en rang, sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe... ».

² Selon l'article 948 du code civil : « le nantissement est un contrat par lequel une personne s'oblige, pour la garantie de sa dette ou de celle d'un tiers, à remettre au créancier..., un objet sur lequel elle constitue au profit du créancier un droit réel en vertu duquel celui-ci peut retenir l'objet jusqu'au paiement de sa créance et peut se faire payer sur le prix de cet objet en quelque main qu'il passe par préférence aux créanciers chirographaires et aux créanciers inférieurs en rang ».

³ L'article 644 du code civil Algérien le définit ainsi : « Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».

- L'option d'achat n'est presque pas une option comme son nom l'indique dans la mesure où ALC fait en sorte à convaincre le crédit-preneur à lever l'option d'achat à la fin de la période de location et ce pour éviter le problème de stockage (en raison de l'absence de hangars) ainsi que le problème de revente du bien sur le marché de l'occasion.

5.3. Recommandations personnelles

Nous proposons dans ce qui suit quelques recommandations personnelles, dans l'espoir de contribuer au maintien de la place qu'occupe ALC actuellement sur le marché du crédit-bail en Algérie.

- Voir à la baisse la majoration du premier loyer afin d'assurer un financement intégral,
- Voir à la baisse le taux de marge car il est beaucoup trop chère comparativement au crédit bancaire classique,
- Réduire le nombre de garanties exigées au crédit-preneur en évitant surtout d'exiger des sûretés réelles,
- L'adaptation des formules de remboursements avec le niveau d'utilisation des biens financés,
- Elargir le financement en crédit-bail à d'autres secteurs d'activité afin d'attirer de nouveaux clients,
- Elargir le financement par crédit-bail au secteur de l'immobilier,
- Elargir le financement par crédit-bail aux entreprises de création nouvelles.
- Disposer de hangars pour stocker le matériel et pouvoir ainsi pratiquer le crédit-bail opérationnel,
- Elargir le réseau d'agence pour essayer de toucher les investisseurs des quatre coins du pays et faire face à la concurrence.

Nous espérons à travers cette analyse critique pouvoir contribuer à l'amélioration des conditions d'octroi du crédit-bail chez ALC dans l'objectif de fidéliser les clients déjà existants et d'attirer d'autres clients afin de conserver ainsi la part du marché de crédit-bail que détient cette société.

Conclusion de la troisième partie

Après examen de cette étude de financement par crédit-bail à Arab Leasing Corporation sur le plan pratique, il ressort que le crédit-bail est traité comme un crédit bancaire classique, et nous constatons qu'il y a des principes de base de crédit-bail qui ne sont pas respectés à savoir :

- Le financement intégral : un apport personnel déguisé sous forme d'un très fort premier loyer allant jusqu'à 30% est exigé.
- L'absence de garantie : exigence souvent d'une panoplie de garanties supplémentaires réelles et personnelles (hypothèque, caution, etc.).

Aussi, nous constatons que les mesures d'encouragements (surtout d'ordre fiscal) prises par les pouvoirs publics sont profitables beaucoup plus pour le crédit bailleur, qui réalise des profits extraordinaires sur des opérations du crédit classique déguisées.

A cet effet, il n'y a pas de grandes différences justifiant le choix du crédit-bail comme source de financement par rapport au crédit bancaire classique.

Malgré ses lacunes, et en absence d'une vraie concurrence, l'ALC reste leader sur le marché du crédit-bail dans notre pays.

CONCLUSION GENERALE

Un mode de financement des investissements original, un produit neuf, permettant enfin à toutes les catégories d'entreprises, et notamment aux plus petites d'entre elles, de financer leurs investissements et l'expansion de leur activité, sans pour autant obérer leurs fonds propres. Un véritable levier pour la croissance économique et le développement des PME/PMI. Telle est bien l'image que véhiculée avec force le crédit-bail.

Très développé dans le monde, le crédit-bail s'est imposé par les avantages qu'il procure (financement intégral, absence de garanties..ect). Il est devenu un produit très compétitif par rapport aux autres produits bancaires offerts. C'est une technique attrayante qui permet à toutes les entreprises, particulièrement aux plus petites d'entre elles, d'accéder à ce mode de financement qui ne lèse aucune des parties intervenantes.

Sur le plan macro-économique, ce mode de financement peut constituer un élément de stimulation et de relance des investissements en procédant au renouvellement rapide des équipements et favorisant le progrès technique, cela aura pour conséquence une modernisation et un développement des entreprises économiques qui vont leur permettre de dégager et d'accroître leurs valeurs ajoutées et contribuer à la création de richesse et d'emploi.

En Algérie, la conjoncture économique dans laquelle se trouve le crédit-bail le favorise d'avantages, car il faut noter que l'insuffisance des fonds propres des entreprises, l'éligibilité réduite au crédit bancaire classique, le besoin de modernisation des équipements, ainsi que la réalisation du programme de la relance économique militent largement en faveur de développement de ce mode de financement adéquat et tant attendu par les entreprises.

Et c'est de l'avis de plusieurs observateurs avertis de la sphère économique Algérienne, le crédit-bail est considéré comme un complément indispensable du crédit d'investissement classique et comme un outil d'ingénierie financière d'avenir qu'il convient de mieux connaître, de développer et de promouvoir afin d'enrichir la gamme des produits financiers offerts par nos banques.

Dans cet objectif, et sur le plan réglementaire, le législateur Algérien a adopté des mesures d'ordres juridiques, comptables, fiscales et douanières ayant pour finalité l'encouragement de la création de nouvelles société de leasing et le

développement de leur activité, et d'inciter les banques à proposer ce mode de financement.

Sur le plan pratique, et après plus de dix ans de son véritable introduction en Algérie, ce mode de financement des investissements demeure toujours timide et peu pratiqué par les banques et cela en raison de sa méconnaissance par les opérateurs économiques, d'une part, et en raison d'un système bancaire qui ne s'est pas mis au diapason du développement de l'ensemble de l'économie, d'autre part.

Cependant, le crédit-bail tel qu'il est pratiqué par de nombreux établissements dans notre pays n'encourage guère le recours à ce mode de financement au vue des conditions exigés, autrement dit les principaux avantages justifiant le recours à ce dernier (financement à 100% et garanties réduites,..), sont dans la majorité des cas dissimulés.

Néanmoins, l'entrée progressive de nouvelles sociétés de leasing sur le marché Algérien ces dernières années et la naissance d'une concurrence saine ne peuvent que contribuer à l'essor de cette technique de financement.

Aussi, il faut noter qu'il est aujourd'hui nécessaire de banaliser ce mode de financement des investissements afin qu'il trouve la place qu'il mérite dans le paysage économique Algérien, par l'organisation des campagnes d'informations et des séminaires, orientés vers les opérateurs nationaux producteurs d'équipements industriels, investisseurs ou réalisateurs d'ouvrages immobiliers.

L'Etat doit donc intervenir d'avantage, pour inciter les banques à proposer de nouveaux produits financiers notamment le crédit-bail, en plus du crédit classique qui reste pratiquement, le seul produit prédominant dans les activités bancaires.

Enfin, c'est à une vision globale du crédit-bail que le présent mémoire veut entraîner le lecteur, qu'il s'agisse d'un universitaire qui aborde cette technique, d'un professionnel qui cherche à approfondir les connaissances qu'il en a, ou d'un investisseur qui aimerait bien découvrir ce mode de financement des investissements pour éventuellement en faire recours pour financer ses investissements.

A) OUVRAGES :

-  AMMOUR Benhalima. Le système bancaire Algérien (Textes et réalités).Ed DAHLEB.2001.
-  ANCEL Pascal, Manuel de droit de crédit,5^{ème} édition. Paris 1997.
-  BERMOND Marie Laure, Droit du crédit, Ed Economica, Paris, 1993.
-  BRANLARD Jean-Paul, Droit du crédit (4eme édition), Ed. AGENDA Paris, 1997
-  BONNEAU Thierry, Droit Bancaire (2eme édition), Ed. Montchrestien, Paris 1996
-  BOUYACOUB. F, L'entreprise et le financement bancaire, Ed. Casbah, Alger, 2000.
-  BOUTLET-BIOCAILLE « Droit du crédit » Ed. Masson. page 29.
-  BRUNEAU Chantal, Le crédit bail Mobilier (la location de longue durée et la location avec option d'achat), Ed BANQUE Editeur, Paris, 1999.
-  COHEN Alain, Le crédit bail immobilier et la Réforme de 1995 (3^e édition), édition DALLOZ, Paris, 1996.
-  GARRIDO Eric, Le cadre économique et réglementaire du crédit bail (tome 1), Ed Revue Banque édition, Paris, 2002.
-  GARRIDO Eric, Le crédit bail : Outil de financement structurel et d'ingénierie commercial (tome 2), Ed Revue Banque édition, Paris, 2002.
-  GERVAIS Jean-François, les clés du leasing (a l'heure des IAS), Ed d'Organisation, Paris, 2004.
-  GAVALDA. C et CREMIEUX-ISRAEL. D,"Crédit-bail mobilier : opération et domaine", Edition du Juris-classeur.Paris.1995.
-  LUC BERNET-ROLLANDE. Principe de technique bancaire.Dunod.Paris.1999.
-  SIGONNEY (A), La PME et son financement, Ed .D'ORGANISATION, janvier 1994.
-  OBERT Robert , Pratique des normes IAS/IFRS,Ed.DONOD,juin 2003.

B) REVUES :

-  ABIDI. M, 'Le leasing mobilier' : mode de financement des PME/PMI' Revue convergence, décembre 2000, N° 6, Revue éditée par la BEA, Alger, pages 23 à 24
-  BEY. EL MOKHTAR, « Le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde », Revue Finances et développement au Maghreb, N° 16 et 17, juillet 1995, publication de l'IFID, Tunis, pages 94 à 109.

- 📖 BEY. EL MOKHTAR, « le leasing international », Revue Finances et développement au Maghreb, juillet 1995 publication de l'IFID, Tunis, pages 109 à 116.
- 📖 BOUATOUTA Kamel Eddine, « Crédit bail ou Leasing », Revue CONVERGENCE décembre 2000, N° 6, Revue éditée par la BEA, Alger, pages 19/22.
- 📖 BOUIN PORTET Jacques, « le crédit bail en France » Revue finance et développement au Maghreb, Juillet 1995 N° 16 et 17,; Tunis, pages 132 à 140.
- 📖 M. LAURE, "L'apport du crédit-bail aux techniques financières", Revue Banque n°364, juillet/août 1977.p798.
- 📖 Michel MACKAY, Le leasing ,une solution de financement. Strategica. n° 12. Avril 2004.

C). MEMOIRES:

- 📖 BENCHAIMA, Mohamed, « Introduction du crédit bail en Algérie », Mémoire de fin d'études DSEB, (ESB), Alger, Décembre 2003
- 📖 BETTACHE Salim « Le crédit bail en Algérie : Cas d'Arab Leasing corporation », Mémoire de fin d'études BSB, (ESB), Alger, Décembre 2003.
- 📖 DJEMAOUI .N et MAMMERI .W, « Etude du crédit-bail 'Leasing' Application du modèle Logit sur les clients de la SALEM », mémoire de fin d'études, diplôme d'ingénieur d'Etat en planification et statistique, INPS. Alger, 2002.
- 📖 MAHDI Mounia « Le crédit bail, mode de financement » mémoire de fin d'études BSB, ESB, Alger, 2006.
- 📖 MEBARKI.K. « Le leasing : Une alternative de financement », mémoire de fin d'études DSEB, ESB, Alger, Décembre 2003.

D). TEXTES REGLEMENTAIRES :

- 📖 Convention d'uni droit sur le crédit bail International (Ottawa ; 28 mai 1988)
- 📖 Loi N° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république algérienne N° 16 du 18 Avril 1990.(Articles 112 et 116).
- 📖 Règlement n° 92-05 du 22 Mars 1992 relatif aux conditions à remplir par les fondateurs, les dirigeants ou les représentants des banques et des établissements financiers.
- 📖 Règlement N°92-08 du 17 Novembre 1992.Portant plan de comptes bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers.
- 📖 Instruction -Banque d'Algérie- n° 74-94 du 29 Novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielles de gestion des banques et des établissements financiers.

- 📖 Ordonnance n° 95-27 du 30 décembre 1995 portant loi de finances pour 1996, journal officiel de la république algérienne n° 82 du 31 décembre 1995.(Articles 112, 113, 135, 136, 137, et 138).
- 📖 Ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit bail, journal officiel de la république algérienne n° 03 du 14 janvier 1996, Alger.
- 📖 Règlement n° 96-06 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit bail et les conditions de leur agrément du 03 juillet 1996, journal officiel N° 16, Alger.
- 📖 Instruction n° 07/96 du 22 octobre 1996, relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.
- 📖 Dispositions de la loi de finances pour 2001.(Article 11).
- 📖 Loi n° 01-12 du 19 juillet 2001 portant loi de finances complémentaires pour 2001, journal officiel de la république algérienne N° 38 du 21 juillet 2001.(Articles 2, 5 et20).
- 📖 Circulaire de la direction générale des impôt du 15 août 2001.
- 📖 Loi n° 02-11 du 24 décembre 2002 portant loi de finances pour 2003, journal officiel de la république algérienne N° 86 du 25 décembre 2002, Alger.(Article 61).
- 📖 Ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, journal officiel de la république algérienne n°52, Alger.
- 📖 Dispositions de la loi de finances pour 2006.(Article 8).
- 📖 Loi n° 06-04 du 20 février 2006 modifiant et complétant l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relatives aux assurances.
- 📖 Décret exécutif n° 06-91 du 20 février 2006. Fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier
- 📖 Décret exécutif n° 06-91 du 20 février 2006.Fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.
- 📖 Disposition de la loi de finances pour 2008.(Article 10 et 11).

E). CODES:

- 📖 Code de commerce
- 📖 Code civil
- 📖 Code des impots direct
- 📖 Code des douanes

F). AUTRES :

- 📖 Sidi Med. Boubaker, département juridique de la banque islamique de développement. Séminaire sur le leasing. 24-26 Février 1990.
- 📖 Colloque maghrébine sur le LEASING Organisé par l'Union des Banques Maghrébines. Tunis. Le 7 et 8 Mars 2002.
- 📖 « Crédit-bail, leasing ce qu'il faut savoir ». Les guides de l'APSF 2002. Pages 8-9.
- 📖 Jean François CHOLME. Séminaire sur « L'impacts des normes IFRS sur les banques & institutions financières ». Organisé par AFC El djazair ,du 16 au 18 mars 2008.
- 📖 E.Cohen. Dictionnaire de gestion, Collection Repères, Edition la découverte, Paris, 1997.
- 📖 [http://www.Arableasing- dz.com](http://www.Arableasing-dz.com)
- 📖 <http://www.bank-of-algeria.dz>
- 📖 <Http://www.bnplease.com>
- 📖 [http://www.dreieck.ch/web/cgi/history\)](http://www.dreieck.ch/web/cgi/history)
- 📖 <http://www.joradp.dz>
- 📖 <http://www.leaseurope.org>
- 📖 <http://www.sofinance-dz.com>
- 📖 www.albaraka-bank.com
- 📖 www.alifleasing.com
- 📖 www.cnma.dz
- 📖 www.cic.fr
- 📖 www.apsf.org.ma

Table des matières détaillées

Sommaire

Introduction générale¹

Première partie

Le crédit bail, Instrument de financement des investissements

Introduction de la première partie 05

Chapitre 1 : Etude descriptive du crédit-bail 06

Section 1 : Historique et définition du crédit-bail 06

1.1. Historique du crédit-bail 06

1.1.1. Développement du crédit-bail 07

1. 2. Définition du crédit-bail 09

1.2.1. Déroulement d'une opération de crédit-bail..... 10

Section 2 : La typologie du crédit bail..... 13

2.1. Selon le critère de transfert de risque 13

2.1.1. Le crédit bail financier (full pay-out lease) 13

2.1.2. Le crédit bail opérationnel (non full-out lease) 13

2.2. Selon le critère de la nature du contrat 14

2.2.1. Le crédit bail mobilier 14

2.2.2. LE crédit bail immobilier 15

2.2.3. Le crédit bail sur fonds de commerce 16

2.3. Selon le critère de la nationalité du contrat 17

2.3.1. Le crédit bail domestique ou national 17

2.3.2. Le crédit bail international (cross border leasing)..... 17

Section 3 : Les opérations particulières du crédit-bail..... 19

3.1. La cession bail ou lease back..... 19

3.2. Le crédit bail adossé 20

3.3. Le crédit bail partenaire 22

Section 4 : Les analogies du crédit-bail 22

4.1. La location simple 22

4.2. La location vente 23

4.3. La location avec option d'achat..... 23

4.4. La location financière 23

4.5. La vente avec clause de réserve de propriété 23

4.6. La vente à tempérament..... 23

Chapitre 2 : Les différents aspects du crédit-bail..... 26

Section 1 : L'aspect juridique du contrat de crédit-bail.....	26
1.1. Les principes juridiques d'un contrat de crédit-bail.....	26
1.1.1. Le mandat	27
1.1.2. La Promesse synallagmatique de location.....	27
1.1.3. Le contrat de louage	27
1.1.4. Promesse unilatérale de vente	27
1.1.5. La vente	27
1.2. Les clauses principales d'un contrat de crédit-bail	28
1.2.1. La durée	28
1.2.2. Les loyers.....	28
1.2.3. L'option	28
1.2.4. La publicité	29
1.2.5. L'assurance du bien	29
1.2.6. La résiliation.....	29
1.2.7. L'indemnité de réalisation.....	29
1.3. Les clauses accessoires d'un contrat de crédit-bail	29
1.3.1. Garanties supplémentaire exigées	30
1.3.2. Utilisation du bien loué	30
1.4. Les obligations des parties intervenantes	30
1.4.1. Les obligations du fournisseur	30
1.4.2. Les obligations du crédit bailleur	31
1.4.3. Les obligations du crédit-preneur.....	31
Section 2. : L'aspect comptable du contrat de crédit-bail	31
2.1. L'approche américaine (Le modèle anglo-saxon).....	31
2.1.1 La classification des contrats de crédit-bail	31
2.1.2 Les critères de classification retenus	32
2.2. L'approche française	33
2.2.1. La réserve latente chez le crédit-bailleur.....	33
2.2.2. La situation du crédit preneur.....	34
2.3. La comptabilisation des contrats de crédit-bail en IAS/IFRS	36
2.3.1. La comptabilisation des contrats de location financement.....	37
2.3.2. La comptabilisation des contrats de location simple.....	39
2.3.3. Cas particulier (transactions de cession-bail).....	40
Section 3 : L'aspect fiscal du crédit-bail	42
3.1. Les impôts directs.....	42
3.2. La taxe sur la valeur ajoutée « TVA ».....	42
3.3. La taxe sur l'activité professionnelle « TAP ».....	43
3.4. L'imposition des plus values	43

Section 4 : L 'aspect financier du crédit-bail	43
4.1. Les ressources de crédit bailleur.....	44
4.2. Détermination du montant de la redevance de crédit-bail.....	44
Chapitre 3 : Les caractéristiques du crédit-bail	47
Section 1 : Les avantages du crédit bail.....	47
1.1. Pour le crédit preneur	47
1.2.. Pour le crédit bailleur	49
1.3. Pour le fournisseur.....	50
1.4. Pour l'économie.....	50
Section 2 : Les inconvénients du crédit bail	51
2.1. Pour le crédit preneur	51
2.2. Pour le crédit bailleur	52
Section 3 : Les risques induits par le crédit bail	52
3.1. Les risques liés à l'équipement, objet du contrat	53
3.1.1. La nature de l'équipement	53
3.1.2. Les caractéristiques du fournisseur	54
3.1.3. La structure du marché de l'ocasion.....	55
3.2. Les risques liés au crédit preneur et son avenir.....	55
3.3. Les risques liés au taux d'intérêts	55
Section 4 : Les moyens de prévention et de limitation des risques	56
4.1. L'application des règles prudentielles	56
4.1.1.Le ratio de couverture des risques	57
4.1.2. Le ratio de division des risques	58
4.1.3. Le suivi des engagements	58
4.2. Le recueil des garanties	59
Section 5 : Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique	59
Conclusion de la première partie	63

Deuxième partie

Le crédit bail « L'expérience Algérienne »

Introduction de la deuxième partie.....	64
Chapitre 1 : Le cadre réglementaire du crédit-bail en Algérie.....	65

Section 1 : Les dispositions juridiques du crédit-bail en Algérie	65
1.1. La loi 90/10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.....	65
1.2. L'ordonnance N°96/09 du 10 Janvier 1996 relative au crédit-bail.....	66
1.3. Le règlement N° 96/06 du 3 juillet 1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit bail et les conditions de leurs agrément.....	68
1.4. L'instruction N° 07/1996 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit bail et aux conditions de leur agrément	69
1.5. Modalités de publicité des opérations de crédit-bail	71
1.5.1. Décret exécutif n°06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publication des opérations de crédit-bail mobilier	71
1.5.2. Décret exécutif n°06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publication des opérations de crédit-bail immobilier	72
Section 2 : Les dispositions comptables du crédit-bail en Algérie.....	73
2.1. Traitement comptable chez le crédit bailleur	73
2.2. Traitement comptable chez le crédit preneur	75
Section 3 : Les dispositions fiscales du crédit-bail en Algérie	76
3.1. Dispositions fiscales de la loi de finances pour 1996.....	76
3.2. Dispositions fiscales de la loi de finances pour 2001.....	77
3.3. Dispositions fiscales de la loi de finances complémentaires pour 2001 ...	78
3.4. Dispositions fiscales de la circulaire de la direction générale des impôts du 15/08/2001	79
3.5. Dispositions fiscales de la loi de finances pour 2003.....	79
3.6. Dispositions fiscales de la loi de finances complémentaires pour 2003	79
3.7. Dispositions fiscales de la loi de finances pour 2006.....	80
3.8. Dispositions fiscales de la loi de finances pour 2007.....	80
3.9. Dispositions fiscales de la loi de finances pour 2008.....	81
Section 4 : Les dispositions douanières du crédit bail en Algérie	82
4.1. Dispositions douanières de la loi des finances pour 1994.....	82
4.2. Dispositions douanières de la loi des finances pour 1996.....	82
Chapitre 2 : Le marché du crédit-bail en Algérie	85
Section 1 : Indicateurs économiques Algériens	85
1.1. Investissements	85
1.2. Taux d'inflation	86
Section 2 : L'offre du crédit-bail en Algérie.....	87
Section 3 : La demande du crédit-bail en Algérie	95

Section 4 : Les obstacles que rencontre le crédit-bail en Algérie et les solutions apportées	98
Conclusion de la deuxième partie	102

Troisième partie

Cas pratique « Crédit-bail mobilier »

Introduction de la troisième partie	103
Chapitre 1 : Présentation de l'organisme d'accueil (ALC)	104
Section 1 : Activité d'Arab Leasing Corporation (ALC)	105
Section 2 : La procédure de traitement d'un dossier de crédit-bail par ALC....	107
Chapitre II : Etude de cas pratique d'un dossier de crédit-bail mobilier	110
Section 1 : L'étude technico-économique	111
Section 2 : Présentation des rapports établis par ALC	113
Section 3 : Etablissement des contrats.....	125
Section 4 : Analyse comparative entre le financement par crédit-bail et le financement par crédit à moyen termes (CMT)	127
Section 5 : Analyse critique de la pratique du crédit-bail par ALC	130
Conclusion de la troisième partie	133
Conclusion Générale	134
Bibliographie.	
Listes des tableaux et schémas.	
Listes des Annexes.	
Annexes.	
Table des matières.	