**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE**

**MINISTERE DE L’ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

**ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE**

**Mémoire de fin de cycle en vue de l’obtention du diplôme de Master en science Financières et Comptables.**

**Spécialité : FINANCE ET COMPTABILITE**

 **THEME :**

**Le crédit-bail en Algérie**

**Cas : NATIXIS Algérie**

 **Elaboré par : Encadreur :**

 **SEMMAR Hicham DR. TOUMI Malika**

 **Lieu du stage : NATIXIS Algérie**

 **Période du stage : du 15 mai au 28 juin**

**2013/2014**

**Liste des tableaux :**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N° de tableau** | **Titre** | **Page** |
| **1** | l’évolution des chiffres d’affaires des principaux intervenants de 2001 à 2006 en Algérie. | **8** |
| **2** | la distinction entre le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel | **18** |
| **3** | comparaison entre le crédit-bail et les opérations voisines  | **26** |
| **4** | Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique | **32** |
| **5** | Dualité d’approches en matière de crédit-bail | **46** |
| **6** | Etude prévisionnelle de RNE et du cash-flow. | **85** |
| **7** | Echéancier de remboursement du crédit-bail  | **86** |
| **8** | Echéancier du crédit à moyen terme  | **88** |
| **9** | Comparaison entre le coût du CMT et le coût du crédit-bail | **89** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **N° de figures** | **Titre** | **Page** |
| **1** | Le crédit-bail au niveau mondial en 2001 | **6** |
| **2** | Le déroulement d’une opération leasing | **15** |
| **3** | Déroulement d’une opération cession bail | **23** |
| **4** | Crédit-bail adossé | **24** |
| **5** | Représentent les trois métiers cœurs de NATIXIS Algérie | **73** |
| **6** | part du marché de production de leasing au niveau de NATIXIS Algérie | **74** |
| **7** | Organigramme générale de NATIXIS Algérie | **76** |
| **8** | Organigramme du département Crédit-Bail | **78** |
| **9** | Etude prévisionnelle du RNE et du cash-flow | **85** |
| **10** | Echéancier du crédit à moyen terme. | **89** |

**La liste des figures :**

**LISTE DES ABREVIATIONS**

**APSF :** Association Professionnelle des sociétés de Financement

**CNCF :** Chambre Nationale des Conseillers Financier

**ASL :** Algerian Saoudi Leasing

**MLA :** Maghreb Leasing Algérie

**ALC :** Arab Leasing Corporation

**BADR :** La Banque d’Agriculture et de Développement

**SOFINANCE :** La Société Financière d’Investissement, de participation et de placement

**SRH :** La Société de Refinancement Hypothécaire

**SNL :** La Société Nationale de Leasing

**IASC :** Comité International Des Normes Comptables

**IAS :** Normes International de Comptabilité

**MDA :** Million de Dinars Algérien

**PME :** Petite et Moyenne Entreprise

**LOA :** La location avec option d’achat

**TVA :** Taxe sur la Valeur Ajoutée

**IASB :** Comité International des Normes Comptable

**FASB :** Financial Accounting Standard Board

**IRG :** Impôt sur le Revenu Global

**IBS :** Impôt sur les Bénéfices des Sociétés

**TAP :** Taxe sur les Activités Professionnel

**ABC :** Arab Banking Corporation

**SGA :** Société Générale Algérie

**RNE :** Resultat Net d’Exploitation

**PV :** Procés-Verbal de livraison

**PLM :** Premier Loyer Majoré

**ANDI :** Agence National du Développement des Investissements

**BEA :** Banque Extérieur d’Algérie

**CAF :** Capacité d’Autofinancement

**CMT :** Crédit à Moyen Terme

**CMC :** le Conseil de la Monnaie et du Crédit

**DCB/DAP :** Département Crédit-Bail de la Direction d’Administration des Prêt

**DGI :** Direction Régional des Impôts

**LMC :** Loi de la Monnaie et du Crédit

**REMERCIEMENTS**

Mes Remerciements les plus vifs s’adressent tout d’abord à Mme

TOUMI, pour avoir assumée la peine de m’aider et m’encourager

tout au long de la préparation de ce mémoire.

Je remercie également, Mr DAHIA ABED-EL-HAFIDH,

pour son aide

Je voudrais remercier aussi l’ensemble des personnes de la

banque NATIXIS Algérie, spécialement, Mr CHOHERA et

Mr GOUBI SOFIANE.

SEMMAR Hicham

**Dédicaces**

A la personne devant laquelle tous les mots de l’univers sont

incapables d’exprimer mon amour et mon affection pour elle, à

l’être qui m’est le plus cher, à ma douce mère.

Mère, si tu savais combien je t’aime.

A mon cher père qui a payé des années d’amour et de sacrifices le

prix de ma façon de penser. Père je te remercie d’avoir fait et

feras de moi un homme.

A toute la famille, tous mes amis, tous mes camarades de l’école

supérieure de commerce.

… Je Dédie le présent travail

HIcham

 Tout au long de son existence, l’entreprise algérienne tels que la plus parts des entreprises à travers le monde, reste confrontée au problème de financement tant dans ses besoins d’exploitation que dans ses besoins de développement. Ainsi pour assurer sa croissance et sa pérennité, elle doit recourir aux financements qui ne compromettent, sous aucun prétexte, ni son équilibre financier, ni son degré d’indépendance, raison pour laquelle elle doit compter tout d’abord sur son autofinancement.

Mais pour mener à bien leurs projets, l’autofinancement seul ne suffit pas et le recours au crédit bancaire à moyen ou à long terme est obligatoire mais difficile à obtenir dans la mesure où leur situation financière est jugée précaire.

Néanmoins, et malgré ces obstacles, l’entreprise, devant obligatoirement réaliser son développement peut opter pour une solution de substitution à celles des crédits bancaires classiques sans avoir à en décaisser la totalité du prix dès l’acquisition de ses investissements.

Ce nouveau mode de financement est de plus en plus proposé par les établissements de crédit. Il s’agit du leasing, de l’anglais " to lease" qui veut dire "louer", connu sous l’appellation française de crédit-bail ; qui a connu depuis sa création, une vive évolution.

C’est une formule originale de financement de l’investissement, concurrentiel au crédit bancaire classique, permettant aux entreprises de financer leurs investissements sans pour autant puiser sur leurs fonds propres.

Né aux Etats-Unis, dans le années 50, le leasing n’a été introduit en France que dix ans plus tard et fut institutionnalisé sous le nom de crédit-bail.

En Afrique, le Maroc est considéré comme le 1er pays à avoir abordé ce type de financement en 1965. Ce n’est que 25 ans plus tard que l’Algérie, à adapter cette nouvelle technique. Un retard expliqué par l’absence d’un dispositif réglementaire approprié.

Il a fallu attendre jusqu’au 1990 pour voir la mise en place du cadre juridique régissant l’activité du leasing, dans la loi n° 90/10 du 1 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, et la création d’une societé de leasing international dénommé : « Algerian Saudi leasing », entre « la Banque Extérieure d’Algérie (BEA) » et le groupe Saoudien « DALLAH ALBARAKA ».

Le présent mémoire fruit d’un stage au sein de la Banque NATIXIS Algérie, a pour objet d’éclairer sur ce mode de financement ‘le crédit-bail’, encore récent en Algérie.

Afin d’assurer une meilleur approche à ce travail, nous essayerons de répondre à la problématique suivante :

**Comment se situe le leasing dans la sphère économique Algérienne ? Et quelles sont les possibilités qu’il offre en matière d’ingénierie comptable et fiscale ?**

De cette problématique découle les questions secondaires suivantes :

* **C’est quoi le crédit-bail (leasing) ?**
* **Quelles sont ses caractéristiques et ses aspects ?**
* **Quelles sont les dispositions générales relatives au leasing en Algérie et quel sont ses avantages par rapport au crédit classique ?**

Pour répondre à la problématique et aux questions secondaires nous avons voulu émettre quelques hypothèses qui seront vérifié à la fin de ce travail.

* L’entreprise possédé plusieurs sources de financement de ses emplois.
* Le crédit-bail connu une évolution remarquable en Algérie.
* Le crédit-bail est une solution simple et rapide pour les investisseurs par rapport au crédit classique. Surtout avec l’absence des garanties exigées.

Afin d’atteindre ce but, le présent mémoire s’articule en trois chapitre : le premier chapitre est consacré à l’origine et au développement du leasing, dans le chapitre suivant, nous énumérerons les typologies et les formes particulières du leasing, ainsi que les différents aspects d’une manière générale.

Le troisième chapitre sera entièrement consacré au crédit-bail en Algérie. Dans un premier temps nous analyserons le cadre légal, comptable et fiscal régissant le crédit-bail en Algérie, ensuite nous consoliderons ce travail par l’étude d’un cas pratique sur le mécanisme d’une opération de leasing au sein de NATIXIS Algérie.

**CHAPITRE 1**

Généralité sur le Crédit-bail

**Chapitre I : Généralité sur le Crédit-bail**

L'histoire des relations locatives est riche et variée, comme l'histoire de l'humanité elle-même. En plongeant dans le passé, nous découvrirons que cette technique a parcouru de multiples étapes avant d’aboutir au concept que nous connaissons. A la surprise générale, les bases des relations de location de ces dernières années ont beaucoup en commun avec ce qui, à première vue, semble aujourd'hui innovant.

Le crédit-bail n’est pas un concept nouveau, c’est une extension de la location, Il repose sur le principe que l’utilisation et non la propriété du matériel permet de dégager des profits. On peut faire remonter son origine à la Grèce Antique et au Moyen Orient, il y a 5000 ans.

Aujourd’hui, des milliers d’entreprises riches en idées mais à court de trésorerie ont recours au leasing comme solution de financement souple et facile pour augmenter leur productivité et générer des profits.

En effet ce chapitre sera destiné à faire une étude descriptive du crédit-bail tout d’abord nous allons présenter ses origines et son développement.

 Ensuite, nous donnerons une définition générale avec une explication de ces caractéristiques.

**Section 1 : Origine et développement du leasing**

Personne ne connaît avec exactitude la date du premier contrat de location conclu dans l'histoire de l'humanité. La première preuve matérielle d'une opération de location remonte à plus de 2000 ans avant Jésus-Christ (J-C) dans la civilisation sumérienne[[1]](#footnote-1).

Par contre, l’origine juridique de 0la location est attribuée au fameux code de HOMMORABI 1700 avant (J-C)1. Il s’est consacré à sa légalité, vue la fréquence d'utilisation de cette formule à cette époque déjà. Les origines du leasing en tant que forme de financement de biens axée sur leur utilisation remontent à 1877, lorsque la société américaine" Bell téléphone Co" décida d'offrir ses appareils téléphoniques dans des contrats de location au lieu de les vendre. Ainsi, elle finança à la fin du XX siècle aussi bien des machines textiles, des compteurs à gaz ou électriques1.

**I. L’évolution historique du leasing**

Parce qu’elle est très anciennes, l’évolution du crédit-bail a passé par plusieurs étapes :[[2]](#footnote-2)

**1. L’antiquité**

Les anciennes civilisations grecque, romaine et égyptienne ont toutes pratiqué la location de manière très efficace. Pour la population, il s'agissait souvent de l'unique moyen de se procurer des terres cultivables et les outils nécessaires à leur culture.

Il était en effet très difficile à cette époque de se fournir en outils de production. La location des équipements et des terres permettait d'accéder à l'agriculture et donnait aux villageois la possibilité de subvenir à leurs besoins.

A partir de 1200 avant J-C, les Phéniciens se sont progressivement illustrés dans le commerce maritime, jusqu'à mener une véritable expansion vers l'occident. Leurs comptoirs s'étendaient sur tout le bord méditerranéen. Pour assurer le développement de leurs activités, les Phéniciens pratiquaient la location des navires de long cours. La nature de ces opérations ne différait guère des contrats de leasing que nous connaissons aujourd'hui. Pour donner satisfaction à sa clientèle, les Phéniciens ne se limitaient pas à louer des navires, ils en proposaient aussi l'équipage. On peut raisonnablement penser que les Phéniciens ont approché le concept du leasing financier. Les navires étaient loués pour une période fixe. Le locataire en supportait seul les risques et jouissait à son gré des profits.

**2. Le moyen âge**

La location au moyen-âge acquit une certaine popularité. On y louait notamment le moulin, le four ou le pressoir. La location des chevaux y était largement répandue. On peut relever plusieurs anecdotes propres à cette période. Comme celle de ces marchands italiens, qui, au temps des Croisades, marchaient sur les traces des armées pour leur proposer des armures à la location. Ou encore, les nombreux navires loués par Guillaume le Conquérant, duc de Normandie, lors de l'invasion qu'il a menée contre l'Angleterre en l'an 1066 de notre ère.

**3. La renaissance**

A la Renaissance, l'individualisme faisait son chemin. L'Etat prônait le nationalisme et ne voyait sa force que dans la concentration des richesses, notamment celle en provenance des nouveaux mondes. L'intense activité coloniale qui en découla permit à la location de s'implanter toujours plus dans la société.

**4. La révolution industrielle**

L’avènement d'une société de production mécanisée modifia fondamentalement l'offre en matière de biens d'équipement. L'apparition de la machine à vapeur, le développement de la métallurgie et de l'industrie textile, l'intense activité minière et la croissance considérable des transports offrirent à la location une plate-forme sans précédent pour se développer.

La construction des réseaux de chemins de fer entraîna de formidables investissements. En raison des besoins exigeants de l'économie, la location n'a cessé d'évoluer vers une forme voisine du leasing actuel. Pour illustrer cette tendance, on peut citer le cas d'un financement de wagons de train intervenu au Royaume-Uni en 1840 et recensé comme étant le premier contrat de location à prévoir un amortissement total.

**5. La naissance du leasing**

Nous l'avons vu, la location remonte aux origines des civilisations. Souvent, elle approcha la forme actuelle du leasing, mais jamais n'en remplit toutes les conditions. Il fallut un long développement pour que l'histoire en arrive à cette forme évoluée de l'économie et l'idée d'un homme, Henry Schönefeld. Cet entrepreneur californien en développa le concept. Son idée consistait à acquérir machines et véhicules de transport pour en céder ensuite l'usage aux entreprises qui en manifestaient le besoin. La durée devait être fixe, le contrat non résiliable et les paiements interviennent à échéances ponctuelles. Pour développer son idée, il créa en mai 1952 à San Francisco, la société United State Leasing Corporation.

L’internationalisation du leasing s’est produite une dizaine d’année après son apparition aux Etats-Unis d’Amérique.

**II. L’internalisation du leasing dans le monde**

 Pour la présence des facteurs favorables suivants, le crédit-bail c’est vite développé aux Etats-Unis :

* un marché de capitaux à moyen terme restreint et inaccessible ;
* une fiscalité particulièrement sévère en matière d’amortissement
* Des entreprises contraintes à un renouvellement rapide de leurs équipements en raison d’un progrès scientifique galopant.

 Toutefois, ces facteurs conjoncturels favorables se sont peu à peu estompés ce qui a ralenti cette expansion aux USA, le taux d’expansion annuel est passé de 30% à 15% en 1966[[3]](#footnote-3).

 La vague du leasing a atteint les pays industrialisés 10 ans après son apparition aux Etats-Unis. Il a rapidement franchi l’atlantique pour s’implanter dans les pays européens[[4]](#footnote-4).

 D’abord en Grande Bretagne en 1960 par la création de ‘Mercantile Crédit Compagnie’ filiale d’United States Leasing Corporation. Puis Au Canada, suède, Allemagne, Suisse et France, en 1961. Elle a atteint le japon, la Finlande, la Belgique, l’Espagne et l’Italie, en 1963.

 Quelques sociétés européennes furent constituées avec l’aide technique ou financière des sociétés américaines ; comme c’est le cas pour la Grand Bretagne.

 La contagion du leasing ne s’est pas limitée à l’Europe, elle a gagné l’Amérique latine (Brésil, Venezuela,…), l’Asie (Indonésie, Corée, philippines…), l’Australie et même le Moyen Orient avec l’Arabie Saoudite qui est l’un des premiers pays à organiser des départements spécialisés de cette formule dans des banques comme ‘Arabe Bank’ et ‘Saoudi Frech Bank’. Elle a été constatée en Afrique, notamment au Maghreb avec la compagnie marocaine de crédit-bail ‘Maroc Leasing’ en 1965 et en Tunisie avec ‘Tunisie Leasing’ en 1984, suivi après par le Nigeria, Sénégal, cote d’ivoire et d’autres pays africains parmi eux l’Algérie en 1997.

 Suite à ce développement, des appellations et interprétations multiples sont apparues : en anglais « Leasing », en français « Crédit-bail », en arabe «Idjar ».

 L’extension géographique du leasing a donné lieu à des confusions terminologiques et des variations de pratiques d’un pays à l’autre, néanmoins sa réalité économique reste la même. Le leasing fera l’objet d’une unification, au plan international, consacré par la convention d’Ottawa du 22 mai 1988[[5]](#footnote-5). Qui traite des aspects juridiques à l’exclusion des aspects fiscaux et comptables considérés complexes.

 La mondialisation du leasing a été accompagnée de l’établissement de relations internationales entre professionnels de cette technique, donnant naissance à de grands clubs internationaux : Lease Club, Crédit Union, Multi Lease, Ebic Lease…

 En raison de l’évolution des échanges avec la rive sud de la méditerranée, et l’importance de l’Europe dans le marché mondiale de leasing, nous nous intéresserons de plus près au marché européen du leasing.

**Figure n° (1.1) :** Le crédit-bail au niveau mondial en 2001

**SOURCE:** GARRIDO Eric, Tome 1, Op.Cit. p. 24.

Cependant, le marché mondial du crédit-bail s’estime en 2001 à 323 milliards de dollars, répartis comme il est présenté dans le schéma n° (1.1) en dessous pour 37% aux Etat Unis, 24% en Europe, 20% au Japon, 1% en Australie et 18% dans le reste du monde.

**III. L’introduction du leasing en Algérie**

 En Algérie, le crédit-bail est évoqué pour la première fois dans la loi 90-10 du 14 avril 1990, il est assimilé à des opérations de crédit.

 Cependant, durant des années, le leasing a été relégué au second degré, l'absence d'une culture de leasing en Algérie a considérablement compliqué la tâche de établissements qui offraient ce produit, dans la mesure où les opérateurs continuaient à constater les biens en tant qu'investissement et à les amortir. Durant la dernière décennie, d'innombrables difficultés ont été constatées par les banques qui pratiquaient cette formule[[6]](#footnote-6).

 A cet effet, Algerian Saoudi Leasing « ASL » et « AL BARAKA » sont les premiers qui ont inauguré timidement le marché algérien. Néanmoins, dés le début des années 2000, plusieurs établissements financiers et banque privées se sont lancés dans cette activité. Actuellement jusqu'à 2011, le marché algérien du leasing est partagé entre cinq banques privées étrangères et une banque publique[[7]](#footnote-7):

  AL BARAKA Bank ;

  La Société Générale ;

  NATEXIS Banque Populaire d’Algérie ;

  BNP Paribas El Djazaïr ;

  Banco Espirito Santo ;

  La Banque d’Agriculture et de Développement Rural «BADR».

Ainsi que sept établissements financiers, à savoir :

  Maghreb Leasing Algérie (MLA) ;

  Arab Leasing Corporation (ALC) ;

  CETELEM Algérie ;

  La Société Financière d’Investissement, de participation et de placement (SOFINANCE) ;

  La Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) ;

  La Société Nationale de Leasing (SNL) ;

  Idjar Leasing Algérie.

 Pour bien illustrer les étapes d’évolution de l’offre de crédit-bail en Algérie, le tableau (1.1) ci-après mis en évidence l’évolution du chiffre d’affaire des principaux intervenants de 2001 à 2006.

**Tableau n° (1.1) :** l’évolution des chiffres d’affaires des principaux intervenants de 2001 à 2006 en Algérie. **(MDA)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Année** | **ALC** | **SOFINANCE** | **EL BARAKA** | **SALEM** | **MLA** |
| **2001** | **-** | **-** | 44 000 | 326 000 | - |
| **2002** | 160 000 | - | 126 00 | 456 000 | - |
| **2003** | 370 232 | 199 330 | 1 346 000 | 558 661 | - |
| **2004** | 989 788 | 450 000 | 1 719 000 | 712 748 | - |
| **2005** | 1 694 780 | - | 1 449 000 | 1 254 527 | - |
| **2006** | 3 800 000 | - | 520 000 | 1 529 820 | 650 000 |

**Source :** Chiffres données par ces établissements publiés dans leurs rapports d’activité annuelle.

 On constate que le chiffre d’affaire augmente d’une manière croissante pour tous les établissements financiers confondus ce qui explique l’étendue de l’application du crédit-bail dans le marché Algérien de crédit

**Section 2 : Principe de base de l’opération leasing**

**I. Définition du leasing**

 Plusieurs appellations ont été données à cette opération, en anglo-américain « Leasing », en latin « Crédit-bail » en arabe « Idjar (إيجار) », ces termes représentent des appellations différentes pour une même réalité économique, de mettre à la disposition des investisseurs des biens moyennant versement de loyers pour une durée irrévocable.

 Dans le vocabulaire anglo-saxon, le terme leasing désigne une location éventuellement assortie d’une option d’achat la fin de la période de location, dont le prix peut être déterminé au moment de la levée de l’option selon la valeur du bien sur le marché.

 Dans la version française, le leasing appelé crédit-bail ou contrat de location, est obligatoirement assorti d’une option d’achat un prix fixe qui doit tenir compte des loyers versés.

 Dans le droit musulman, le leasing est un mode de financement conforme aux principes de la Chari’a Islamique. En effet, celle ci interdit les intérêts, produit tiré de la mise à disposition de fonds, mais autorise en revanche le produit tiré de la mise à disposition d’un bien acquis par les mêmes fonds.

 La Chari’a définit « el Idjar الإيجار » comme le transfert de l’usufruit d’une chose en contrepartie d’un produit déterminé[[8]](#footnote-8).

 Selon « IASC » le Comité International Des Normes Comptables (International Accounting Standards Comity), la norme IAS 17, utilise le terme contrat de location financement a définit le leasing: « Un contrat de location est un accord par lequel le bailleur cède au preneur, pour une période déterminée, le droit d’utilisation d’un actif en échange d’un paiement ou d’une série de paiements. Un contrat de location-financement est un contrat de location ayant pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété d’un actif. Le transfert de propriété peut intervenir ou non »

 Selon l’article premier de l’ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 parut dans le journal officiel Algérien dispose que : « le crédit-bail ou leasing est une opération commerciale et 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 ou profit du locataire, et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur des établissements artisanaux »[[9]](#footnote-9).

 La loi relative au crédit-bail en Algérie, s’est vigoureusement inspirée du droit français, nous développerons ceci - avec plus de détails - dans le chapitre relatif au crédit-bail en Algérie (3ème chapitre).

 En raison de la multiplicité des définitions de crédit-bail (leasing) d'un pays à un autre et d’une approche une autre, nous pouvons compter sur une définition exhaustive et simple de ce qui suit :

 « Le crédit-bail (leasing) est une convention, juridiquement un bail (ou contrat de location), par laquelle un loueur (bailleur) consent à une entreprise locataire (preneur) le droit d’utiliser un bien désigné (matériel, équipement et, au sens large actif) pendant une période (durée) déterminée, moyennant le paiement de loyers. L’entreprise est donc utilisatrice d’un bien sans en être propriétaire : c’est le cœur du leasing, quant à la durée (souvent dit « irrévocable »), elle correspond dans les usages à une durée à moyen terme, entre 2 à 7 ans selon les matériels et les formules »[[10]](#footnote-10).

**II. Notion de leasing selon la convention d’Ottawa**

La convention internationale sur le leasing, signée à Ottawa, le 28 mai 1988 est le résultat des travaux menés, dès 1974, au sein de l’UNIDROIT (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 suivie de l’Italie puis du Nigeria.[[11]](#footnote-11)

 La convention s’assigne pour objet de sauvegarder l’équilibre entre les intérêts des différentes parties à l’opération et d’adapter les règles juridiques régissant habituellement le contrat de bail aux relations triangulaires caractéristiques qui naissent des opérations de leasing.

 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 (le contrat de fourniture) avec une troisième partie (le fournisseur) en vertu duquel elle acquise un bien d’équipement, du matériel ou de l’outillage (le matériel) dans des termes approuvés par le crédit-preneur pour autant qu’ils le concernent, et ;
* conclut un contrat (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 la 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.

**III. Les Caractéristiques du leasing**

Le principe de leasing c’est la séparation du droit de propriété et du droit d’utilisation. Des sociétés de leasing achètent des biens d’équipements selon les spécifications de leurs clients tout en gardant la propriété de ces biens, elles les leur donnent pour une période correspondant a la durée présumée d’utilisation économique de ces biens.

 En fin de la location, le locataire dispose d’une option : ou bien restituer le bien louer, ou bien l’acheter pour une valeur résiduelle payée au départ.

 La technique du crédit-bail consiste en fait en la sous-traitance dans l’chat de biens et la gestion de prêts.

 L’entreprise ayant besoin d’un bien, en formule de la demande auprès d’une société de crédit-bail, qui devient propriétaire du matériel déterminé.

 Cette société loue l’équipement pendant une période correspondant a la durée de vie économique du produit, à un taux d’intérêt fixé pour la durée du contrat.

 L’option d’achat du crédit-bail est généralement levée car les entreprises ont recours à cette formule pour devenir in fine propriétaires de leur parc matériel.

 Dans le crédit-bail, le locataire est engagé à payer des loyers (redevances) jusqu’à la fin du contrat, comme dans un prêt classique.

Si ce moyen de financement a traversé tant les frontières que les années, c’est qu’il possède des atouts certains qui en font véritablement sa force.

 Outre les points susmentionnés, il en existe d’autres ; à savoir :

* Les biens, objet du crédit, sont choisis librement par l’utilisateur en fonction de ses besoins et achetés par la société de leasing
* Les prix de location doit couvrir, indépendamment du prix d’achat du bien par la société de leasing, les frais généreux de cette dernière (entretien du matériel, …etc.).

 Cependant, les frais, changes, commissions et intérêt relatif à la formation, l’exécution, la réalisation amiable ou contentieuse du contrat, sont à la charge du preneur.

* Le matériel faisant l’objet du contrat est livré directement chez l’entreprise locataire qui assume la charge de tous les frais de transport et d’installation.
* Le crédit-bail est pratiqué par des sociétés de caractère financier qui jouent le rôle d’intermédiaires entre les producteurs de biens d’équipement et le client locataire (accord de la banque d’Algérie) selon les dispositions de :
* La loi sur la monnaie et le crédit
* L’ordonnance n° 96.06 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail.
* La durée de la location coïncide généralement avec la période de l’amortissement fiscal de l’équipement.
* A l’issue de contrat, le locataire peut soit restituer le matériel, soit l’acquérir pour un prix fixé d’avance, soit conclure un nouveau contrat de location.

**IV. Mécanisme de l’opération leasing**

**1. Les Intervenant dans l’opération de leasing**

 Le déroulement d’une opération de type crédit-bail met en relation trois intervenants, à savoir :

**1.1. Le bailleur, le crédit bailleur 0ou la société de leasing**

 Pouvant être une société de leasing, un établissement financier ou une filiale de banque, le bailleur acquiert le bien pour le donner en location. Il est le propriétaire juridique du bien dont il cède au locataire le droit d’usage. Le bailleur reçoit en contrepartie des redevances périodiques convenues.

 Ces dernières années, on assiste l’apparition d’une nouvelle forme de sociétés de leasing, c’est des sociétés de financement spécialisées dans la vente de produits fabriqués par leur maison mère, elles sont connues sous le nom de « captives ».

**1.2. Le locataire, le preneur ou le crédit-preneur**

Le locataire est l’investisseur qui reçoit le bien en location, il détient le droit d’usage et d’utilisation pour ses besoins d’exploitation. Il est en conséquence le propriétaire économique du bien loué.

**1.3. Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur**

 L’opération de leasing interpose un fournisseur ou un fabricant pour la vente du bien objet du contrat de leasing.

 De nos jours, le fournisseur élabore un programme de financement des ventes en vue de promouvoir la vente de ses produits, pour cela, il y a deux alternatives :

* Soit le fournisseur s’associe avec un bailleur dans le cadre d’un «Leasing Partenaire». Cette coopération entre le fournisseur et le bailleur peut revêtir plusieurs formes, elle peut prendre la forme d’un simple accord de partenariat jusqu' la création d’une filiale de leasing entre les deux partenaires.
* Ou bien, le fournisseur, tout seul, crée une filiale spécialisée dans le financement des produits de la société mère. Dans ce cas, on parle de « leasing captif » et la société est dite « société de financement captive de fabricant ».

**2. Le déroulement de l’opération de crédit-bail**

Ces trois acteurs interviennent chronologiquement suivant trois phases :

* **1ére Phase :** une entreprise décide d’acquérir des biens d’équipement par exemple. Pour cela, elle choisit un fournisseur et négocie les conditions de prix et de livraison. N’ayant pas les fonds nécessaires ou ne comptant pas les affecter à cet emploi, elle choisit parmi les formules d’endettement, le crédit-bail. Si la société de crédit-bail accepte après examen de la situation financière de l’entreprise de financer l’opération, elle commande elle-même le matériel auprès du fournisseur choisi, elle paye le prix convenu entre l’entreprise et le fournisseur, et acquiert la propriété des biens commandés.
* **2éme phase :** pendant une période irrévocable et prédéterminée, la société de leasing accorde la jouissance de ce bien à l’entreprise. En contrepartie, cette dernière verse à la société de leasing des redevances périodiques (loyers) calculées de manière à couvrir le prix initial d’achat et la marge financière. Dans l’intervalle, l’entreprise, dans le cas du leasing financier et contrairement au leasing opérationnel (développés plus loin), assume tous les risques et charges d’exploitation comme si elle était propriétaire du bien.
* **3éme phase :** à la fin de la période convenue entre la société de leasing et l’entreprise, trois possibilités se présentent :
* L’entreprise lève une option d’achat qui lui a été initialement accordée par la société de crédit-bail (pour un montant convenu égal à celui de la valeur résiduelle) et accède de ce fait à la propriété.
* Le bien financé ne présente plus d’intérêt pour l’entreprise : elle le restitue à la société de crédit-bail qui peut soit le réformer, soit le revendre sur le marché secondaire (marché d’occasion).
* L’entreprise peut trouver un intérêt dans le renouvellement du contrat pour une durée variable contre une redevance beaucoup plus réduite et parfois avec la possibilité de résilier le contrat à tout moment.

 La figure (1.1) illustre d’une manière simplifiée le déroulement d’une opération de crédit-bail.

**Figure n° (1.2) :** Le déroulement d’une opération leasing



**Source :**« Crédit-bail, leasing : ce qu’il faut savoir », Les guides de l’Association Professionnelle des Sociétés de Financement, Maroc, APSF 2002. Pages 8-9.

1. Le **preneur** mène la transaction avec le **fournisseur**;
2. Le **preneur** conclut le contrat avec la société de leasing (**bailleur**) ;
3. La société de leasing (**bailleur**) passe la commande au **fournisseur** ;
4. Le **fournisseur** livre le bien au **preneur** qui le réceptionne, (procès verbal de réception) sachant que le procès verbal de réception est un document qui atteste que le client a réceptionné le matériel et qu’il est conforme à sa commande ;
5. Le **fournisseur** adresse la facture et le procès verbal de réception en vue du règlement ;
6. Paiement du **fournisseur** (la facture) ;
7. Le **preneur** commence à verser les loyers à la société de leasing (**bailleur**).
8. **Biens financés par le crédit-bail**

 D’après la définition du crédit-bail, seuls les biens et matériels à usage professionnel peuvent être financés. C’est un financement qui porte sur tous les biens qui porte un numéro de série et qui sont nécessaires à l’activité professionnelle de l’entreprise, qu’il s’agisse de biens mobilier ou immobilier (voir tableau 1.2).

 Les biens financés peuvent être :

* Des biens d’équipements ou du matériel d’outillage acheté en vue de l’opération ;
* Des fonds de commerce ou éléments incorporel ;
* Des biens immobiliers à usage professionnel.

**Conclusion du chapitre**

 Pour conclure, il est possible de définir le crédit-bail comme une technique financière (financement) au cœur d’une relation commerciale (location). Cette opération à caractère triangulaire repose sur deux contrats :

 • un contrat de vente conclu entre la société de crédit-bail et le fournisseur, destiné à l’acquisition du bien loué ;

 • un contrat de crédit-bail conclu entre la société de crédit-bail et son client, par lequel la société de crédit-bail va louer le bien acheté à ce dernier.

 L’existence du crédit-bail est conditionnée par la réunion des trois (03) éléments : l’achat du bien par la société de crédit-bail, la location du bien à l’utilisateur et l’option d’achat. C’est trois caractéristiques permettent de distinguer le crédit-bail des opérations qui lui sont voisines.

 Une fois ces notions de base sur l’opération de crédit-bail définies, nous détaillerons prochainement le fonctionnement de ce mode de financement à travers une analyse théorique.

**CHAPITRE 2**

**Analyse théorique de crédit-bail**

**Chapitre 2 :** Analyse théorique de crédit-bail

Apres avoir présenté l’origine du crédit-bail et les principes de base d’une opération leasing, nous allons consacrer ce chapitre à une vision analytique, et pour mieux le cerner, il nous a apparu opportun de citer sa typologie et ses formes particulières ainsi ses avantages et inconvénients, par la suite nous exposerons les différents aspects relatives au leasing d’une façon générale.

**Section 1 : Typologie et opération voisines au crédit-bail**

**I. La typologie de crédit-bail**

Le leasing comme étant un moyen de financement qui peut toucher tout type d’investissements, se pratique sous différentes techniques, faisant apparaître sous plusieurs types de leasing, selon les critères de classement suivants :

**1. Le leasing selon le transfert de risque**

Ce critère prend en considération le transfert des risques liés à la propriété du bien. On distingue entre deux (02) types :

* Le crédit-bail financier (financial lease) ;
* Le crédit- bail opérationnel (operating lease).

1.1. Le crédit-bail financier (financial lease) :

 « Les opérations de crédit-bail sont dites « leasing financier » si le contrat prévoit le transfert au crédit preneur de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé par le crédit-bail, et si le contrat de crédit-bail ne peut être résilié et s’il garantit au bailleur le droit de recouvrer ses dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis ».[[12]](#footnote-12)

Le leasing financier est caractérisé par les particularités suivantes :

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

1.2. Le crédit-bail opérationnel (operating lease) :

 « Les opérations de crédit-bail sont dites (leasing opérationnel) si la totalité ou quasi-totalité des droits obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n’est pas transféré au preneur et reste au profit ou à la charge du bailleur ».[[13]](#footnote-13)

 Et d’après Marc Roesc- économiste à la banque mondiale: « Le contrat opérationnel consiste à louer un matériel pour une période donnée, le bailleur récupérant l’élément loué à l’issu de la période contractuelle, il reloue le matériel à un autre locataire et ainsi de suite. Le bailleur récupère son capital à travers les loyers successifs demandés et il prend en charge les dépenses de gestion et d’entretien du matériel». Cela dit que, les attributs de la propriété juridique (frais d’entretiens, de réparation et d’assurance) ne sont pas transférés au preneur. Dans ce type de leasing, le crédit bailleur n’offre pas l’option d’achat au crédit-preneur à l’échéance du contrat de location. La durée de location est inférieure à la durée de vie économique du bien. En conséquence, les redevances locatives versées par le crédit-preneur au crédit bailleur sont inférieures au coût d’achat du bien et ne permettent qu’un amortissement partiel du capital investi.

**Tableau n° (2.1) : illustre la distinction entre le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Caractéristiques** | **Crédit-bail financier** | **Crédit-bail opérationnel** |
| **Objet du crédit-bail** | Biens mobiliers et immobiliers | Biens mobiliers et immobiliers |
| **Durée du contrat** | la durée d’utilisation économique est généralement la durée de vie économique du bien objet du contrat | la durée d’utilisation économique est inférieure à la durée de vie économique du bien |
| **Caractère d’investissement** | Oui | Non |
| **Signification économique** | financement d'un investissement | Location, utilisation |
| **Risques liés à l'investissement** | Assumés par le preneur comme lors de l'achat d'un bien d'investissement | Assumés par la société de leasing car le contrat est résiliable à court terme |

**Source :** Kraenzlin Sebastien, « Leasing: tendances actuelle », Edition Economic Reasearch, Suisse, Octobre 2006, p.20.

**2. Le leasing selon la nature de l’objet de contrat :**

 Ce critère prend en considération la nature du bien financé, qu’il soit mobilier ou immobilier.

2.1. Le crédit-bail mobilier

 « Il consiste en une opération de location d’un bien d’équipement, de matériel ou d’outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien ».[[14]](#footnote-14)

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

Le leasing mobilier présente à la fois :

* Un contrat de location irrévocable.
* Une promesse de vente unilatérale, puisque le preneur à l’expiration du contrat a le choix entre trois possibilités : Restituer le matériel, achat pour un prix fixé dans le contrat ou prolonger la location.
* 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.

2.2. Le crédit-bail immobilier :

 Si la technique du leasing, a concerné primitivement les biens mobiliers, c’est qu’elle a étendue rapidement aux biens immobiliers à usage professionnel. « Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d’un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire ».[[15]](#footnote-15)

 Le crédit-bail immobilier s’applique aux biens immeubles à usage professionnel (ce qui englobe les immeubles à usage commerciale, industriel, les immeubles nécessaires à l’exercice des professions libérales et aux exploitations agricoles) achetés par une société de crédit-bail ou construits pour son compte. La durée de location est en général de 12 à 20 ans.

 Ce procédé de financement est souvent utilisé pour le financement d’usines, de bureaux, d’ateliers, d’entrepôts, de super/hyper marchés, d’hôtels…

 Il permet le financement à 100% d’un investissement immobilier et de préserver la capacité d’endettement de l’entreprise car seuls les loyers sont portés au compte de résultats ; Le montant de l’investissement n’apparaissant pas à l’actif et la dette n’étant pas inscrite au passif contrairement à un crédit classique.[[16]](#footnote-16)

2.3. Le crédit-bail sur le fond 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 système de crédit-bail fonctionne selon le même schéma d’une opération de crédit-bail classique. Toutefois, 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 application du principe du non amortissement des fonds de commerce.[[17]](#footnote-17)

Cette formule a très peu de succès pour les raisons suivantes :

* La variation de la valeur du fonds de commerce dans le temps ce qui représente un risque pour le bailleur (propriétaire du fonds de commerce).
* Pour le locataire, le coût des droits d’enregistrement est très élevé lorsque le preneur lève l’option d’achat.
* Les avantages fiscaux sont limités (non amortissement du fond de commerce).

**3. Le leasing selon la nationalité des parties au contrat**

Ce critère prend en considération la nationalité des intervenants. A savoir : national et international.

3.1. Le crédit-bail national :

 On parle d’un leasing national lorsque l’opération met en présence une société de crédit-bail et un opérateur économique, tous deux résidant dans le même pays.

 La société de crédit-bail peut avoir des filiales à l’étranger tout en exerçant l’opération du leasing national dans leur pays d’implantation.

3.2. Le crédit-bail international :

 Le crédit-bail international est un contrat qui met en présence des opérateurs économiques implantés dans des pays différents, donc soumis à des réglementations différentes.

 L’article 03 de la convention d’Ottawa du 28 mai 1988 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 où le fournisseur du bien a son principal établissement doivent être des Etats contractants, ou alors le contrat commercial et le contrat de crédit-bail doivent être régis par le droit d’un Etat contractant. Un Etat contractant est un Etat qui a ratifié la convention d’Ottawa.

**II. Les formes particulières de crédit-bail**

**1. La cession bail (lease back)**

 C’est une opération financière par laquelle une entreprise cède un ou plusieurs éléments de son patrimoine (un actif mobilier ou immobilier) à une société de crédit-bail; laquelle s’engage à lui rétrocéder immédiatement l’usage par contrat de crédit-bail dont les loyers sont calculés en fonction du prix de vente.

 L’entreprise dispose ainsi de fonds nouveaux et continue, selon le principe du crédit-bail à utiliser le bien comme si elle était propriétaire.

 « Alors qu’un contrat de crédit-bail permet normalement à l’entreprise de disposer de nouveaux outils de production, la cession-bail consiste à transformer en liquidités des actifs existants, soit pour en financer d’autre plus utiles ou plus rentables, soit pour faire face à des difficultés de trésorerie ».[[18]](#footnote-18)

 Comme dans toute opération de crédit-bail, la cession-bail est constituée de deux contrats, le contrat de vente et le contrat de crédit-bail, lesquels sont signés par l’entreprise intéressée et le bailleur. Néanmoins, dans ce type d’opération, le preneur locataire n’est autre que le fournisseur.

 «La spécificité de la cession-bail réside simplement dans la modalité de mise en place puisque le bien n’est pas acheté à un tiers (le fournisseur), mais directement au futur locataire».[[19]](#footnote-19)

 Le lease-back permet de financer du matériel spécifique en prenant un risque sur de l’équipement standard.

 « …il permet à l’entreprise de se procurer de nouvelles ressources en désinvestissant tout en gardant la jouissance de bien, par le biais d’une location ».[[20]](#footnote-20)

La figure (2.1) en dessous résume le principe de l’opération cession bail

**Figure n° (2.1) :** Déroulement d’une opération cession bail

**(lease-back)**

****

**Source :** « Crédit-bail, leasing : ce qu’il faut savoir », Op.cit., Pages 12.

**2. Le crédit-bail adossé ou le crédit-bail fournisseur**

 « Il s’agit d’un contrat de crédit-bail conclu entre la société de crédit-bail et le fournisseur, contrat qui prévoit formellement que ce dernier puisse sous-louer le matériel qui fait l’objet du contrat ».[[21]](#footnote-21)

 Le mécanisme du crédit-bail adossé est très complexe, il adjoint la cession bail et la sous location. Comme la cession-bail, le crédit-bail adossé permet au locataire de sortir de son actif les valeurs immobilisées correspondantes de son bilan, mais contrairement à elle, le crédit-bail adossé n’a pas pour objet de renforcer la trésorerie du fournisseur ; il est destiné à lui apporter la trésorerie nécessaire pour le fonctionnement de son activité locative.

 Cette opération est aussi utilisée, lorsque le sous locataire ne présente pas une solvabilité suffisante et ne peut obtenir à lui seul une ligne de crédit-bail, le fournisseur prend donc sa place dans le contrat de crédit-bail.

 Il est important de noter que cette forme de crédit-bail (crédit-bail adossé) pose des problèmes en matière de risques, notamment le surendettement du premier locataire. Le crédit bailleur ne peut exercer son droit de propriété à l’encontre du sous locataire.

On peut distinguer deux modalités de crédit-bail adossé :

* Il peut concerner une société de crédit-bail et un fournisseur ;
* Il peut faire intervenir deux sociétés de crédit-bail, constituant ainsi un procédé de refinancement.

La figure suivante résume le principe de l’opération du crédit-bail adossé.

**Figure n° (2.2) :** Crédit-bail adossé

****

**Source :** « Crédit-bail, leasing : ce qu’il faut savoir », Op.cit. Pages 14.

**III. Les opérations voisines au crédit-bail**

Le crédit-bail comme mode de financement peut être confondu à d’autres opérations qui lui sont voisines. Globalement, les principes sont presque similaires avec des terminologies différentes.

Au niveau réglementaire, le crédit-bail se distingue des opérations qui lui sont proches, telle que :[[22]](#footnote-22)

**1. La location simple (renting)**

 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. Les fonds investis par le propriétaire sont récupérés sur plusieurs contrats de location simple.

 A échéance du contrat, la location simple ne comporte pas une promesse de vente au profit du locataire, 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.

Contrairement au crédit-bail le prix n’est pas fixé irrévocablement à l’origine de l’opération et ne prend pas en considération les montants des loyers versés.

**2. La location-vente**

 Cette opération constitue un contrat de location assorti d’une promesse de vente synallagmatique,[[23]](#footnote-23) obligeant le bailleur à vendre et le locataire à acquérir le bien (et non uniquement une option d’achat).

**3. La location avec option d’achat (LOA)**

 Il s’agit de la location qui porte uniquement sur des biens à usage non professionnel, elle est destinée aux particuliers. Citons par exemple la location d’un véhicule de tourisme avec une option d’achat.

**4. La location financière, ou location longue durée**

 « C’est un contrat de location de longue durée de caractère irrévocable ».[[24]](#footnote-24)

 Sur le plan juridique la location financière ne peut pas être assortie d’une promesse unilatérale de vente de la part du bailleur, c'est-à-dire que le locataire ne bénéficie pas d’une option d’achat pour un prix convenu à l’avance.

**5. La vente avec clause de réserve de propriété**

C’est un contrat de vente dans lequel le transfert de propriété est effectué dés 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 d’une opération de location dont le paiement du prix est différé.

**6. La vente à crédit, ou à tempérament**

Dans ce genre d’opération, le transfert de la propriété du bien est effectué immédiatement dés la signature du contrat de vente, le paiement se fait en plusieurs versements (selon un échéancier de remboursement).

 Le tableau n ° (2.2) suivant nous permet d’assimiler les différences et les ressemblances entre le crédit-bail et toutes ces opérations qui lui sont voisines :

**Tableau n° (2.2) : comparaison entre le crédit-bail et les opérations voisines**

**IV. Les avantages et les inconvénients du crédit-bail**

 La diffusion large du crédit-bail s’explique, en grande partie, par la variété des motivations financières à l’origine, des nombreux services associés, et de la demande de flexibilité économique ; de ce fait, il nous a apparu opportun d’exposer les avantages et les inconvénients expliquant le recours à cette technique de financement.

**1. Les avantages de crédit-bail**

Le crédit-bail présente pour ses trois intervenants, les avantages suivants:[[25]](#footnote-25)

1.1 Pour le crédit preneur :

* Financement intégrale de l’investissement : alors qu’un crédit bancaire traditionnel exige un apport initial, la société de crédit-bail finance le bien à acquérir à 100% TTC.
* Préservé la trésorerie de l’entreprise : le crédit-bail permet au preneur de se procurer un bien sans mise de fonds initial, lui permettant ainsi de conserver ses fonds propres afin de les affecter aux financements de ses besoins d’exploitations.
* Rapidité d’accès au financement : contrairement à un crédit bancaire, le crédit-bail avec sa rapidité d’accès au financement favorise les entreprises qui ça soit pour procéder à des investissements imprévus et urgents ou alors pour saisir des opportunités de marché, sans pour autant bouleverser leur structure financière.
* Souplesse : cette technique de financement offre une grande souplesse d’adaptation car le bien est choisi par l’entreprise utilisatrice, il s’adapte parfaitement à ses besoins. Mais aussi une souplesse d’adaptation les loyers aux caractéristiques économiques de l’équipement et du marché : montant compatible avec les revenus générés par l’équipement lui même, durée du financement compatible avec la durée de vie économique de l’équipement, possibilité d’indexation sur les variables du marché. Les variations des loyers sont nombreuses : les loyers sont payés d’avance, selon une périodicité mensuelle ou bien trimestrielle en fonction d’un barème linéaire ou dégressif.
* Bilan allégé : sur le plan comptable, le crédit-bail n’alourdi pas le bilan puisque le bien loué ne figure pas à l’actif du bilan du preneur (Selon modèle français), seuls sont explicitement indiqués au compte de résultat les loyers et dans l’annexe le montant des engagements de crédit-bail.
* Garanties simplifiées et réduites : le recours au crédit-bail ne nécessite pas au preneur de fournir une sûreté réelle, car le titre de propriété du bien est la principale garantie du bailleur, celui-ci pouvant récupérer l’équipement en cas de défaut du locataire.
* Transférer le risque d’obsolescence : le crédit preneur ne se soucie pas 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.
* Avantages fiscal : pour le preneur généralement l’avantage fiscal se manifeste à deux niveaux (selon le modèle français) :
* La déductibilité des loyers : les loyers sont considérés comme des charges d’exploitations déductibles intégralement du résultat imposable.
* Un allégement progressif du poids de la TVA : la TVA est payé par le locataire sur le montant des redevances au fur et à mesure du paiement des loyers et non pas le jour de l’acquisition du bien.
* L’investissement s’autofinance de manière dynamique : le crédit-bail permet de respecter la réalité économique selon laquelle le bien génère lui-même les revenus nécessaires à son remboursement à travers de la valeur ajoutée qu'il produit, non pas pour une période théorique d'amortissement ou de remboursement d'un concours bancaire traditionnel, mais sur toute la durée de vie économique du bien et de son usage, tels que prévus au contrat. C'est là que réside l'originalité du crédit-bail.
* L’option d’achat : le crédit-bail 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.

1.2. Pour le crédit bailleur :

* Forte garantie (titre de propriété) : le bailleur conserve la propriété juridique du bien objet du contrat ce qui fait de lui un créancier privilégié par rapport à d’autres organismes préteur. De plus, il peut exiger des garanties complémentaires pour se prémunir contre une négligence nuisible à la valeur du matériel de la part du preneur ou autre risque.
* Rendement supérieur : l’opération de crédit-bail a un rendement supérieur par rapport à d’autres opérations de crédit. Cette différence se justifie par le risque important que prend le bailleur en finançant intégralement l’investissement.
* Avantage fiscaux : étant le propriétaire légal du bien, le bailleur bénéficie généralement du droit d’amortissement, déduisant ainsi de son résultat imposable le coût d’acquisition du bien.
* Le suivi de l’équipement : le crédit-bailleur est particulièrement sensible aux aspects maintenance, suivi et assurance du matériel qui est pris en charge par le locataire et qui garantissent en même temps au crédit-bailleur la récupération du bien loué dans un bon état si l’option d’achat n’est pas levée.

1.3. Pour le fournisseur :

 Le recours au crédit-bail n’a que des incidences favorables pour le fournisseur. Cette opération lui permet :

* L’écoulement de ses ventes, il sera ainsi débarrassé du problème de surstockage.
* Instrument de promotion de ses ventes, le crédit-bail est capable de lui créer de nouveaux débouchés.
* La diminution du risque des impayés, vu qu’il sera payé par la société de crédit-bail dans la surface financière est plus importante que celle des entreprises clientes.

1.4. Pour l’économie :

 Sur le plan économique, le crédit-bail aboutit à permettre aux entreprises utilisatrices de réaliser des investissements sur leur budget d’exploitation. Il permet également de lutter contre l’obsolescence qui était et reste malgré tout encore une retombée inévitable du progrès technique accéléré.

**2. Inconvénients de crédit-bail**

 Certes, le crédit-bail présente beaucoup d'avantages pour ses trois parties, mais, il faut garder à l'esprit que ce qui constitue un avantage pour l'un est susceptible de constituer un inconvénient pour l'autre.[[26]](#footnote-26)

2.1. Pour le preneur :

* Le principal reproche fait au crédit-bail est son coût élevé par rapport à un crédit bancaire traditionnel. Ce renchérissement est dû aux loyers qui doivent couvrir l’amortissement du bien, le coût de l’argent investi et la rémunération des services rendus.
* Le contrat est irrévocable, de ce fait toute résiliation est exclue même si l’équipement s’avère peu rentable pour le preneur.
* Durant toute la période de location, le bien objet du contrat de crédit-bail ne fait pas partie du patrimoine du preneur, par conséquence, il ne peut faire l’objet de garanties vis-à-vis d’éventuels créanciers.
* Le crédit-bail fait perdre à l’entreprise chaque année les économies d’impôt liées aux dotations aux amortissements car le bien pris ne lui appartient pas.

2.2. Pour le bailleur :

* Si le locataire est défaillant, le bailleur est soumis aux aléas du marché de l’occasion dont il ne peut toujours tirer un bon prix.
* A échéance 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 de location et risque de rencontrer des problèmes de revente sur le marché de l’occasion.
* Si le locataire 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 ou de hangars pour ranger les biens restitués.

**3. Les risques induits par le leasing**

3.1. Les risques liés à l’équipement, objet du contrat :

 La première et principale garantie du crédit-bail réside dans la propriété effective du bien qui fait l’objet du contrat de crédit-bail. Les deux principaux risques que court le crédit-bailleur quant à l’équipement, sont généralement désignés sous les noms de :

* Risque de contrepartie : 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.
* Risque de valeur résiduelle : 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 mous importante pour le crédit-bailleur en fin de location.

 En pratique, ces risques varient en fonction des données relatives à la nature même de l’équipement, aux caractéristiques du fournisseur et à la structure du marché de l’occasion.

3.2. Le crédit-preneur et son avenir :

 Comme dans toute opération de crédit, la qualité du débiteur est importante dans le montage d’une opération de crédit-bail. 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 financer, 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.

**V. Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique**

 Pour obtenir un financement, le chef d’entreprise peut aller vers une banque ou une société de crédit-bail, autrement dit : il a le choix entre un crédit classique ou un crédit-bail.

 Le tableau suivant, récapitule et confronte les caractéristiques des deux techniques de financement dans l'objectif de permettre à l'investisseur de voir plus clair et de faire ainsi le choix qui lui convient, pour financer ses investissements compte tenu de sa situation financière et de ses besoins.

**Tableau n° (2.3) : Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Crédit-bail**  | **Crédit classique** |
| **Montant du financement** | 100% du prix d’achat TTC(financement intégrale) | Financement partiel, un apport personnel est obligatoire |
| **Accès au financement** | Rapide | Long |
| **Propriétaire du bien** | La société de crédit-bail durant la période de location | L’entreprise durant même la Période de remboursement |
| **Remboursement** | Paiement de loyers | Versement de l’annuité deRemboursement (capital et intérêt) |
| **Echéances** | A terme échoir (ou terme d’avance), remboursables par loyers constantes, semestriels, trimestriel ou mensuels | A terme échu, remboursables par annuités mensuelles dans la majorité des cas |
| **Taux** | Il n’y a pas de taux mais une marge de bénéfice comprise dans le loyer | Déterminer à l’avance fixe ouVariable |
| **Capacité****d’endettement** | N’est pas affectée, le financement est hors bilan (il figure dans le compte de résultat et les annexes du bilan) | Diminue, le financement figure dans son bilan comme dette |
| **Durée d’amortissement****du bien** | Sur la durée du contrat même si sa durée de vie économique est supérieure | Sur une période fonction de sa durée de vie économique |
| **Fin de contrat** | L’entreprise à la possibilité de - Racheter le bien pour la valeur résiduelle- Restituer le bien- Relouer le bien | Il n’y pas d’option d’achatpuisque l’entreprise a la propriété du bien, au moment du dernier remboursement l’opération est soldé |
| **TVA (paiement et****récupération)** | TVA sur loyers, payé par la société de crédit-bail, qui la récupère au fur et à mesure du locataire avec les loyers | TVA sur investissements, payé en totalité par l’entreprise lors de l’acquisition du bien (charge de trésorerie) |
| **Régime fiscal** | Les loyers sont intégralementdéductibles de l’assiette fiscale | Déduction de l’amortissement de l’immobilisation financée et des intérêts de l’emprunt |
| **Frais d’entretien et de réparation** | à charge du locataire et peuvent être inclus dans les loyers. | à la charge du client mais ne sont pas inclus dans le montant remboursé. |
| **Garanties** | Propriété du bien, des garanties complémentaires peuvent être exigées | Nantissement fonds ou matériels, Hypothèque, Caution,… |

**Source :** Meraou Sarah, LE CREDIT-BAIL (LEASING): théorie et pratique en Algérie, Mémoire fin d’études en vue de l’obtention du Brevet Supérieur de Banque (BSB), Ecole supérieure de banque, Mars 2007, p. 46.

De cette comparaison on peut déduire que :

* Le crédit-bail présente l’avantage de ne pas exiger pour le financement de l’investissement l’apport en fonds propres contrairement au crédit classique.
* Le crédit classique permet à l’entreprise d’augmenter ses cash-flows par la déduction de l’amortissement de l’immobilisation et des intérêts de l’emprunt du bénéfice imposable. Le crédit-bail, quant à lui, permet la déduction de la totalité du loyer 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.
* L’aspect capacité d’endettement privilégie le mode de financement crédit-bail qui ne pénalise pas l’entreprise lors d’une éventuelle demande de financement bancaire.
* Le taux d’intérêt à payer favorise le crédit bancaire classique dont le coût sera inférieur à celui d’un financement par crédit-bail. Pour le crédit-bail un service rapide a un prix.

 Cette comparaison pourra aider l’entrepreneur dans son choix entre les deux modes de financement.

 Le coût du loyer demeure un élément de jugement exclusif dont dépendra la décision d’un chef d’entreprise pour le choix du financement de son investissement. Le prix est certes un critère dans la prise de décision, mais pas le seul. L’aspect du traitement fiscal peut aussi faire pencher la balance vers la solution crédit-bail.

**Section 2 : Les différents aspects de crédit-bail**

Le crédit-bail étant de création récente par rapport au crédit classique, a eu et conserve encore une vocation de nature financière. Il en résulte que les contrats passés entre le propriétaire du bien (bailleur) et l’utilisateur (preneur), 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 différents aspects (juridique, comptable et fiscal).

**I. L’aspect juridique de crédit-bail**

 Le traitement juridique du crédit-bail s’opère différemment d’un pays à un autre, la jurisprudence et la législation ont longtemps hésité à définir le contrat de crédit-bail. Ceci est peut être dû à la complexité du contrat qui combine à la fois un contrat de vente, de louage, de mandat...

 Le crédit-bail (leasing) est une technique simple et complexe à la fois selon le domaine d’analyse. En effet, sur le plan juridique, chaque pays définit le crédit-bail en fonction de ses traditions juridiques au moment du transfert de la propriété du bien.

**1. Fondements juridiques du contrat de crédit-bail**

 Juridiquement, le leasing doit être classé dans la catégorie des contrats hybrides qui prolifèrent de nos jours .Son étude montre, en effet, qu’il est impossible de le réduire à une situation contractuelle simple ou classique.

 La plupart des opérations de crédit-bail (leasing) comporte cinq éléments contractuels :[[27]](#footnote-27)

1.1. Promesse synallagmatique de location :

 Elle est conclue dès que se trouve signer le contrat. Elle engage la société à acquérir exactement le matériel convenu et à le louer à l’entreprise utilisatrice, qui de son coté se porte irrévocablement locataire.

 Autrement dit ; le bien n’ayant pas encore été acheté par la société de crédit-bail au moment de la conclusion du contrat de crédit-bail, l’opération est précédée d’une promesse synallagmatique de location. Parallèlement, la société de crédit-bail s’engage à acquérir le bien décrit par le client auprès du fournisseur désigné. Une fois le bien acheté, la période de location commence.

1.2. Mandat :

 La négociation des modalités de livraison et de mise en place, ainsi que le choix du matériel et du fournisseur, incombent exclusivement au locataire. Comme le locataire n’est pas juridiquement l’acquéreur du bien en question, on doit admettre qu’il agit en vertu d’un mandat de l’acquéreur (la société de leasing). Il en résulte, d’une part, que la dite société est obligée par les stipulations, convenues entre l’utilisateur et le fournisseur et que, d’autre part, elle n’est pas responsable à l’égard du locataire des défaillances du fournisseur librement choisi par ce dernier, ni des erreurs que le locataire a pu commettre dans les négociations.

1.3. Contrat de location :

 Le bien acquis par la société de leasing est mis à la disposition de l’entreprise utilisatrice en vertu du contrat de louage.

1.4. Promesse unilatérale de vente :

 C'est un contrat conclu par un bailleur qui s’engage à louer un bien à un prix déterminé, alors que le locataire, lui, se réserve le droit d'acheter ou non, à l'issue d'un certain délai (délai d'option), fixé par les parties.

 Donc 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 spécifiée dans le contrat.

 Le locataire n’est pas dans l’obligation d’acheter ce bien, Le caractère unilatéral est nécessaire, il permet de distinguer le contrat de leasing de la location-vente[[28]](#footnote-28) et de la vente à tempérament[[29]](#footnote-29). Une distinction très importante, tant au regard de la réglementation du crédit qu’en ce qui concerne les droits du loueur en cas de la faillite du locataire.

1.5. La vente :

 Elle intervient conformément à la promesse de vente à l’issue de la période de location et le locataire lève l’option qui lui a été concédé. Le prix peut être fixé à l’avance ou décidé au moment du levé d’option d’achat. Dans tous les cas, pour la qualification de l’opération, il est souhaitable qu’il soit proche de la valeur vénale[[30]](#footnote-30) de l’objet.

En plus de ces cinq (05) éléments, le contrat de crédit-bail est un contrat[[31]](#footnote-31) :

* Solennel : c'est-à-dire que le contrat nécessite une forme particuliers (acte sous seing privé).
* Successif : puisque son exécution s’échelonne dans le temps.
* De gré à gré : puisqu’il n’est valable que s’il y a consentement entre les parties contractantes.
* Commutatif : puisque l’avantage réciproque des contractants est connu dès la conclusion du contrat.
* A titre onéreux : vue l’existence d’une prestation (le bien) et d’une contre prestation (loyer).

**2. Les clauses d’un contrat de crédit-bail[[32]](#footnote-32)**

 Les principales clauses obligatoires d’un contrat de crédit-bail sont :

2.1. La durée :

 Il s’agit de la période irrévocable qui est fixée par un commun accord. Elle correspond généralement à la durée de vie économique du bien loué. Elle peut toutefois être inférieure.

2.2. Le montant :

 Le crédit-bail permet le financement jusqu'à 100% de la valeur de l’équipement à acquérir majorée éventuellement de l’ensemble des frais nécessaires à sa mise en place et à son fonctionnement.

2.3. Les Loyers :

 Ceux sont des redevances périodiques que doit effectuer le locataire au profit du bailleur en contrepartie du droit de jouissance d’un bien.

 Ces versements se font selon des périodicités fixées (mensuelles, trimestrielles, semestrielle et même annuelles). Ils sont fonction de la nature du bien financé, de la durée du contrat et du montant de la valeur résiduelle retenue pour la levée de l’option d’achat.

2.4. L’option d’achat :

 En raison de la promesse unilatérale de vente du bailleur, le preneur a une triple option à l’expiration de la période irrévocable : soit lever l’option d’achat, ou poursuivre la location ou bien restituer le bien.

2.5. La publicité :

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

 La publicité a également pour objet d’assurer l’opposabilité aux tiers, le crédit-preneur ne peut donc ni céder, ni prêter, ni sous-louer, ni nantir, ni modifier, ni déplacer le bien loué.

 Pour les biens meubles, ces renseignements sont publiés à la demande du crédit bailleur sur un registre tenu au greffe du tribunal de commerce du lieu d’installation du bien. Pour les biens immeubles, les renseignements sont publiés à la conservation des hypothèques.

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

 Dans le cas de procédures collectives (liquidation judiciaire par exemple) et à défaut de publicité, le bailleur perd son droit de propriété sur le bien objet du contrat. Ce même bien devient le gage des créanciers du preneur qui peuvent bénéficier des fonds provenant de la vente du bien.

2.6. L’assurance du bien :

 Le locataire doit souscrire une police d’assurance du bien au profit du bailleur. Toutefois, ce dernier peut prendre en charge les frais d’assurance et l’inclure dans le prix des loyers.

2.7. La résiliation :

 Le contrat de crédit-bail peut être résilié par le bailleur dans plusieurs cas de figures :

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

2.8. L’indemnité de résiliation :

 L’opération de crédit-bail a un caractère irrévocable. De ce fait, si le contrat est résilié il ne suffit pas de restituer l’actif à son propriétaire pour se libérer de tout engagement à son égard.

Le montant de l’indemnité de résiliation dépend des éléments suivants :

* La somme du total des loyers ainsi que le montant de la valeur résiduelle prévue en fin de bail. 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.

**3. Obligation des parties au contrat de crédit-bail**

La nature juridique du crédit-bail impose aux parties intervenantes des obligations et des droits pour le bon déroulement de l’opération.

 Comme les droits d’un intervenant constituent par symétrie les obligations d’un autre, et que ces droits seront examinés dans la partie réservée au crédit-bail en Algérie, on ce limitera dans cette partie aux obligations des intervenants dans les opérations de crédit-bail.[[33]](#footnote-33)

3.1. Les obligations du fournisseur

 Le fournisseur est soumis aux obligations suivantes :

* L’obligation de délivrance : Cette obligation se concrétise par la signature conjointe du locataire et du fournisseur d’un procès verbal de réception du matériel. Le fournisseur à une obligation de délivrance du bien envers le locataire et non pas envers le bailleur
* L’obligation de garantie contre les vices cachés : Le fournisseur assume une obligation de garantie contre les vices cachés, au bénéfice du locataire, en cas de défaillance du bien, et ce, afin de ne pas porter préjudice au locataire qui s’est engagé envers le bailleur de payer les loyers, même si ce bien s’avère peu rentable.
* L’obligation de transférer le titre de propriété : Le fournisseur a l'obligation de transférer le titre de propriété du bien au crédit-bailleur sur les instructions du locataire. C'est-à-dire, à la suite du choix de financement effectué par l'utilisateur du bien.

3.2. Les obligations du bailleur

 Le bailleur est tenu d’assumer les obligations suivantes :

* Les obligations financières :
* Le bailleur doit remettre les fonds promis lors de la conclusion du contrat du financement, directement au fournisseur.
* Il doit respecter les délais de paiement accordés au locataire et ne peut en aucun cas réclamer les loyers avant leurs échéances.
* Il doit intégrer dans le prix du bien et dans le calcul des loyers ; les ristournes et remises spécifiques négociés par le locataire auprès du fournisseur.
* L’obligation de publicité légale : Le bailleur a pour obligation légale de publier le contrat de crédit-bail au greffe du tribunal de commerce du siège de l’entreprise locataire pour les biens meubles et auprès de la conservation des hypothèques pour les biens immeubles. Cette publicité légale a pour objet de protéger les droits des créanciers du locataire qui peuvent être leurrés par sa surface financière. Le non respect de cette obligation peut faire perdre au bailleur son droit de propriété.
* Les obligations liées au bien :
* Le bailleur garantit le preneur contre toute trouble de jouissance du bien loué, provenant de son fait ou du fait de tiers.
* Il a une obligation de céder la jouissance exclusive du bien au locataire. Autrement dit, accorder au locataire le droit d’usage du bien objet du contrat de crédit bail.
* Il a aussi une obligation de transférer la propriété du bien en fin de période de location au locataire si ce dernier opte pour la levée de l’option d’achat.

3.3. Les obligations du locataire

 Le locataire est tenu de respecter les obligations suivantes :

* Payer au bailleur les loyers fixés au contrat dans les délais convenus.
* Informer le bailleur de tous les incidents de fonctionnement du bien, étant donné que le bien constitue la principale garantie du bailleur.
* Ne pas faire subir au bien loué une quelconque modification ou installation sans l’accord du bailleur, en particulier si celle-ci amoindrit sa valeur vénale.
* Utiliser le bien loué conformément à l’usage convenu et d’en assurer la conservation en bon père de famille.
* Exercer le recours contre le fournisseur, si le bien s’avère défectueux ou non conforme.
* Procéder à l’assurance, à l’entretien et à la maintenance du bien durant toute la période irrévocable de location.
* Ne pas grever le bien de sûretés réelles. N’étant pas propriétaire, le détournement constituerait un délit d’abus de confiance.
* Ne pas céder son droit de jouissance, et ne pas sous louer le bien loué, sans l’accord exprès du crédit-bailleur (dans le cas d’un crédit-bail adossé).
* Restituer le bien au bailleur, dans le cas de résiliation du contrat ou si l’option d’achat n’est pas levée.

**II. L’aspect comptable du crédit-bail**

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

 Afin d’assimiler cette distinction, nous allons d’abord présenter le modèle anglo-saxon, ensuite le modèle français. L’étude de ces deux modes de comptabilisation portera sur les critères de classification et les modes de comptabilisation.

 Enfin, dans le but d’harmoniser le traitement comptable du crédit-bail, nous analyserons les normes comptables internationales telles que régies par le Comité International des Normes Comptable « International Accounting Standard Board – (IASB) »

**1. L’approche économique (anglo-saxonne)**

 En 1976, le « Financial Accounting Standard Board »(FASB) aux Etats-Unis d’Amérique, a émis une réglementation concernant la comptabilisation des opérations de leasing connue sous le numéro de réglementation 13 et couramment appelée « FAS Statement 13 ».

Les principaux points traités par la norme FAS 13 sont :

1.1 Classification du contrat :

 Selon cette norme le contrat doit être classé en deux catégories : « leasing financier » ou « leasing opérationnel ».

 De façon à pouvoir distinguer le leasing financier du leasing opérationnel, le FASB a établi quatre critères d’identification s’appliquant au locataire et au bailleur .Si une opération répond à un seul de ces critères elle est qualifiée d’un leasing financier sinon elle est qualifiée du leasing opérationnel. Les principaux points traités par la norme FAS 13 sont :[[34]](#footnote-34)

* 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 du bien.
* Une durée irrévocable de location est 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.

 Pour le bailleur, en plus des quatre conditions précitées pour le locataire, pour être classée sous la catégorie de leasing financier, le contrat doit répondre à deux conditions supplémentaires :

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

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

 En conséquence, la qualification des opérations de leasing selon les normes comptables américaines, en particulier, et selon les normes anglo-saxonnes, en général, fait prévaloir l’intention des parties sur la forme juridique du contrat conformément au principe de la primauté de la réalité économique sur l’apparence juridique.

1.2. Traitement comptable :

1.2.1. Traitement comptable pour le crédit-preneur (locataire) :

* Si l’opération qualifiée de leasing financier, le locataire enregistre le bien loué à l’actif de son bilan pour le montant le plus faible entre la valeur vénale du bien loué et la valeur actuelle nette des paiements ou versements à effectuer.[[35]](#footnote-35) En contre partie une dette d’un même montant est enregistrée au passif. Ce traitement comptable chez le locataire est similaire à celui d’un emprunt bancaire en vue de l’acquisition d’un actif. Les loyers versés viennent pour partie en diminution de la dette, l’amortissement du capital restant du. L’autre partie représente les intérêts et elle est comptabilisée en charges financières.
* Si l’opération est qualifiée de leasing opérationnel, elle est comptabilisée comme une simple location d’un matériel figurant à l’actif du bailleur. Les loyers sont comptabilisés comme des charges au compte de résultats.

1.2.2. Traitement comptable pour le crédit bailleur :

* Si l’opération est qualifiée de leasing financier, le contrat est assimilé à une opération de financement. Le bailleur enregistre une créance au bilan. En conséquence, la différence entre la valeur initiale du bien et la valeur actualisée des loyers à verser pendant toute la période de location représente le gain financier qui doit apparaitre progressivement en produits financiers.
* Si l’opération est qualifiée de leasing opérationnel, le bien loué figure à l’actif du bailleur qui procède à son amortissement. Par ailleurs, les redevances perçues viennent en produits au compte de résultats.

**2. L’approche juridique (française)**

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

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

 Cette approche se préoccupe beaucoup plus de la régularité juridique des comptes que de leur conformité à la situation réelle et financière.

2.1. Traitement comptable pour le crédit-preneur (locataire) :

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

 De ce fait, l’information donnée par le bilan et le compte de résultat sur la situation du locataire est faussée dans la mesure où le montant total de la dette et le poids de l’investissement n’apparaissaient pas. Par conséquent, il a paru nécessaire de mettre une information complémentaire apparaissant en annexe[[36]](#footnote-36) des comptes annuels.

Cette information mentionne :

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

2.2. Traitement comptable pour le crédit bailleur :

 La loi bancaire française n° 84-46 de 1984 qui organise la comptabilisation du crédit-bail précise que; Le bien objet du contrat du crédit-bail, figure à l’actif du bilan du bailleur dans le compte 46 « crédit-bail et opération assimilées ». Les loyers reçus des opérations de crédit-bail sont enregistrés dans le compte produit.

 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 financiers (les montants versés) d’un même bien. Au niveau comptable donc, fiscal, la société de leasing n’amortit pas nécessairement les biens selon le même rythme que l’amortissement du capital financier de l’opération. Le décalage résultant de cette différence temporelle est appelée la réserve latente.

**Tableau n° (2.4) :** Dualité d’approches en matière de crédit-bail

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Analyse de l’opération**  | **Traduction comptable**  |
| **L’approche économique** | Moyen de financement des actifs de l’entreprise proche de l’opération classique se traduisant par l’acquisition d’un bien moyennant un emprunt  | **-** Le bien est porté dés 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 ventilées en charges financières et remboursements d’emprunt.  |
| **L’approche juridique** | Décomposition en deux opérations : **-** Location d’un bien (mobilier ou immobilier) moyennant le paiement d’une redevance ; **-** Promesse de vente du bien moyennant le paiement d’un prix qui tient compte, au moins partiellement des redevances versées. | L’entreprise est considérée dans la première phase (avant la levée de l’option d’achat) comme simple locataire et enregistre dans ses charges la totalité des redevances versés sans pouvoir inscrire à son actif le bien correspondant.  |

**Source :** Rapport sur le Crédit-bail, Hervé Stolowy, professeur au groupe (Hautes Etudes Supérieures de Paris), Paris 2007, p.38**.**

**3. Harmonisation internationale (IAS 17)**

 Le comité international des normes comptables «International Accounting Standard Board » (IASB) est considéré comme l’organisme le plus influent en matière de normalisation comptable internationale. Ses normes sont d’ailleurs adoptées par plusieurs pays.

 En septembre 1982, l’IASB a publié la norme internationale n° 17 « IAS 17 » relative à la comptabilisation des contrats de leasing. Cette norme s’est inspirée de la norme « FAS 13 » qui distingue les contrats dénommés «leasing financier » des contrats dénommés «leasing opérationnel ».

 Selon la norme « IAS 17 », le leasing financier est un contrat qui transfère au locataire les risques et avantages liés à la propriété du bien, que cette propriété soit ou non finalement transférée. Entrent dans cette catégorie, le crédit-bail, la location-vente…Ces risques comprennent les pertes éventuelles dues à l’utilisation du bien, son obsolescence ou alors des modifications de la conjoncture économique. Les avantages découlent d’une exploitation rentable du bien pendant sa durée d’utilisation économique et du gain dû à la réalisation de sa valeur résiduelle.

 La distinction entre un leasing financier et un leasing opérationnel se base sur la nature de l’opération et non sur la forme du contrat. Normalement, un leasing financier n’est pas résiliable et assure au bailleur le recouvrement des sommes investies plus une rémunération de ces même fonds.

 Si le contrat répond à un seul de ces critères, l’opération est considérée de leasing financier sinon c’est un leasing opérationnel. Les critères de distinction entre ces deux catégories de baux sont :[[37]](#footnote-37)

* La propriété est transférée à la fin de la période de location,
* Le contrat de location comporte une option d’achat à un prix préférentiel,
* La durée du contrat correspond approximativement à la durée d’utilisation du bien,
* La valeur actualisée des paiements minimaux est à peu prés égale ou supérieure à la valeur vénale du bien,
* La nature de l’immobilisation est spécialisée et que seul le preneur est en mesure d’utiliser,
* Si le preneur a la possibilité d’annuler le bail, toutes les pertes qui en résultent pour le bailleur sont supportées par le preneur,
* Les pertes et gains en capital sur la valeur résiduelle de l’actif reviendront en définitif au preneur,
* Le preneur à l’option de prolonger le bail au-delà de son terme à un prix très en dessous du loyer normal.

3.1. Traitement comptable pour le crédit-preneur (locataire)[[38]](#footnote-38) :

 Au bilan du preneur, les contrats de crédit-bail doivent être comptabilisés à l’actif et au passif pour des montants égaux. Ce montant doit être égal au montant inférieur entre la juste valeur du bien loué et à la valeur actualisée des paiements minimums au titre de la location.

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

 Pour les contrats de crédit-bail en général et les contrats de crédit-bail financier en particulier, le locataire doit prévoir les charges d’amortissement. Dans le cas où il y a une certitude que le preneur va devenir propriétaire de l’actif en fin de bail, l’amortissement doit être similaire à celui appliqué aux actifs amortissables que possède le preneur. Si au contraire, il n’y a pas de certitude que le preneur va devenir propriétaire de l’actif en fin de bail, le bien doit être totalement amorti sur la plus courte durée entre la durée du contrat et la durée d’utilité.

3.2. Traitement comptable pour le crédit bailleur[[39]](#footnote-39) :

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

 En matière de crédit-bail, le bailleur transfère au locataire la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété légale; Il comptabilise les redevances à recevoir au titre de la location, en remboursement du principal et en produit financier la rémunération de son investissement et de ses services.

**III. L’aspect fiscal du crédit-bail**

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

 Cependant la fiscalité du crédit-bail varie d’un Etat à un autre, vu qu’elle est liée aux modalités comptables qui peuvent être différentes selon la propriété juridique ou économique.

* Dans les pays qui se basent sur l’approche juridique, le bailleur bénéficie de la déductibilité fiscale des amortissements et le preneur de la déductibilité fiscale de l’intégralité des loyers.
* Dans les pays qui se basent sur l’approche économique, le preneur bénéficie de la déductibilité fiscale de l’amortissement puisque ce dernier est inscrit au bilan.

 Néanmoins, L’évolution récente des fiscalités nationales aboutit à une diminution des avantages liés aux opérations de crédit-bail, par une baisse de la déductibilité des amortissements. Cette évolution va dans le sens des propositions de l’IASC qui préconise pour le leasing financier, un mode de calcul des amortissements identique, pour les biens faisant l’objet d’un contrat de crédit-bail, à celui appliqué aux biens acquis.

 Le régime fiscal général soulève deux principales questions, la durée de l’amortissement des biens loués et la restitution de la TVA payée par la société de crédit-bail sur l’achat initial du bien destiné à être loué.

 Sachant que la fiscalité est un domaine propre à chaque pays, dans notre étude de l’aspect fiscal du crédit-bail nous avons choisi de présenter la fiscalité française en raison de sa similitude avec celle de l’Algérie.

* La TVA est la même dans les deux pays.
* L’impôt sur le revenu en France; représente l’impôt sur le revenu global (IRG) en Algérie.
* L’impôt sur les sociétés en France; représente l’impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) en Algérie.
* La taxe professionnelle en France; représente la taxe sur l’activité professionnelle (TAP) en Algérie.

 La fiscalité algérienne s’est fortement inspirée de la fiscalité française dans ses principes fondamentaux tout en essayant de l’adapter à la réalité algérienne (le concept est le même mais l’assiette diffère). Pour ce qui est du régime fiscal du crédit-bail en Algérie il sera abordé ultérieurement dans le chapitre suivant consacré à l’Algérie.

**Conclusion du chapitre :**

Le développement et l’émergence du crédit-bail reflètent l’intérêt qu’il apporte aux entreprises en répondant à leurs besoins de financement. 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 particulièrement important dans le développement de certains secteurs d’activités dans le sens où il constituait une réponse adaptée à leurs besoins spécifiques.

**CHAPITRE 3**

**Le crédit-bail dans le contexte Algérien**

**Chapitre 3 :** Le crédit-bail dans le contexte Algérien

 Ce chapitre est préservé en premier lieu pour citer les lois et les règlements régissent le marché Algérien du crédit-bail.

 Ensuite et dans le but d’illustrer tout ce que nous avons vu dans les deux premiers chapitre et aussi de mettre en évidence les différentes étapes d’une étude d’un dossier de leasing au sein de NATIXIS Algérie, nous allons présenter dans ce chapitre l’étude d’une demande de financement pas leasing qui parle sur un bien mobilier national.

 Au terme de cette étude, nous ferons une analyse comparative entre le crédit-bail et le crédit à moyen terme, dans le souci de démontrer les avantages et les inconvénients de ces deux types de financement et par conséquent de vérifier que le crédit-bail est réellement une alternative de financement d’investissement.

**Section 1 : Les aspects de crédit-bail en Algérie**

**I. L’aspect juridique de crédit-bail**

Le crédit-bail ou le leasing est un des modes de financement récemment introduit en Algérie.

Il constitue l’un des sources de financement les plus sollicitées par les PME, les professions libérales, les commerçants et artisans pour assurer le financement de l’acquisition des biens nécessaires au fonctionnement de leurs activités.

 Il est intéressant d’examiner comment le crédit-bail s’est implanté en Algérie. Son particularité est de s’être implanté en l’absence de cadre juridique et ce; jusqu’à la promulgation de l’ordonnance n° 96-09.

 Le recours à ce mode de financement est principalement dû à la situation critique qu’affrontaient les entreprises algériennes, marquée par l’insuffisance des fonds nécessaires à la relance des investissements.

 Donc, le crédit-bail n’avait pas de réglementations spécifiques durant les six premières années de son introduction en Algérie; ce qui a retardé notamment sa mise en place.

**1. Le cadre légal régissant le crédit-bail en Algérie**

**1.1. Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au Crédit**

 Au plan juridique, le crédit-bail est introduit en Algérie en 1990 par la Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit dont l'article 112 alinéa 2 dispose : « Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits-bails »

 L'article 116 alinéa 6 de cette loi dispose que seuls les banques et établissements financiers habilités, peuvent effectuer des opérations de location assorties d'options d'achat et que ces mêmes banques et établissements financiers sont autorisés à effectuer les opérations de location simple de biens meubles et immeubles comme des opérations connexes à leur activité principale.

 Il convient de rappeler que l’ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit qui est venue remplacer la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, reprend dans son article 68 les dispositions de l’article 112 précité, et substitue à l’article 116 Alenia 6 abrogé par les articles 70 et 71.

 Juste après l’introduction du crédit-bail par la loi 90-10, « la Banque Extérieure d’Algérie (BEA) » s’est associée au groupe Saoudien « DALLAH Al BARAKA » pour la création en 1990 d’une filiale de crédit-bail international dénommée « Algerian Saudi Leasing, ASL »; après la BEA, la Banque « AL-Baraka d’Algérie » est intervenue pour exercer le crédit-bail comme un moyen de financement conforme aux principes de la Charia‘a.

 Il y a lieu de souligner 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 17-11-1992 portant plan comptable bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers. Ce règlement précise que les immobilisations données en crédit-bail ou en location simple figurent dans le compte de la classe n° 4 intitulée « Valeurs Immobilisées ».

**1.2. L’ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail**

 L’ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 est considérée par la loi un cadre qui a mis en place un dispositif juridique du crédit-bail en Algérie. L’un de ses objectifs essentiels est de situer l’opération de crédit-bail en tant que contrat relevant d’une qualification juridique spécifique, en tant qu’acte de commerce et en tant qu’instrument de crédit.

 Elle comporte dans son premier titre, les dispositions générales relatives au crédit-bail en passant par trois chapitres consacrés successivement à la définition des opérations de crédit-bail, au contrat de crédit-bail et à la qualification juridique des spécificités et du contenu du contrat de crédit-bail.

 Dans son deuxième titre, l’ordonnance 96-09 définit les droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail mobilier et immobilier.

Nous résumons ci-après les principales dispositions contenues dans cette ordonnance :

**1.2.1. Définition des opérations de crédit-bail**

 Aux termes de l’ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996, « le crédit-bail est une opération commerciale et financière réalisée par les banques et les établissements financiers, ou par une société de crédit-bail légalement habilitée et expressément agrée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit publique ou privé ;

* Ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d’achat ou profit du locataire ;
* En portant exclusivement sur des biens meubles et immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

Les opérations de crédit-bail sont des opérations de crédit en ce qu’elles constituent un mode de financement de l’acquisition ou de l’utilisation des biens visés à l’article 1er de la présente ordonnance.

**1.2.2. Typologie des opérations de crédit-bail**

 A travers cette même ordonnance, la législation algérienne a classé en trois grandes familles les opérations de crédit-bail, en se fondant toujours sur les trois critères qui ont été présentés lors du deuxième chapitre de ce présent mémoire. A savoir :

* Le transfert du risque : L’article 2 de cette même ordonnance dispose que selon ce critère, on distingue deux types de crédit-bail : financier et opérationnel. Les opérations de crédit-bail sont dites leasing financier si le contrat de crédit-bail prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien loué, si le contrat de crédit-bail ne peut être résilié et qu’il garantit au bailleur le droit de recouvrer ses fonds investis ainsi qu’une marge de bénéfice. Par ailleurs, les opérations de crédit-bail sont dites leasing opérationnel lorsqu’il ne prévoit pas le transfert et qu’il s’agit d’une simple location.
* L’objet du contrat : La présente ordonnance a aussi mit en évidence les opérations de crédit-bail selon le bien objet du contrat, respectivement aux articles 03, 04 et 09. Ainsi l’opération de crédit-bail peut porter sur :
* Des biens meubles constitués d’équipements ou de matériels ou de l’outillage nécessaires à l’activité de l’opérateur économique.
* Des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l’opérateur économique.
* Des fonds de commerce et établissement artisanaux.
* La nationalité de l’opération : L’article 5 de la dite ordonnance distingue le crédit-bail national ou domestique et le crédit-bail international.
* Le crédit-bail national met en présence un bailleur et un preneur tous deux résidants en Algérie.
* Le crédit-bail est qualifié comme international lorsqu’une partie du contrat n’est pas résidant en Algérie.

**1.2.3. La publicité légale**

 L’article 06 prévoit que « Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité dont les modalités sont fixées par voie réglementaire ».

 Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité qui doit permettre l’identification des parties et celles des biens objet des opérations de crédit-bail. A cet effet, le bailleur est tenu de procéder à la publication des contrats de crédit-bail mobilier auprès des centres du registre de commerce (CNRC), et la publication des contrats de crédit-bail immobilier auprès des conservations foncières.

 Il y a lieu de souligner que les textes réglementaires permettant la mise en œuvre de l’article ci-dessus, ne sont parus que dix ans après la promulgation de l’ordonnance 96-09, le premier étant le décret exécutif n° 90/2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier et le second étant le décret exécutif n° 91/2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.

**1.2.4. Le contrat de crédit-bail**

1.2.4.1. Les éléments constitutifs du contrat de crédit-bail

 L’article 10 de l’ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 stipule qu’un contrat de crédit-bail ne peut être qualifié de tel que si son objet est libellé d’une manière permettant de constater sans ambiguïté qu’il :

* Garantit au preneur le droit d’utilisation et de jouissance du bien loué pendant un délai minimum et à un pris fixé d’avance,
* Assurer au bailleur la perception d’un certain nombre de loyers durant la période de location,
* Permet au preneur dans le cadre d’un crédit-bail financier d’acquérir le bien loué pour une valeur résiduelle tenant compte des loyers reçus à l’expiration de la période irrévocable de location (si le preneur décide de la levée de l’option d’achat).

1.2.4.2. Les clauses d’un contrat de crédit-bail

 Selon la présente ordonnance, le contrat de crédit-bail est un document juridique qui contient des clauses obligatoires et d’autres facultatives.

* Clauses obligatoires du contrat de crédit-bail (mobilier ou immobilier) : Un contrat de crédit-bail doit obligatoirement comprendre les clauses suivantes :
* Durée de location et irrévocabilité du contrat
* Loyers et valeurs résiduelle du bien loué
* Options laissées au crédit-preneur à la fin de la période irrévocable de location : (achat, nouvelle location, restitution).
* Sanction de la rupture du contrat pendant la période irrévocable de location.
* Clauses facultatives du contrat de crédit-bail (mobilier) : Selon le consentement des parties, le contrat de crédit-bail peut contenir conformément aux articles 17 et 19 de la présente ordonnance des clauses portant sur :
* Les garanties ou sûretés réelles ou personnels à fournir au crédit-bailleur.
* L’exonération du bailleur de sa responsabilité civile vis à vis du crédit-preneur ou vis à vis des tiers.
* L’exonération du bailleur des obligations à la charge du propriétaire du bien loué.
* La renonciation du crédit-preneur à la résiliation du bail ou à la diminution du prix du loyer, en cas de destruction du bien loué par cas fortuit ou du fait de tiers, ainsi que renonciation du crédit-preneur à la garantie d'éviction et à la garantie des vices cachés.
* Possibilité pour le crédit-preneur de demander au crédit-bailleur le remplacement du bien loué en cas d'obsolescence de celui-ci pendant la durée du contrat de crédit-bail mobilier.
* Clauses facultatives du contrat de crédit-bail (immobilier) : Les parties au contrat de crédit-bail immobilier peuvent convenir selon les articles 40 et 41 que le crédit-preneur :
* Prenne à sa charge une ou plusieurs obligations du crédit-bailleur.
* Renonce aux garanties pour trouble de fait ou pour vices ou pour non conformité du bien loué ou que de telles garanties soient restreintes et qu'en conséquence, le crédit-preneur renonce à demander la résiliation du contrat de crédit-bail ou la diminution du loyer au titre de ces garanties.
* Prenne à sa charge les frais d'assurance du bien loué et qu'en cas de sinistre, l'indemnité d'assurance soit versée directement au crédit-bailleur, en apurement des loyers échus et à échoir et de la valeur résiduelle du bien, sans que cela décharge le crédit-preneur de son obligation d'honorer tout loyer ainsi que la valeur résiduelle non récupérée par l'indemnité d'assurance.

**1.2.5. Les droits des contractants du contrat de crédit-bail**

1.2.5.1. Les droits de crédit bailleur :

 Afin de garantir le maximum de sécurité pour les sociétés de crédit-bail, le législateur a offert au bailleur des droits et privilèges légaux vis-à-vis du preneur. L’ordonnance 96-09 organise les droits de recours du crédit-bailleur dans les articles 19 à 28.

Ainsi, les règles de protection du droit de propriété du bailleur sur le bien loué sont :

* Le bailleur demeure propriétaire du bien loué pendant toute la durée du contrat de crédit-bail, il bénéficie de tous les droits et supporte toutes les obligations qui en découlent.
* Le droit de mettre fin au droit de jouissance et de disposer du bien loué en cas de non-paiement par le preneur d’un seul terme de loyer, et ce, par simple ordonnance à pied de requête non susceptible d’appel après préavis et/ou mise en demeure de quinze (15) jours francs.
* Le droit de saisir la justice pour demander le paiement par le preneur des loyers restant dus, ainsi qu’une réparation couvrant les pertes subis et les gains manqués à gagner, et ce, en cas de rupture abusive du contrat de crédit-bail par le preneur.

Aussi, les privilèges légaux du bailleur sont :

* En cas d’insolvabilité du preneur constaté par faillite et liquidation, le bien loué échappe à la poursuite des créanciers de celui-ci, chirographaires ou privilégiés.
* Pour le recouvrement de sa créance née du contrat de crédit-bail, le bailleur dispose d’un privilège général sur tous les biens mobiliers et immobiliers, créance et avoirs en compte du preneur prenant rang immédiatement après les privilèges des frais de justice, du trésor public et ceux des salariés.
* La possibilité de percevoir les indemnités d’assurance portant sur le bien loué, en cas de perte partielle ou totale du bien loué.
* Dans le cas du crédit-bail immobilier, le preneur peut prendre en charge les obligations civiles en matière de bail incombant normalement au bailleur (comme l’entretien, la réparation…).

1.2.5.2. Les droits du crédit-preneur :

 Le législateur garantit au preneur de disposer d’un droit de jouissance sur le bien loué comme corollaire de ses obligations contractuelles. Les articles 29 à 31 de l’ordonnance 96-09 présente les doits du preneur :

* Le preneur dispose du droit de jouissance du bien durant la période de location.
* Le preneur a une garanti de la part du bailleur contre les vices ou défauts cachés du bien.

Sauf accord contraire dans le cas d’un crédit-bail immobilier, le preneur bénéficie des droits suivants :

* Le preneur réceptionne le bien loué conformément à ses spécifications techniques, dans l’état et à la date convenue au contrat de crédit-bail.
* Le paiement des taxes, impôts et autres charges de cette nature grevant le bien loué, est fait par le bailleur.
* Le bailleur est dans l’obligation de s’abstenir de tout acte ayant pour effet d’amoindrir ou de supprimer la jouissance du preneur sur le bien loué.
* Le preneur a une garantie de la part du bailleur contre les vices ou défauts cachés du bien.
* Le preneur a le droit à la fin de la durée irrévocable de la location de levé l’option d’achat pour acquérir le bien, et ce, par lettre recommandée adressé au bailleur au moins quinze (15) jour avant l’expiration du contrat de location.

**1.2.6. Fin du contrat de crédit-bail**

 Le contrat de crédit-bail prend fin à l’expiration de la durée irrévocable de la location. Selon l’article 45 de la même ordonnance, si le crédit-preneur lève l'option d'achat par lettre recommandée adressée au crédit-bailleur au moins quinze (15) jours avant l’expiration du contrat de location. Le transfert de propriété se fait par acte authentique qui sera publié conformément aux dispositions légales en vigueur. La vente du bien loué est réputée acquise à la date d’établissement du contrat nonobstant le non accomplissement de formalités de publicité auxquelles les parties restent tenues.

**2. Dispositions réglementaires relatives au crédit-bail :**

 Les opérations de crédit-bail peuvent être réalisées par les banques et les établissements financiers ainsi que par des sociétés de crédit-bail constituées spécialement pour cet objet.

 Nous examinerons ci-après les dispositions règlementaires relatives à la constitution d’une société de crédit-bail en Algérie.

**2.1. Règlement n° 96-06 du 03 juillet 1996 fixant les modalités de construction des sociétés de crédit-bail et les conditions de leurs agréments :**

 Ce règlement prévoit que :

* Selon l’article 03 du présent règlement, une société de crédit-bail ne peut être constituée que sous la forme d’une SPA (société par action), avec un capital social minimum fixé à 3,5 milliards de dinars algériens.
* Ses promoteurs doivent fournir, à l'appui d'une demande de constitution adressée au Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC), un dossier dont le contenu est précisé par la Banque d’Algérie, selon l’article 05.
* La décision d'agrément accordée par le gouverneur de la Banque d’Algérie est publiée au Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire.
* La décision d'agrément comporte : la raison sociale de la société de crédit-bail, son adresse, le nom des principaux dirigeants, le montant du capital et sa répartition entre les actionnaires.

**2.2. Instruction n° 07-96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leurs agréments :**

 Cette instruction détermine les éléments d’appréciation composant le dossier de demande d’agrément d’une société de crédit-bail, elle est reproduite en trois annexes, qui portent successivement sur des renseignements à fournir par les apporteurs de capitaux, des informations descriptives du projet et un modèle de lettre à adresser au gouverneur de la Banque d’Algérie.

 L’article 2 de cette instruction dispose que les promoteurs de la société de crédit-bail appelés à détenir au moins 10% des droits de vote doivent présenter un dossier à l’appui de la demande d’agrément et répondre aux questionnaires, qui ont pour principal objectif d’apporter :

* Des éléments d’appréciation et d’information relatifs notamment à la qualité et à l’honorabilité des promoteurs et de leurs garants éventuels.
* La liste des principaux dirigeants.
* Des capacités financières et techniques.
* Le programme d’activité.

A la lumière de la lecture de ce dispositif juridique qui encadre le crédit-bail; on constate que :

* Les banques universelles et les établissements financiers sont autorisés à accorder le crédit-bail puisque c’est une opération bancaire comme les autres malgré ses spécificités.
* Il peut être crée des établissements financiers spécialisés dans le crédit-bail à condition que ces sociétés obtiennent l’agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC). Ils devront donc répondre aux conditions exigées en matière de capital minimum, de respecter les ratios prudentiels et aux autres conditions exigées pour les établissements de crédit.
* Ce moyen de financement à terme des biens d’équipements ou des immeubles peut présenter de l’intérêt pour les grandes banques algériennes.

**2.3. Les règles prudentielles applicables aux sociétés de crédit-bail**

Les règles prudentielles définit par la banque d’Algérie consistent en :

* **Le ratio d’adéquation du capital ou de solvabilité dit ratio Cooke :** Le montant de leurs fonds propres nets et celui de l’ensemble des risques qu’il encourt du fait de leurs doit être égal au moins 8 %
* **Le ratio de division des risques :**
* Le montant des risques encourus sur un même bénéficiaire ne doit pas excéder 25 % du montant de leurs fonds propres nets
* Le montant total des risques encourus sur les bénéficiaires dont les risques dépassent pour chacun d’entre eux 15 % des fonds propres nets dits banques et établissements financiers ne doit pas excéder 25 % dix fois ces fonds propres nets.
* **Le ratio des engagements extérieurs (hors–bilan) :** Le total ne doit pas dépasser 4 fois leurs fonds propres.
* **Le système de provisionnement des risques encourus et de classement des créances**
* Les créances courantes représentées par les créances dont le recouvrement intégral dans les délais parait assuré. Ces créances doivent faire l’objet d’un provisionnement général à hauteur de 1 % annuellement.
* Les créances classées réparties en trois catégories, à savoir :
* Les créances à problèmes potentiels dont le recouvrement intégral malgré un retard raisonnable parait assuré. « ces créances doivent être provisionnées à hauteur de 30 % »
* Les créances très risquées dont le recouvrement intégral parait très incertain. « ces créances doivent être provisionnées à hauteur de 50 % »
* Les créances compromises qui doivent être passées par perte, les banques et établissements financiers se devant d’épuiser toutes les voies de recours possibles pour leur recouvrement.

**II. L’aspect comptable de crédit-bail**

**1. Loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier**

 Depuis la promulgation de la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier SCF, le traitement comptable de crédit-bail en Algérie est devenu largement inspiré de celui de la norme IAS 17.

 L’un des principes comptables, selon l’article 6 de la présente loi est de, la prééminence de la réalité économique sur l’apparence juridique. En effet, les transactions et autres événements sont comptabilisés et présentés en fonction de leur substance et de leur réalité financière et non pas seulement de leur forme juridique.

**2. Arrêté du 26 juillet 2008 fixant les règles d’évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes**

 Selon l’article 135-1, alinéa 01 de l’arrêté : « un contrat de location est un accord par lequel le bailleur cède au preneur pour une période déterminée le droit d'utilisation d'un actif en échange d'un paiement ou d'une série de paiements».

Le droit d’utilisation d’un actif est considéré comme un contrat de crédit-bail si l’un des trois éléments existe :[[40]](#footnote-40)

* S’il porte sur un ou des actifs spécifiques ;
* S’il transfère le droit d’utiliser un ou des actifs et interdit de ce fait l’utilisation par des tiers ;
* Si les paiements prévus dépendent plus de la durée que de l’utilisation de l’actif.

 Le SCF distingue les contrats de location-financement (crédit-bail), pour lesquels le preneur supporte les avantages et risques inhérents à la propriété du bien, Le transfert de propriété peut intervenir ou non, et les contrats de location simple désignent tout contrat de location autre qu’un contrat de location-financement. La norme IAS17 donne des exemples et des indicateurs de situation qui, individuellement ou conjointement, devraient conduire à classer un contrat de location en tant que contrat de crédit-bail.

* Le contrat 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 l’option peut être levée pour que, dés le commencement du contrat de location, on ait la certitude raisonnable que l’option sera levée ;
* La durée de contrat de location couvre la majeure partie de la durée de vié économique de l’actif même s’il n’y a pas un transfert de propriété ;
* Au commencement du contrat de location, la valeur actualisé 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 taux de location de terrains qui ne prévoient pas le transfert de la propriété au preneur à l’issue de la durée de location ne peuvent pas constituer des contrats de crédit-bail. Les versements initiaux éventuellement effectués au titre de ces contrats représentent des pré-loyers (charges comptabilisées d’avance) qui sont amortis sur la durée de contrat de location conformément aux avantages procurés.

**3. Règlement n°09-04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers.**

 Ce règlement a pour but de fixer le nouveau plan des comptes spécifiques au secteur financier « plan des comptes bancaires », le fonctionnement des comptes, ainsi que les modèles des bilans, de comptes de résultat, de tableau des flux de trésorerie, de tableau de variation des capitaux propres et d’annexe, ainsi que le contenu des différentes rubriques.

Les principales dispositions concernant les établissements assujettis incluses dans ce règlement sont :

* Les banques et les établissements financiers sont tenus d’enregistrer leurs opérations en comptabilité conformément au plan des comptes bancaires selon la nomenclature des comptes annexée dedans.
* Les banques et les établissements financiers doivent suivre les règles de comptabilisation et d’évaluation selon les principes comptables définis par la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier et les textes règlementaires pris pour son application, dans l’enregistrement de ses opérations, (y compris le crédit-bail).
* Les banques devront suivre les règles d’évaluation et de comptabilisation des actifs, des passifs, des charges et des produits sont celles fixée par l’arrêté du 26 juillet 2008, pris dans le cadre du décret exécutif n°08-156 du 26 mai 2008 portant l’application des dispositions de la loi n°07-11.

**III. L’aspect fiscal du crédit-bail**

 En Algérie, pendant les premières années de son introduction par la loi 90-10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, le leasing n’avait pas de réglementations spécifiques. En effet, la législation fiscale en vigueur était celle du droit commun inspirée de la législation française, tout en essayant de l’adapter à la réalité Algérienne.

 De nombreuses mesures fiscales ont été prises - par la suite - par les pouvoirs publics en vue de l’encouragement de l’utilisation de la formule du leasing par les agents économiques et afin de lever les ambiguïtés constatées autour de cette technique.

**1. Décret législatif n°93-18 du 29 décembre 1993 portant loi de finances pour 1994**

Des mesures fiscales ont été prises par les pouvoirs publics, sont portées dans la loi de finance pour l’année 1994 :

* L’assimilation des importations et/ou des exportations d’équipements sous forme de leasing à des opérations de paiement différé, elles obéissent aux conditions de domiciliation et de paiement applicables à ces opérations.
* Les équipements importés dans le cadre d’un leasing international bénéficient du régime douanier de l’admission temporaire pendant la durée du crédit-bail, laquelle ne saurait dépasser cinq (05) ans.

**2. L’ordonnance n° 95-27 du 30 décembre 1995 portant loi de finances 1996**

Cette loi stipule que :

* Dispense de la taxe de publicité foncière, des actes relatifs aux acquisitions immobilières faites par les banques et les établissements financiers dans le cadre d’un leasing immobilier, selon l’article 58 de la loi de finances pour 1996, modifiant et complétant l’article 58 du code de l’enregistrement.
* Dans les opérations de crédit-bail financier ou opérationnel, le crédit bailleur est réputé fiscalement disposer de la propriété juridique du bien loué et à ce titre, il est le titulaire du droit de pratiquer l’amortissement de ce bien, alors que le crédit preneur dispose du droit de déductibilité du bénéfice imposable des loyers qu’il verse au crédit bailleur, selon l’article 112 de la présente ordonnance.
* Selon l’article 113 de cette même ordonnance, Les bénéfices générés par la fluctuation de change dans les opérations du crédit-bail international sont additionnés en fin d’exercice aux recettes soumises à l’impôt sur le bénéfice.
* Les opérateurs économiques de droit algérien, ils peuvent bénéficier de l’admission temporaire sous forme de crédit-bail (ou leasing) sans limitation de durée, selon les articles 135 et 136 de la présente ordonnance.
* Les opérations d’importation et d’exportation dans le cadre du crédit-bail international sont exemptées de toutes les procédures édictées par le règlement relatif au contrôle du commerce extérieur et au contrôle du change (les autorisations préalables ou exceptionnelles) sauf celles ayant trait à la domiciliation bancaire en vigueur, conformément à l’article 138.

 Le code des Douanes, dans son article 181, indique que l'admission temporaire est un système qui prévoit la suspension partielle des droits et taxes pour les matériels admis temporairement et destinés à être employés en l'état pour :

* La production ;
* L’exécution de travaux ;
* Le transport en trafic interne.

 Toutefois cette prestation de service est réservée pour les besoins exclusifs des travaux de réalisation de l’ouvrage objet du contrat.

Cette disposition est introduite dans le code des douanes pour :

* Eviter aux entreprises nationales d'être concurrencées par des entreprises étrangères utilisant des matériels n'ayant pas supporté de droits et taxes.
* Permettre la perception des droits et taxes en fonction des amortissements des matériels réalisés sur le territoire national.

**3. Loi n ° 2000-06 du 23 décembre 2000 portant loi de finance 2000 pour 2001**

 Cette loi prévoit un abattement de 60% sur le montant des sommes payées à titre de loyers, en vertu d'un contrat de crédit-bail international, à des personnes non établies en Algérie. (Article 11 de la loi de finances pour 2001, modifiant et complétant les articles 108 et 156-2 du CIDTA)

**4. Loi n ° 01-12 du 19 juillet 2001 portant loi de finances complémentaire pour 2001**

 Cette loi contient des dispositions qui ont permis de régler certain nombre de problèmes fiscaux relatifs au crédit-bail, Ces dispositions se présentent comme suit :

* Autorise aux banques, aux établissements financiers et aux sociétés de crédit-bail à pratiquer l’amortissement linéaire ou dégressif des actifs immobilisés, sur une période égale à la durée du contrat de crédit-bail. (Article 02 de la loi de finances complémentaire pour 2001, modifiant et complétant l’article 141 du CIDTA)
* Est exclu de la base imposable à la taxe professionnelle (TAP), la partie correspondant au remboursement du principal dans le cadre du contrat de crédit-bail. En d’autres termes, seuls les intérêts perçus par l’organisme bailleur sont imposables à la TAP. (Article 05 de la loi de finances complémentaire pour 2001, modifiant et complétant l’article 220 du CIDTA)
* Elargissement du bénéfice des avantages fiscaux et douaniers, relatifs à la promotion de l’investissement, aux équipements acquis par un crédit bailleur dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec un promoteur bénéficiant des avantages suscités. Il est à noter que ces avantages sont acquis à condition que l’objet de l’investissement rentre dans le cadre de l’investissement bénéficiant des avantages de l’APSI.[[41]](#footnote-41) (article 20).

**5. Loi n° 05-16 du 31 décembre 2005 portant loi de finance pour 2006**

Les modifications apportées par cette loi sont les suivantes :

* Un troisième mode de calcul d’amortissement a été introduit en faveur des immobilisations acquises sous forme de leasing à ceux déjà introduits par l’article 02 de la loi de finances complémentaire pour 2001, selon l’article 08 de la présente loi.

Il s’agit d’un mode d’amortissement linéaire accéléré assorti de coefficients comme suit :

* 1.5 pour les biens (hors mobilier et matériel de bureau et véhicule de tourisme) amortissable pour une période inférieure ou égale à 5 ans,
* 02 pour les biens amortissables pendant une période supérieure à 5 ans et inférieur ou égale à 10 ans,
* 2.5 pour les biens amortissables pendant une période supérieure à 10 ans et inférieure ou égale à 20 ans.

A titre d’exemple un matériel amortissable en 10 ans, dont le taux linéaire serait de 10%, aura un coefficient 2, le taux d’amortissement applicable serait donc de 20% dans le cadre d’un leasing.

* Les biens acquis dans le cadre du dispositif d’exonération qui cessent définitivement d’être utilisés pour des cas de force majeure dûment établie ainsi que les cessions de biens par la société de leasing en cas de levée d’option d’achat à terme ne sont plus tenus au reversement de la TVA, il est à signaler qu’auparavant, les biens ayant fait l’objet de récupération de la TVA doivent être conservés dans le patrimoine de l’entreprise pendant 05 années, l’entreprise est tenue au reversement de la TVA proportionnellement au nombre d’années restant à courir.(article 30 de la loi de finances pour 2006, modifiant et complétant l’article 38 du code des taxes sur chiffre d’affaires).

**6. Loi n° 07-12 du 30 décembre 2007 portant loi de finances pour 2008**

* Dispense des plus-values lors de la cession d’un élément d’actif par le crédit preneur au crédit bailleur dans un contrat de crédit-bail de type lease-back, ainsi que les plus-values, réalisées lors de la rétrocession d’un élément d’actif par le crédit bailleur au profit du crédit-preneur au titre du transfert de propriété à ce dernier, ces plus-values sont pas comprises dans les bénéficies soumis à l’impôt. (article 10 de la loi de finances pour 2008, modifiant et complétant l’article 173 du code des impôts directs et taxes assimilées).
* Les banques, les établissements financiers et les sociétés pratiquant des opérations de crédit-bail sont autorisés à aligner l’amortissement fiscal des biens acquis dans le cadre du crédit-bail sur l’amortissement financier du crédit. (article 11 de la loi de finances pour 2008, modifiant et complétant l’article 174-1 du code des impôts directs et taxes assimilées).
* Sont exemptés des droits d’enregistrement les mutations de biens d’équipement ou d’immeubles professionnels rétrocédés par le crédit bailleur au profit du preneur lors de la levée d’option d’achat par ce dernier au titre de cette rétrocession. (article 14 de la loi de finances pour 2008, modifiant et complétant l’article 258 du code de l’enregistrement).
* Les opérations d’acquisition effectuées par les banques et les établissements financiers dans le cadre des opérations de crédit-bail sont exemptées de la taxe sur la valeur ajoutée TVA. (article 17 de la loi de finances pour 2008, modifiant et complétant l’article 09 du code des taxes sur le chiffre d’affaires).

Excluant de cette exonération de la TVA, les acquisitions effectuées pour les banques et établissements financiers pour leur propre besoin.

S’agissant des modalités de mise en œuvre de l’exonération en cause deux cas doivent être envisagés :

* Le premier, les banques et les établissements financiers louent à des crédits preneurs titulaires de décisions d’octroi d’avantages ANDI[[42]](#footnote-42), leur accordant la franchise de TVA sur les équipements, dans cette hypothèse, les loyers sont exonérés de la TVA et les factures correspondantes sont établies en hors TVA;
* Le second, les banques et les établissements financiers louent à des crédits preneurs titulaires de décisions d’octroi d’avantages, ne comportant pas cependant, la franchise de TVA des équipements, dans cette hypothèse, l’assujettissement à la TVA s’opère sur la totalité des loyers, et les factures correspondantes doivent être établies en toutes taxes comprises (y compris la TVA).

**7. Ordonnance n° 09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009**

 Selon l’article 24 de la loi de finances complémentaire pour 2009, modifiant et complétant l’article 31 de l’ordonnance n° 08-02 du 24 juillet 2008 portant loi de finances complémentaire pour 2008 ; sont exemptés de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) les loyers versés dans le cadre de crédit-bail, à compter de la promulgation de la présente loi au 31 décembre 2008, portant sur :

* Les matériels agricoles produits en Algérie ;
* Les matériels et équipements produits en Algérie, nécessaires à la réalisation des chambres froides et des silos destinés à la conservation des produits agricoles ;
* Les matériels et équipements produits en Algérie, nécessaires à l’irrigation économisant l’eau, utilisés exclusivement dans le domaine agricole ;
* Les équipements produits en Algérie, utilisés dans la réalisation des mini laiteries destinées à la transformation du lait cru ;
* Les matériels et équipements produits en Algérie, nécessaires à la culture des olives, à la production et au stockage d’huile d’olive ;
* Les matériels et équipements produit en Algérie, nécessaires à la rénovation de moyens de production et de l’investissement dans l’industrie de transformation.

 La liste des matériels et équipements est fixé par un arrêté conjoint du ministre chargé des finances, du ministre chargé de l’agriculture et du ministre chargé de l’industrie.

 Cette mesure vise d’une part à permettre le développement de l’agriculture en Algérie, et également à encourage la production nationale de biens d’équipements agricoles en vue de réduire la facture d’importation.

**8. Ordonnance n° 10-01 du 26 août 2010 portant loi de finances complémentaire pour 2010**

 Les dispositions antérieures de la loi de finances pour 2010 relatives aux règles d’amortissement dans le cadre des contrats de crédit-bail continuent à s’appliquer, à titre transitoire, jusqu’au 31 décembre 2012.

 Ainsi, et à titre exceptionnel, le crédit-bailleur, dans le cadre des opérations de crédit-bail, continue à être fiscalement réputé disposer de la propriété juridique du bien loué, et, à ce titre, il est le titulaire de pratiquer l’amortissement de ce bien.

 Le crédit-preneur, qui est le propriétaire économique du bien au sens des nouvelles normes comptables, continue à disposer du droit de déductibilité du bénéfice imposable des loyers qu’il verse au crédit-bailleur pratiquant l’amortissement, jusqu’à l’échéance susvisée. (Article 27 de la loi de finances complémentaire pour 2010).

**9. Loi n° 11-16 du 28 décembre 2011 portant loi de finances pour 2012**

 Selon l’ article 49 de la loi de finances pour 2012, modifiant et complétant l’article 20 de la loi n° 01-12 du 19 juillet 2001 portant loi de finances complémentaire pour 2001 ; les acquisitions d’équipements réalisées par les crédit bailleurs dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec un promoteur bénéficiant des avantages prévus par l’ordonnance n° 01-03 du 20 aout 2001 relative au développement de l’investissement, modifiée et complétée par les dispositions de l’ordonnance n° 06-08 du 15 juillet 2006, bénéficient des avantages suivants :

* Exonération de droits de douanes pour les biens non exclus, importés et entrant directement dans la réalisation de l’investissement ;
* Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l’investissement concerné.

**Section 2 : Analyse comparative entre le financement par crédit-bail et le financement par crédit à moyen terme**

**I. Présentation de l’entreprise NATIXIS banque :**

**1. Historique**

 De façon sommaire, du long parcours de cette grande banque, avant de présenter NATIXIS Algérie.

Ce long parcours est résumé en quatre grandes étapes :

* 1878 - 1998 : création de la première banque populaire à Angers et les autres banques populaires de France.



* 1996 : NATEXIS SA est créée suite à la fusion de la BPCE (Banque Française du commerce extérieur).
* 1998 : le groupe populaire rachète amicalement NATEXIS SA puis en 1999 lui apporte les activités opérationnelles de la caisse centrale des banques populaire (CCBP) ; c'est-à-dire quasiment tout le personnel. (la structure juridique de la CCBP servira par ailleurs à construire la Banque fédérale des banques populaire qui reprendra les prérogatives de la chambre syndicale des Banques Populaire organe centrale du groupe Banque Populaire).
* 1999 : CDC IXIS est fondée suite a une volonté de la caisse des dépôts (et du gouvernement de l’époque) de séparer les activités concurrentielle de l’institutionnel.
* Mars 2006 : naissance de NATIXIS, nouvel acteur de la banque d’investissement, détenue à exacte parité par les Caisses d'épargne (34 %) et les Banques populaires (34 %) et centrée sur les activités de financement et d'investissement.

Le Groupe Caisse d’Epargne et le Groupe Banques Populaires annoncent le rapprochement de leurs Banques d’Investissement (respectivement IXIS et NATEXIS Banques Populaires) et a été mise sur le marché le 17 novembre 2006. 

* 22 février 2009 : annonce de la fusion totale des Banques Populaires et des Caisses d’Epargne donnant ainsi naissance à la création du deuxième groupe bancaire français baptisé BPCE (Banque Populaire - Caisse d’Epargne).

BPCE sera contrôlé à parité par l'ensemble des banques populaires et les Caisses d'épargne, l'Etat étant susceptible de prendre jusqu'à 20% du capital.

* 23 juin 2009 : le Comité des Etablissements de Crédit et des Entreprises d’Investissement (CECEI), antenne de la Banque de France chargée de contrôler l’émergence d’une nouvelle banque, donne son agrément pour cette fusion.

La nouvelle entité (BPCE) devient ainsi le deuxième réseau de banques succursalistes de France juste derrière le Crédit Agricole avec quelque 7700 agences et 34 millions de clients.

**2. Missions et activités**

 NATIXIS est implanté dans 68 pays et fort de 22.000 collaborateurs maitrisant l’ensemble des métiers bancaires au service de ceux (entreprises et institutions) qui construisent le monde de demain.

Actuellement, NATIXIS intervient dans trois domaines complémentaires :

**Schéma N° (3.1) :** Représentent les trois métiers cœurs de NATIXIS Algérie.

Un groupe
Groupe BCPE

Une entreprise

NATIXIS

03 Métiers cœurs

**Epargne**

 **Une ambition mondiale :**

**-** Gestion d’actifs

- Assurance

- Banque privée

**Services financiers spécialisés**

**Au cœur de développement de la banque de détail :**

- Financements spécialisés

- Services financiers

**Banque de financement d’investissement**

**L’expertise au service des clients :**

- Financements structurés

- Marchés de capitaux

**Source :** Document interne de NATIXIS Algérie.

**Part du marché de production de leasing au sein de NATIXIS Algérie**

 Le graphe suivant expose les parts de marché de production au sein de la banque NATIXIS Algérie.

**Graphe N° (3.2) :** part du marché de production de leasing au niveau de NATIXIS Algérie.

**Source :** Association des banques et Etablissement Financiers.

Globalement NATIXIS Algérie n’a cessé d’affirmer sa place dans le marché Algérien tel que les parts du marché au fil des années l’atteste, même si l’on observe une diminution de plus de 2 % de l’année 2011 à 2012 ce qui s’explique par l’émergence de nouveau concurrents.

**3. Organisation**

 La fusion des banques populaires et des caisses d’Epargne en 1998 a provoqué la naissance de la NATIXIS Banque Populaire qui s’installe dans la même année en tant que première banque française en Algérie sous le nom suivant « NATIXIS Banques Populaire El Amana ».

Depuis 1999, elle a mis en œuvre une stratégie de développement de son portefeuille initié auprès de la clientèle Corporate pour fixer un objectif de s’étendre aux professionnels et aux particuliers.

L’annonce du rapprochement des Banques d’Investissement des Groupes Caisses d’Epargne et Banques Populaires, citée précédemment, a donné naissance à NATIXIS Algérie (mars 2006).

Depuis, cette banque a mis en œuvre en Algérie une stratégie de développement qui a privilégié d’abord la clientèle « Corporate » pour essayer de d’étendre, ces dernières années, aux professionnels et aux particuliers.

Pour les entreprises, NATIXIS Algérie est avant tout un interlocuteur qui les accompagne dans la gestion quotidienne de leurs affaires et la concrétisation de leurs projets de développement.

Pour les professionnels et les particuliers ; NATIXIS Algérie a commencé à proposer en 2008 des packages bancaires aux conditions souples et avantageuses.

Actuellement, NATIXIS Algérie intervient dans deux domaines complémentaires : Services et Banque de Financement et d’Investissement.

A ce titre, elle est autorisée par la réglementation algérienne à pratiquer les trois opérations de banque :

* Collecter les ressources du public
* Faire du crédit : crédit à moyen terme et crédit-bail (leasing) pour la convention pro réservée aux professionnels
* Gérer pour le compte de la clientèle des moyens de paiement : carte bancaire, (Classic ou Gold) et d’un service de consultation de leurs comptes sur internet.

NATIXIS Algérie est devenue ainsi une banque universelle peu centrée sur une politique de proximité à la fois géographique et commerciale car elle compte aujourd’hui près de 3000 relations d’affaires (Corporate professionnels et particulier) et (17) agences toutes concentrées au nord du pays.

**4. Présentation de l’organigramme NATIXIS Algérie :**

NATIXIS Algérie compte aujourd’hui 440 employés contre 315 en 2008.

Elle est structurée en onze (11) directions et cinq (05) départements.

**Figure N° (3.3)** : Organigramme générale de NATIXIS Algérie

**DIRECTEUR GENERAL**

**Direction des Opérations avec l’Etranger**

Flux/Credoc/Export et Réconciliation/Garanties Internationale

**Direction Administration des Prêts**

Corporate/Autres Corporate et Professionnels/Retail/Leasing/ Gestion des Garanties

**Directions Régionales**

**Direction des Risques**

Corporate/Retail/Suivi des Risques

**Direction de l’exploitation :**

Corporate/Retail/Leasing/Marketing/Communication/Correspondent Banking

**Direction Comptabilité et Contrôle de Gestion**

**Département Trésorerie**

**Département des Moyens de Paiement**

**Direction Informatique**

**Département Sécurité Informatique**

**Département Maitre d’Ouvrage**

**Conseiller**

**Département organisation et qualité**

**Direction juridique**

**Direction Ressources humaines**

**Direction de la conformité**

**DIRECTEUR GENERAL ADJOINT**

**Direction de la logistique et du Développement**

Source : Document interne de NATIXIS Algérie

**5. Présentation du département Crédit-bail :**

5.1 Organisation :

 Le Département Crédit-Bail est organisé en zones géographiques (Est, Centre et Ouest) où les agences sont implantées. Cette organisation donne un dynamisme et une maîtrise du produit liés par une parfaite rotation des tâches.

Les dossiers traités, sont classés par ordre numérique (Numéro de CBM) de l’année 2006 (date de début d'activité) à ce jour. Ce rangement permet une meilleure maitrise de temps de recherche et renforce le lien de communication entre intervenants et réseau agence.

5.2 Composition :

 La composition de l'équipe Crédit-Bail se présente comme suit :

**Figure** N° (**3.4)** : Organigramme du département Crédit-Bail.

**Chef de Département Crédit-Bail**

**M. DAOUDI WALID**

**Zone ouest :**

Chargé d’Etudes Niveau 1

**Zone Centre et Est :**

Chargé d’Etudes Niveau 1

**Relations Externes (Administrations Publiques et Privées :**

Coordinateur Crédit-Bail

**Source :** Document interne de NATEXIS Algérie.

Cette composition donne au Département une vision plus cohérente à même d'assurer une meilleure prise en charge des préoccupations et des attentes des clients.

**II. La mise en place du leasing au sein de NATIXIS Algérie**

**Etape 01 :** **Elaboration de simulation et étude de dossier** :

Après avoir élaboré la simulation financière (CF. Annexe N°01) au client preneur par l’agence domiciliataire sous présentation d'une facture pro format au nom de « NATIXIS Algérie », le commercial procède à l'étude du dossier (analyse financière des bilans) pour avis ; et transfère ce même dernier à la Direction des Risques (Direction des Crédits) qui le soumet au comité du crédit pour accord.

**Remarque :**

Dans certains cas (selon le montant de crédit), le dossier de crédit doit passer par la Direction Régionale (DR) pour avis et accord

**Etape 02 : Notification de l’accord / refus :**

Après le passage du dossier au comité du crédit, le Département Crédit-Bail de la Direction de l'Administration des Prêt (DCB/DAP) notifie à l'agence l'accord du comité par l'établissement et l'envoi, via messagerie interne, d'une copie du ticket d'autorisation et du bordereau de garantie *(*CF. Annexe N°02).Parallèlement le DCB/DAP saisit la ligne du crédit-bail sur le système d'information interne qui permettra à l'agence de créer le contrat crédit-bail selon les conditions indiquées sur le ticket d'autorisation. Dés réceptions de la notification d'accord du DCB/DAP le commercial doit informer le client par courrier de l'accord banque et des garanties exigées.

**Remarque :**

 Dans le cas d'un refus de financement par le comité de crédit ou la DR, le dossier est rejeté à l’agence qui devrait notifier ce refus au client, par courrier.

Le client peut présenter un recourt en exposant d'autres arguments (financiers, comptables et commerciaux) afin de reprendre le dossier pour une nouvelle étude.

**Etape 03 : Acceptation des conditions de la banque :**

Le client doit formuler son acceptation des conditions de financement par la signature conjointe avec sa banque (NATIXIS Algérie) des documents contractuels de l'opération crédit-bail suivants :

* Les conditions particulières (CF. Annexe N°03) ;
* Les conditions générales (CF. Annexe N°04) ;
* L’autorisation de prélèvement bancaire (CF. Annexe N°05) ;
* Facture unique de location (CF. Annexe N°06) ;
* La confirmation de commande (CF. Annexe N°07) ;
* Bordereau d’enregistrement C.N.R.C (CF. Annexe N°08) ;
* Relevé d’échéance (CF. Annexe N°09) ;
* Tableau d’option d’achat (CF. Annexe N°10) ;
* PV de livraison (CF. Annexe N°11).

**Etape 04 : Confirmation de la commande au fournisseur :**

Sur instruction de la DCB/DAP le commercial doit recueillir l'accord du client pour le lancement de la commande au fournisseur cette dernière est traduite par un document édité précédemment (CF Annexe N°07) est signé par les trois partie à savoir : NATIXIS Algérie, le client preneur et le fournisseur.

Ce document résume les conditions commerciales suivantes :

* La désignation du matériel à savoir : 10 camions citernes ravitailleurs bitume + 10 camions tracteurs + 10 remorques ;
* Le numéro de série de chaque matériel ;
* Le montant total en hors taxe ;
* Le mode de règlement fournisseur ;
* La livraison et la vérification du matériel.

**Etape 05 : Vérification des documents contractuels :**

 Les documents contractuels, cités précédemment, et les garanties exigées, font l'objet de vérification de conformité par la juriste au niveau de la direction.

A l’issu de cette vérification, le DCB/DAP est informé de la conformité des documents et des garanties nécessaires qui lui permettra de débloquer ou mobiliser le montant indiqué sur le contrat du leasing afin d'effectuer le paiement au fournisseur.

**Etape 06 : Règlement fournisseur :**

 A la réception de la notification sur la conformité des documents contractuels et les garanties exigées, envoyés par la juriste, le DCB/DAP vérifie d’abord que le montant du contrat de crédit-bail à débloquer ne dépassent pas le montent de l’autorisation du crédit.

S'il n'y a pas de dépassement sur la ligne globale le département procède à la mobilisation définitive selon la demande du fournisseur (mobilisation totale ou partielle). L'agence est informée par ce déblocage de fonds pour lui permettre d'établir le chèque de banque au nom du fournisseur.

**Etape 07 : Renseignement de Formulaire F21 :**

L’attestation d'Exonération de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (F21) (CF. Annexe N °12) est un document délivré par la banque en même temps qu'au paiement pour concrétiser l'opération crédit-bail auprès du fournisseur.

Ce document est confectionné par la Direction Générale des Impôts (DGI) afin de justifier la vente en hors taxe du fournisseur pour toutes les opérations crédit-bail, selon L'article 17 de la Loi de Finances pour 2008.

Le formulaire F21, dans notre cas, certifie que les 10 camions citernes ravitailleurs bitume + 10 camions tracteurs + 10 remorques, sont fournis pour un montant en Hors TVA de 210 MDA (deux cents dix millions DA) avec un montant de TVA correspondante non perçue de 35.7 MDA (trente-cinq millions sept cents mille DA)

**Etape 8 : Souscription du contrat de la police d’assurance multirisque :**

 Dés connaissances de la disponibilité du matériel le client doit souscrire une assurance multirisque dont le bénéficiaire principal est NATIXIS Algérie pour pouvoir procéder à la livraison du matériel cité ci-dessus.

**Etape 9 : Livraison du matériel au client :**

 Après avoir procéder au paiement, rétablissement et la transmission de la F21, la souscription de l’assurance tous risques et dès connaissance de la disponibilité du matériel ; NATIXIS Algérie invite le client preneur à assister à la livraison des biens pour recueillir sa signature et celle du fournisseur sur le PV de livraison (CF Annexe N°11).

Ce document atteste qu'au nom personnel du client pour avoir choisi le matériel comme qualité de mandataire de NATIXIS Algérie qui en fait l'acquisition et le lui loue. Le client s'engage, via ce document, à avoir réceptionné et pris en charge, sans réserve, au lieu, le matériel déjà cité (Le client preneur reconnaît que le matériel est conforme (bon état de fonctionnement) à la description qui en est faite dans le contrat crédit -bail et la confirmation de commande.

**Etape 10 : Mise en loyer / Comptabilisation du contrat :**

 Après avoir passé toutes ces étapes, entre le client preneur, NATIXIS Algérie et le fournisseur, le dossier doit faire objet d’une comptabilisation en interne et une gestion rigoureuse jusqu’à échéance de la location (jusqu’à 60 mois).

La comptabilisation du dossier ce fait d’abord, par un suivi de l’échéancier de remboursement.

**III. Cas pratique traité par NATIXIS Algérie :**

 Par déontologie bancaire, nous ne pouvons pas citer les noms réels des opérateurs économiques. Par contre nous citerons les noms suivants :

■ NATIXIS Algérie : le Bailleur ;

■ Le client de NATIXIS Algérie : le preneur (locataire) ;

■ Le fournisseur.

Présentation générale de l’affaire :

 Le présent dossier de crédit porte sur le financement du NATIXIS Algérie d’un matériel de transport et de la distribution de produits pétroliers à hauteur de 100% du montant (225 MDA, deux cent vingt-cinq millions DA), le matériel est le suivant :

* 10 Camions Tracteurs ;
* 10 Citernes ravitailleurs de bitume ;
* 10 Plateaux remorques.

**1. Identification du client :**

 Le présent client est une nouvelle affaire d’un groupe familial composé de plusieurs entreprises spécialisées dans le secteur de l’énergie, transport, stockage et la distribution des produits pétroliers, situé au niveau de la zone d’activités d’ORAN. Et sa dans le cadre de l’Agence Nationale de Développement et de l’Investissement (ANDI).

Créé en 2008 avec un capital social initial de 100 MDA, dont l’activité principale réside dans le transport en faveur des sociétés sœurs et de la gestion de logistique.

Une opération d'augmentation du capital a été réalisée pour être porté à 228 M. DA (deux cents vingt-huit millions de Dinars) en 2009 suite au développement du groupe. Le groupe comporte à ce jour huit (08) affaires. Celles-ci devraient transférer la totalité de leur parc roulant à la nouvelle entreprise créée, justement, afin de prendre et gérer le segment transport/logistique de tout le groupe.

En matière d'activité le plan de charge qui lui est dressée et quasiment réalisable en faveur des sociétés du groupe, ce qui constitue un facteur rassurant, connaissons la bonne santé de ces dernières.

**2. Etude de la fiabilité de projet :**

L’impact du projet :

L'objective du client est d'assurer une activité continue avec les différentes sociétés sœurs en leurs allouant ses services pour libérer ces dernières de la charge du parc roulant. Il faut aussi signaler que d'autres services sont alignés pour le transport en amont des huiles (du port vers le site du stockage) et le transport des produits chimiques de l'ouest du pays vers la Tunisie.

Sur le plan social la mise en œuvre du projet contribuera à la résorption, en quelque sorte, du chômage par la création de vingt postes d'emploi permanant. De plus le projet vise la satisfaction des besoins de l'environnement local.

Sur le plan économique le projet contribuera au renforcement sur le plan local, de la logistique des matières citées précédemment.

**3. Analyse du marché :**

La situation de l’offre / demande :

Offre : L'offre actuelle de la logistique des produits pétroliers est presque exclusivement, représentée par l'unité publique NAFTAL, dont les capacités de celle-ci ne peuvent plus satisfaire la demande nationale.

Demande : Le marché visé est d'une dimension régionale, d'abord, puis nationale et internationale. L'entreprise espère ainsi couvrir toute la région de l'Oranais et ceux des wilayas limitrophes.

Sur la base de 48 stations de distribution de carburant assurées par les entreprise sœurs la société détient 8 stations en toute priorité, les autres sont franchisées (30) et (10) en gestion libre.

**4. Impact financier sur la mise en place du leasing :**

La nouvelle politique, adoptée par le groupe, en concentrant l'activité de transport sur cette nouvelle entreprise qui devra être suivi par le transfert de la totalité de la flotte du groupe vers celle-ci au titre d'un apport en nature consolidant ainsi les fonds propres de la société : deux cents vingt-huit millions de dinars 228 MDA.

L'année 2008 était une année de création de la politique de conservation du résultat de l'exercice (du groupe) permet de redresser une situation déséquilibrée en 2009 (selon les bilans du groupe). En termes d'activité de l'entreprise en question, le chiffre d'affaire prévisionnel est adossé à un plan de charge existant, globalement réalisé avec les sociétés sœurs.

A cet effet l'importance des chiffres prévisionnels dégagés, permet à la société d'absorber aisément les loyers afférents au leasing sollicité.

Les résultats net d'exploitation (RNE : résultat d'exercice prévisionnel) et les cash-flows pré visionné (les bénéfices) sont, selon l'étude et l'analyse financière des bilans.

**Tableau N° (3.1)**: Etude prévisionnelle de RNE et du cash-flow. (MDA)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Année** | **2012** | **2013** | **2014** | **2015** |
| **RNE** | **45** | **50** | **75** | **101** |
| **Cash-flow** | **201** | **207** | **231** | **257** |

Source : document interne de la banque

A partir de ce tableau, on a établi le graphe suivant :

**Graphe N° (3.5)** : Etude prévisionnelle du RNE et du cash-flow.

Source : Etablit par l’étudiant

Nous remarquons que les résultats net d’exploitation RNE et cash-flow sont significatifs et évolutifs.

Les conditions de financement par crédit-bail sont les suivantes :

* Durée : 60 mois (5ans) ;
* Amortissement : Mensuel ;
* Un premier loyer majoré : 0% (Sans apport personnel).

Au niveau de NATIXIS Algérie le calcul des loyers se fait à l’aide du logiciel informatique nommé SI DELTA conçu spécialement pour traiter des opérations de crédit-bail. C’est à travers ce logiciel et les paramètres précédent qu’on a obtenu l’échéancier de remboursement de loyer :

**Tableau N° (3.2)**: Echéancier de remboursement du crédit-bail :

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Echéance** | **date** | **Devise** | **Loyers HT** | **Intérêts** | **Capital** | **Capital Restant** | **Loyer TTC** | **TVA** |
| 2 | 30.06.12 | DZD | 5.039.152,36 | 2.222.108,48 | 2.817.043.88 | 224.432.956,12 | 5.895.808,26 | 0 |
| 3 | 30.07.12 | DZD | 5.039.152,36 | 2.193.938,04 | 2.845.214,32 | 221.587.741,80 | 5.895.808,26 | 0 |
| 4 | 30.08.12 | DZD | 5.039.152,36 | 2.165.485,89 | 2.873.666,47 | 218.714.075,33 | 5.895.808,26 | 0 |
| 5 | 30.09.12 | DZD | 5.039.152,36 | 2.136.749,23 | 2.902.403,13 | 215.811.672,20 | 5.895.808,26 | 0 |
| 6 | 30.10.12 | DZD | 5.039.152,36 | 2.107.725,20 | 2.931.427,16 | 212.880.245,04 | 5.895.808,26 | 0 |
| 7 | 30.11.12 | DZD | 5.039.152,36 | 2.078.410,93 | 2.960.741,43 | 209.919.503,61 | 5.895.808,26 | 0 |
| 8 | 30.12.12 | DZD | 5.039.152,36 | 2.048.803,51 | 2.990.348,85 | 206.929.154,76 | 5.895.808,26 | 0 |
| 9 | 30.01.13 | DZD | 5.039.152,36 | 2.018.900,02 | 3.020.252,34 | 203.908.902,42 | 5.895.808,26 | 0 |
| 10 | 30.02.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.988.697,50 | 3.050.454,86 | 200.858.447,56 | 5.895.808,26 | 0 |
| 11 | 30.03.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.958.192,95 | 3.080.959,41 | 197.777.488,15 | 5.895.808,26 | 0 |
| 12 | 30.04.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.927.383,36 | 3.111.769,00 | 194.665.719,15 | 5.895.808,26 | 0 |
| 13 | 30.05.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.896.265,67 | 3.142.886,69 | 191.522.832,46 | 5.895.808,26 | 0 |
| 14 | 30.06.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.864.836,80 | 3.174.315,56 | 188.348.516.90 | 5.895.808,26 | 0 |
| 15 | 30.07.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.833.093.65 | 3.206.058,71 | 185.142.458,19 | 5.895.808,26 | 0 |
| 16 | 30.08.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.801.033,06 | 3.238.119,30 | 181.904.338,89 | 5.895.808,26 | 0 |
| 17 | 30.09.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.768.651,87 | 3.270.500,49 | 178.633.838,40 | 5.895.808,26 | 0 |
| 18 | 30.10.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.735.946,86 | 3.303.205,50 | 175.330.632,90 | 5.895.808,26 | 0 |
| 19 | 30.11.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.702.914,81 | 3.336.237,55 | 171.994.395,35 | 5.895.808,26 | 0 |
| 20 | 30.12.13 | DZD | 5.039.152,36 | 1.669.552,43 | 3.369.599,93 | 168.624.795,42 | 5.895.808,26 | 0 |
| 21 | 30.01.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.635.856,43 | 3.403.295,93 | 165.221.499,49 | 5.895.808,26 | 0 |
| 22 | 30.02.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.601.823,47 | 3.437.328,89 | 161.784.170,60 | 5.895.808,26 | 0 |
| 23 | 30.03.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.567.450,18 | 3.471.702,18 | 158.312.468,42 | 5.895.808,26 | 0 |
| 24 | 30.04.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.532.733,16 | 3.506.419,20 | 154.806.049,22 | 5.895.808,26 | 0 |
| 25 | 30.05.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.497.668,97 | 3.541.483,39 | 151.264.565,83 | 5.895.808,26 | 0 |
| 26 | 30.06.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.462.254,13 | 3.576.898,23 | 147.687.667,60 | 5.895.808,26 | 0 |
| 27 | 30.07.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.426.485,15 | 3.612.667,21 | 144.075.000,39 | 5.895.808,26 | 0 |
| 28 | 30.08.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.390.358,48 | 3.648.793,88 | 140.426.206,51 | 5.895.808,26 | 0 |
| 29 | 30.09.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.353.870,54 | 3.685.281,82 | 136.740.924,69 | 5.895.808,26 | 0 |
| 30 | 30.10.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.317.017,72 | 3.722.134,64 | 133.018.790,05 | 5.895.808,26 | 0 |
| 31 | 30.11.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.279.796,38 | 3.759.355,98 | 129.259.434,07 | 5.895.808,26 | 0 |
| 32 | 30.12.14 | DZD | 5.039.152,36 | 1.242.202,82 | 3.796.949,54 | 125.462.484,53 | 5.895.808,26 | 0 |
| 33 | 30.01.15 | DZD | 5.039.152,36 | 1.204.233,32 | 3.834.919,04 | 121.627.565,49 | 5.895.808,26 | 0 |
| 34 | 30.02.15 | DZD | 5.039.152,36 | 1.165.884,13 | 3.873.268,23 | 117.754.297,26 | 5.895.808,26 | 0 |
| 35 | 30.03.15 | DZD | 5.039.152,36 | 1.127.151,45 | 3.912.000,91 | 113.842.296,35 | 5.895.808,26 | 0 |
| 36 | 30.04.15 | DZD | 5.039.152,36 | 1.088.031,44 | 3.951.120.92 | 109.891.175,43 | 5.895.808,26 | 0 |
| 37 | 30.05.15 | DZD | 5.039.152,36 | 1.048.520,23 | 3.990.632,13 | 105.900.543,30 | 5.895.808,26 | 0 |
| 38 | 30.06.15 | DZD | 5.039.152,36 | 1.008.613,91 | 4.030.538,45 | 101.870.004,85 | 5.895.808,26 | 0 |
| 39 | 30.07.15 | DZD | 5.039.152,36 | 968.308,52 | 4.070.843,84 | 97.799.161,01 | 5.895.808,26 | 0 |
| 40 | 30.08.15 | DZD | 5.039.152,36 | 927.600,09 | 4.111.552,27 | 93.687.608,74 | 5.895.808,26 | 0 |
| 41 | 30.09.15 | DZD | 5.039.152,36 | 886.484,56 | 4.152.667,80 | 89.534.940,94 | 5.895.808,26 | 0 |
| 42 | 30.10.15 | DZD | 5.039.152,36 | 844.957,89 | 4.194.194,47 | 85.340.746,47 | 5.895.808,26 | 0 |
| 43 | 30.11.15 | DZD | 5.039.152,36 | 803.015,94 | 4.236.136,42 | 81.104.610,05 | 5.895.808,26 | 0 |
| 44 | 30.12.15 | DZD | 5.039.152,36 | 760.654,58 | 4.278.497,78 | 76.826.112,27 | 5.895.808,26 | 0 |
| 45 | 30.01.16 | DZD | 5.039.152,36 | 717.869,60 | 4.321.282,76 | 72.504.829,51 | 5.895.808,26 | 0 |
| 49 | 30.02.16 | DZD | 5.039.152,36 | 674.656,77 | 4.364.495,59 | 68.140.333,92 | 5.895.808,26 | 0 |
| 47 | 30.03.16 | DZD | 5.039.152,36 | 631.011,82 | 4.408.140,54 | 63.732.193,38 | 5.895.808,26 | 0 |
| 48 | 30.04.16 | DZD | 5.039.152,36 | 586.930,41 | 4.452.221,95 | 59.279.971,43 | 5.895.808,26 | 0 |
| 49 | 30.05.16 | DZD | 5.039.152,36 | 542.408,19 | 4.496.744,17 | 54.783.227,26 | 5.895.808,26 | 0 |
| 50 | 30.06.16 | DZD | 5.039.152,36 | 497.440,75 | 4.541.711,61 | 50.241.515,65 | 5.895.808,26 | 0 |
| 51 | 30.07.16 | DZD | 5.039.152,36 | 452.023,63 | 4.587.128,73 | 45.654.386,92 | 5.895.808,26 | 0 |
| 52 | 30.08.16 | DZD | 5.039.152,36 | 406.152,35 | 4.633.000,01 | 41.021.386,91 | 5.895.808,26 | 0 |
| 53 | 30.09.16 | DZD | 5.039.152,36 | 359.822,35 | 4.679.330,01 | 36.342.056,90 | 5.895.808,26 | 0 |
| 54 | 30.10.16 | DZD | 5.039.152,36 | 313.029,05 | 4.726.123,31 | 31.615.933,59 | 5.895.808,26 | 0 |
| 55 | 30.11.16 | DZD | 5.039.152,36 | 265.767,81 | 4.773.384,55 | 26.482.549,04 | 5.895.808,26 | 0 |
| 56 | 30.12.16 | DZD | 5.039.152,36 | 218.033,97 | 4.821.118,39 | 22.021.430,65 | 5.895.808,26 | 0 |
| 57 | 30.01.17 | DZD | 5.039.152,36 | 169.822,78 | 4.869.329.58 | 17.152.101,07 | 5.895.808,26 | 0 |
| 58 | 30.02.17 | DZD | 5.039.152,36 | 121.129,49 | 4.918.022,87 | 12.234.078,20 | 5.895.808,26 | 0 |
| 59 | 30.03.17 | DZD | 5.039.152,36 | 71.949,26 | 4.967.203,10 | 7.266.875,10 | 5.895.808,26 | 0 |
| 60 | 30.04.17 | DZD | 5.039.152,36 | 22.277,26 | 5.016.875,10 | 2.250.000,00 | 5.895.808,26 | 0 |

Source : Echéancier des loyers élaboré par NATIXIS Algérie

Pour résumer, nous pouvons constater que le coût du crédit pour le 60 mois est présenté de la façon suivante :

* **Capital** : 225000 000 DA
* **Intérêts** : 74 199 369.60 DA
* **Loyers**: 296 949 369.60 DA

**IIII. Analyse comparative entre le financement par crédit-bail et le financement par crédit à moyen terme.**

 Afin de distinguer la différence entre le crédit-bail et un crédit bancaire classique, et déterminer quel est le choix le plus adéquat pour le financement de ce projet, nous avons supposé le financement du même client par un crédit à moyen terme (CMT)

Nous exposons dans ce qui suit la différence des coûts des deux moyens de financement prenant en compte les conditions de financement de NATIXIS Algérie pour le crédit à moyen terme CMT.

**Les conditions du crédit à moyen terme CMT :**

* Prix d’acquisition : 225 000 000 DA
* Le montant à financer (70% du montant total) : 157 500 000 DA
* La dure du crédit : 60 mois
* Taux d’intérêts : 8%
* Mode de remboursement : Trimestriel
* Commission d’engagement : 1%

Avec l’application de ces conditions nous avons obtenu l’échéancier de remboursement suivant :

**Tableau N° (3.3)** : Echéancier du crédit à moyen terme :

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Année**  | **CDP** | **Intérêt** | **Principal** | **Annuité** | **CFP** | **TVA** |
| **2012** | 157500000 | 3150000 | 30264947.07 | 33414947,07 | 127235052,9 | 0 |
| **2013** | 127235053 | 2544701,06 | 30870246,01 | 33414947,07 | 96364806,92 | 0 |
| **2014** | 96364806,9 | 1927296,14 | 31487650,93 | 33414947,07 | 64877155,98 | 0 |
| **2015** | 64877156 | 1297543,12 | 32117403,95 | 33414947,07 | 32759752,03 | 0 |
| **2016** | 32759752 | 655195,041 | 32759752,03 | 33414947,07 | 0 | 0 |
| **Total** | / | 9574735,36 | 157500000 | 167074735,4 | / |  |

.**Graphe N° (3.6) :** Echéancier du crédit à moyen terme.

Source : Etablit par l’étudiant

Nous observons une régression constante du capital début de période CDP et du capital fin de période CFP jusqu'en 2016 ou le CFP devient nul et le CDP est quasiment an même niveau que le principal. Et que l'annuité reste constante durant toutes les périodes.

A partir de l'échéancier de remboursement du crédit-bail ainsi que celui du crédit à moyen terme, nous allons essayer de faire une comparaison entre les coûts des deux modes de financement comme suit :

**Tableau N° (3.4) :** Comparaison entre le coût du CMT et le coût du crédit-bail

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CMT** | **Montant** | **Crédit-bail** | **Montant** |
| Apport personnel | 67 500 000 | 1er Loyer majoré | 0 |
| Intérêt | 9 574 735,36 | TVA | 0 |
| TVA | 0 | Les 60 loyers | 296 949 369,60 |
| Principal | 157 500 000 | TVA | 0 |
| **Coût Total** | **234 574 735,4** | **Coût Total** | **296 949 369,6** |

**Coût total crédit-bail - Coût total CMT = 623 474 634, 2**

**Source :** Elaboré par l’étudiant

A travers la lecture de ces résultats, le crédit-bail s'avère plus cher que le CMT avec une différence de 62374634,2 DA. 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 est largement compensée par les avantages que le crédit-bail peut offrir au locataire. En effet, et comme nous l'avons déjà vu précédemment, le crédit-bail permet à l'entreprise de :

* Préserver sa capacité d’autofinancement ;
* Conserver sa trésorerie pour des projets ultérieurs ;
* Préserver sa capacité d’endettement ;
* Réduire sa base imposable ;
* Ne pas donner beaucoup de garanties, voir ne pas en donner ;
* Ne pas supporter la charge de financement de la TVA, mais plutôt d’étaler sur la période de location ;
* Assurer une mise à disposition très rapide du matériel.

La comparaison entre deux modes de financement tels que l'emprunt classique à moyen terme 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 très rigoureux, afin de rechercher, dans son cas particulier quelle est la plus favorable et la plus adéquate.

**Conclusion du chapitre :**

A travers ce cas pratique nous avons pu constater réellement les avantages du crédit-bail. Ces avantages compensent largement le coût élevé des loyers.

La comparaison entre le crédit-bail et le crédit bancaire classique est très difficile, chaque outil a ses particularités et on ne peut pas généraliser ces résultats.

Toutefois, afin de pouvoir choisir entre un crédit-bail est un crédit classique et déterminer la formule de financement la plus adéquate, il est indispensable pour toute entreprise de faire une étude personnelle approfondie de son cas particulier et en fonction de ses besoins spécifiques.

 Comme la énoncé l’un des experts dans le domaine des banques ; « le leasing n’a pas été créé pour sauver le monde, il ne s’agit pas d’un miracle exotique propre à faire tomber l’or du ciel ou à sauver l’humanité de la mort ou des imports. Le leasing n’est qu’une nouvelle forme de financement, il coûte davantage que les crédits traditionnels mais dans des situations spéciales, il peut aussi rendre davantage ».

 Donc le leasing n’est pas une solution miracle aux problèmes financier des entreprises mais seulement un facteur de développement et de simulation des jeunes PME.

En raison de sa simplicité et des avantages qu’il offre aux investisseurs, le crédit-bail a connu en Algérie depuis son apparition un important développement et notamment par sa conformité à la chari’a.

Les dispositions réglementaires du crédit-bail ont fait l’objet de plusieurs ajustements au niveau juridique, fiscal et comptable. Ces ajustements ont permis son véritable démarrage, son application dans les différentes banques soit publiques ou privées et aussi la création de nombreuses sociétés de crédit-bail comme : Arabe Leasing Corporation (ALC).

 Au début de ce travail nous avons émis trois hypothèses. En effet le traitement de ce travail nous a permet de constater ce qui suit :

* La première hypothèse qui aborde la possibilité pour une entreprise de possédé plusieurs sources de financement de ses emplois a été confirmée car l’entreprise comme nous l’avions affirmé peut avoir recours au financement interne ou bien externe (crédit bancaire)
* La seconde hypothèse qui suggère que le crédit-bail connait une évolution remarquable en Algérie est avérée comme l’atteste le nombre croissant des sociétés qui ont recours à ce mode de financement.
* La troisième hypothèse selon laquelle le leasing serait considéré comme un moyen de financement plus souple, simple et rapide pour les investisseurs par rapport au crédit classique est vérifié partiellement en ce sens que le leasing est beaucoup plus souple que le crédit à moyen terme tout en étant plus couteux.

**Limites de travail :**

Parmi les limites qu’on a rencontré au long de ce travail :

* On n’a pas pu avoir une idée bien précise sur le développement du marché de leasing en Algérie, ce qui nous a empêché de pouvoir cerner le cadre de ce marché car il est réparti entre les sociétés spécialisées et les banques.
* Manque des ouvrages parlant sur le marché de leasing Algérien

**Suggestions :**

* La réalisation des compagnes d’informations par les banques et les sociétés spécialisées au profit des entreprises pour les sensibilisé de l’importance de ce mode de financement et de ses avantages.
* Amélioré la qualité de service et la rapidité de traitement des dossiers de leasing.
* S’inspiré des expériences d’autres pays, comme le Maroc.
* La création des nouvelles sociétés spécialisées dans le domaine de leasing parce que leurs nombre est minime.

**Recommandations :**

* Le renforcement du marketing et de la publicité portant sur le leasing et surtout on ce qui concerne sa conformité à la chari’a islamique.
* Etudier et amélioré les acteurs pouvant influés le développement du marché de leasing en Algérie.
* Amélioré l’harmonisation entre toutes les dispositions (juridiques, fiscales, comptables) parce qu’il est remarquable que l’Algérie est autant en avance sur le plan des textes que sur le plan de la pratique du crédit-bail.

**Bibliographie**

**Ouvrage :**

1. BOUTELET Blocaille, « Droit du crédit », Edition Masson, 1995,
2. BOUYAKOUB Farouk, « l’entreprise et le financement bancaire », Edition casbah, Alger 2000.
3. BRUNEAU Chantal, « le crédit-bail mobilier » BANQUE Editeur, Paris, 1999.
4. COLASSE B, « Gestion financière de l’entreprise » Edition. puff, Paris, 1982

GARRIDO Eric, « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail», Edition Revue Banque, Paris, 2002,

GARRIDO Eric, « Le crédit-bail : outil de financement structurel et d’ingénierie commercial», Edition Revue Banque, Paris, 2002,

GERVAIS, Jean-François, « Les Clés du Leasing », Edition d’organisation, janvier 2004

1. GIOVANOLI Mario, « le crédit-bail en Europe », Paris, 1980.
2. LAURE Maurice, « L'apport du crédit-bail aux techniques financières», Revue Banque N° 364, Paris, juillet/août 1977

OBERT Robert, « Pratique des normes IAS/IFRS », Edition Dunod, Juin 2003,

ROUYER G. CHOINEL A. « La banque et l’entreprise technique actuelle de financement », Edition Revue banque, Paris 1992

**Articles :**

ABIDI M. « le leasing mobilier : mode de financement des PME/PMI », Revue convergence, n°6, décembre 2000, Revue éditée par la BEA, Alger.

BEY EL Mokhtar « Le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde » Revue finance et développement au Maghreb, n°16 et 17, publication de l’IFID, Tunis, juillet 1995.

HIDEUR Nacer « Le leasing en Algérie », Premières assises nationales du crédit-bail, panel I : Regards croisés sur le crédit-bail, organisé par l’Association Professionnel des Sociétés de Financements, 14 mai 2002.

Kamel Eddine, « le crédit-bail ou leasing » Revue convergence, n°6, décembre 200, revue éditée par la BEA, Alger.

**Travaux Universitaires :**

HAMZOUI Lamine, « Le crédit-bail : approche juridique et financière », Diplôme spécialisé en droit des affaires, ESB, 2001.

BETTACHE, « le crédit-bail », ESB, 2003

MERROU Sarah, « Le leasing : théorie et pratique » ASB, 2008.

**Textes Règlementaires :**

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, Alger.

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 du 03 juillet 1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément, Banque d’Algérie, 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, Banque d’Algérie, Alger

Règlement n° 91-09 du 14 aout 1991 fixant les régles prudentielles de gestion des banques et établissements financiers.

Ordonnance n° 10-01 du 26 août 2010 portant loi de finances complémentaire pour 2010

Ordonnance n° 10-01 du 26 août 2010 portant loi de finances complémentaire pour 2010

Décret législatif n°93-18 du 29 décembre 1993 portant loi de finances pour 1994

Loi n° 02/06 du 23 décembre 2000 portant loi de finance pour 2001

Loi n° 01/12 du19 juillet 2001 portant loi de finance complémentaire pour 2001

Loi n° 05-16 du 31 décembre 2005 portant loi de finance pour 2006

Loi n° 06/24 du 30 décembre 2007 portant loi de finance pour 2008

Loi n° 09/09 du 30 décembre 2009 portant loi de finance pour 2010

Loi de finance complémentaire pour 2010.

Loi n° 11-16 du 28 décembre 2011 portant loi de finances pour 2012

**Site d’internet :**

 [http://www.cours-de-droit.net/cours-de-droit-des-obligations-contractuelles/cours-de-droit-des-obligations-contractuelles,r424776.html](http://www.cours-de-droit.net/cours-de-droit-des-obligations-contractuelles/cours-de-droit-des-obligations-contractuelles%2Cr424776.html)

1. GARRIDO Eric, « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail», Tome 1, Edition Revue Banque, Paris, 2002, p. 23. [↑](#footnote-ref-1)
2. Association Professionnelle des sociétés de Financement (APSF)-La monographie du crédit-bail, Juin 2006, p : 6. [↑](#footnote-ref-2)
3. Le leasing : nouvelle formule d’équipement, Etude élaborée par la commission n°1, Chambre Nationale des

Conseillers Financier (CNCF), Octobre 1966. P 4 [↑](#footnote-ref-3)
4. LAURE Maurice, « L'apport du crédit-bail aux techniques financières», Revue Banque N° 364, Paris, juillet/août 1977, p. 7. [↑](#footnote-ref-4)
5. Le leasing : nouvelle formule d’équipement, Op.cit., p : 6 [↑](#footnote-ref-5)
6. HIDEUR Nacer, « Le leasing en Algérie », Premières assises nationales du crédit-bail, panel I : Regards croisés sur le crédit-bail, organisé par l’Association Professionnel des Sociétés de Financements, 14 mai 2002. [↑](#footnote-ref-6)
7. Rapport d’activité d’AL BARAKA banque, 2011, p.6. [↑](#footnote-ref-7)
8. BOUBAKER *S*idi Mohamed du département juridique de la Banque Islamique Saoudienne de Développement. Séminaire sur le leasing, Jaddah 24-26 février 1990. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail, art 1er. [↑](#footnote-ref-9)
10. GERVAIS, Jean-François, Les Clés du Leasing, Edition d’organisation, janvier 2004, P. 05. [↑](#footnote-ref-10)
11. Chantal BRUNEAU, Le crédit bail mobilier, Edition banque, novembre 1999, p.83. [↑](#footnote-ref-11)
12. Le crédit-bail (1ère partie), Les Echos de l’économie et de la finance, lettre d'information bimensuelle, 14 juin 2006, n°145, P : 49. [↑](#footnote-ref-12)
13. Le crédit-bail (1ère partie), Les Echos de l’économie et de la finance, Op.cit. p : 145 [↑](#footnote-ref-13)
14. Bouyakoub Farouk, l’entreprise et le financement bancaire, Edition casbah. Page 254. [↑](#footnote-ref-14)
15. Bouyakoub Farouk, Op.cit., Page 257. [↑](#footnote-ref-15)
16. Michel DI MARTINO, Guide financier de la petite et moyenne entreprise, Ed. D’organisation, Mars 1993, p. 101. [↑](#footnote-ref-16)
17. Michel DI MARTINO, Page : 99. [↑](#footnote-ref-17)
18. COLASSE B., Gestion financière de l’entreprise, Edition. Puf, Paris 1982, p. 432. [↑](#footnote-ref-18)
19. SIGONNEY A., La P.M.E. et son financement, Ed. D’organisation, Paris 1994, p. 126. [↑](#footnote-ref-19)
20. Bouyakoub Farouk, Op. cit, page : 258. [↑](#footnote-ref-20)
21. Colasse B. Op.cit., p. 432. [↑](#footnote-ref-21)
22. Publication sur le Crédit-bail de Hervé Stolowy, professeur au groupe HEC de Paris (Hautes Etudes Supérieures de Paris), Paris 2007, p.38. [↑](#footnote-ref-22)
23. Synallagmatique : Réciproque [↑](#footnote-ref-23)
24. Rouyer G., Choinel A., La banque et l’entreprise technique actuelle de financement, Edition Revue banque, Paris 1992, p. 159. [↑](#footnote-ref-24)
25. Mario Giovanoli, le crédit-bail en Europe, LITEC, Paris, 1980, Page : 38. [↑](#footnote-ref-25)
26. Mario Giovanoli, Op.cit., page : 35 et 36 [↑](#footnote-ref-26)
27. BONNEAU T., Droit Bancaire, Edition Montchrestien, Paris 2001, p. 359. [↑](#footnote-ref-27)
28. Voir page 30, Les opérations voisines au crédit-bail. [↑](#footnote-ref-28)
29. Voir page 31, Les opérations voisines au crédit-bail. [↑](#footnote-ref-29)
30. Le prix auquel un bien peut être vendu d'après l'état du marché. [↑](#footnote-ref-30)
31. http://www.cours-de-droit.net/cours-de-droit-des-obligations-contractuelles/cours-de-droit-des-obligations-contractuelles,r424776.html [↑](#footnote-ref-31)
32. Boutelet Blocaille, Droit du crédit, Edition Masson, 1995, page 30. [↑](#footnote-ref-32)
33. Garrido Eric, op.cit, page: 88. [↑](#footnote-ref-33)
34. Eric GARRIDO, Op.cit. p : 88. [↑](#footnote-ref-34)
35. Les paiements représentent la somme des loyers à payer majoré soit du montant de l’option d’achat ou le montant de la valeur résiduelle garantie par le locataire. [↑](#footnote-ref-35)
36. Selon le décret n°83-1020 du 29 novembre 1983, le locataire doit indiquer en annexe des comptes annuels les informations complémentaires. [↑](#footnote-ref-36)
37. Séminaire sur la sensibilisation aux normes IFRS, KPMG, du 05 au 07 décembre 2005, Hôtel SOFITEL. [↑](#footnote-ref-37)
38. Robert OBERT, Pratique des normes IAS/IFRS, Edition Dunod, Juin 2003, p. 279. [↑](#footnote-ref-38)
39. Idem, page : 282. [↑](#footnote-ref-39)
40. Jean-Jacques Julian, Les normes comptables internationales IAS-IFRS, Edition sup ‘Foucher, Vanves 2007, p. 56. [↑](#footnote-ref-40)
41. L’APSI : L’Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi des Investissements. [↑](#footnote-ref-41)
42. ANDI : L’Agence Nationale de Developpement de l’Investissements [↑](#footnote-ref-42)