

## **Chapitre 1 :**

# **Le crédit-bail, un mode de financement des investissements**

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

S'il est vrai que les besoins en investissement sont de plus en plus croissants, il n'en demeure pas moins qu'il en existe autant quant aux moyens de leur financement. Ces besoins en financement se sont accrus par souci de rentabilité et d'amélioration de la compétitivité dans un environnement concurrentiel.

Parmi les modes de financement auxquels recourent souvent les investisseurs pour se procurer ou financer des biens d'équipement, des matériels ou des meubles à usage professionnel, il y a lieu de citer, en particulier, le crédit-bail appelé également le leasing ou encore les contrat de location-financement. En effet, en complément aux autres moyens de financement des investissements (augmentation de capital, emprunts bancaire classique, emprunt obligataires...etc.), le crédit-bail apporte une réponse appropriée à un marché spécifique, à savoir celui des petites et moyennes entreprises. Il recèle également des avantages en termes de fiscalité, de garanties juridiques et de délai de réalisation permettant d'entrevoir un large essor de produits et de biens et, par voie de conséquence, la propulsion tant attendue de l'investissement.<sup>1</sup>

Vue l'importance de ce thème, nous lui avons consacré ce première chapitre pour éclairer ses notions de base, afin de permettre une bonne compréhension du concept de crédit-bail.

Ce chapitre est destiné à une étude descriptive du leasing en générale. Tout d'abord, nous allons déceler ses origines pour évaluer son développement dans le monde. Ensuite nous essayerons de donner une définition globale et complète avec une explication du déroulement de l'opération. Ainsi nous aurons à aborder ses typologie, ses dérivés et afin de ne pas le confondre avec d'autres pratiques, nous étudions les opérations qui lui sont voisines. Enfin et pour le distinguer aux autres modes de financement nous abordons ses principales caractéristiques.

---

<sup>1</sup> A. RAOUYA, La lettre de la DGI « le leasing, une alternative pour le financement de l'investissement », Bulletin d'information de la Direction Générale des Impôts - n° 32, Alger, Juin 2008, p.1.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

## Section 1 : Généralité sur le crédit-bail

Dans le but de guider le lecteur pour une prise en main rapide au concept du crédit-bail, cette section sera consacrée en premier lieu à l'étude des origines du crédit-bail et à son évolution à travers le monde, en suite à sa définition tel quel est connus aujourd'hui, enfin aux règles de son fonctionnement.

### 1. Origine et développement du crédit-bail :

#### 1.1. Origine du crédit-bail<sup>1</sup>

Le financement des biens en leasing est une technique ancestrale puisqu'on en a trouvé des exemples dans la civilisation sumérienne, quelque 2000 ans avant JC. Il portait alors sur des matériels nécessaires à l'agriculture. Cette technique de financement était également connue des romains.

C'est une technique qui serait née en Grande Bretagne au XIX<sup>e</sup> siècle avec la réalisation d'une opération de leasing de type particulier : « The sale and lease back », francisé en « cession bail ». En 1877, **la Bell Telephone Co** commence à commercialiser ses combinés sous forme de leasing, et financera à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle aussi bien des machines textiles, des compteurs à gaz ou électriques, des wagons de marchandises, aux Etats-Unis et en Angleterre.

Comme nous l'avons vu, le leasing remonte aux origines des civilisations. Souvent, il approcha la forme actuelle, mais jamais n'en remplit toutes les conditions. Il fallut un long d'un homme, Henry Schönefeld. Cet entrepreneur californien en développa le concept, son idée consistait à acquérir des 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 intervenaient à échéances ponctuelles. Pour développer son idée, il créa en mai 1952 à San Francisco, la société United State Leasing Corporation.

En Grande Bretagne, il apparaît avec un décalage de dix ans environ dans mobilier et l'immobilier. Dans le courant des années 1960, on commence à le rencontrer en Europe continentale et en Asie, où la croissance de cette région lui donne un environnement favorable.

#### 1.2. Le développement du crédit-bail dans le monde

Depuis son apparition aux Etats-Unis, cette technique de financement a connu un essor développement partout dans le monde, cette extension est due des raisons suivantes :

---

<sup>1</sup> GARRIDO Éric, «le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », Tome1, Revue Banque Edition, Paris, 2002, p.23.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

- A cause du coût élevé des moyens de production : un grand nombre d'entreprises notamment les PME/PMI trouve des obstacles pour financer leurs investissements par leurs fonds propres (Auto financement).
- Pour les équipements à haute technologie : les entreprises optaient pour le crédit-bail en raison de leur rapide obsolescence de leurs équipements.

## 1.2.1. Le développement de crédit-bail aux Etats Unis

Aux Etats-Unis, le crédit-bail était initialement une technique destinée à améliorer les ventes, qui s'est transformée en service financier spécialisé permettant d'intégrer les achats de matériel à un programme de financement équilibré. C'est dans les années 50 que naît, dans ce pays, le "leasing" pratiquement sous sa forme actuelle<sup>1</sup>.

Dès son apparition réelle aux Etats-Unis, le leasing connaît un essor développement dans le domaine immobilier, puis en 1952, avec la création de l'United State Leasing Corporation, l'une des plus grandes sociétés de leasing mobilier aux Etats-Unis, il s'étend professionnellement aux biens mobiliers.

Le développement du crédit-bail aux Etats-Unis a été facilité par la souplesse du droit anglo-saxon, au sein duquel, il est loisible d'utiliser de nouveaux modes de financement à la condition de ne pas heurter des interdits explicites. Il fut également facilité, par le fait que certaines branches de l'industrie connaissaient des rythmes de production particulièrement vifs et créaient de gros besoins de financement<sup>2</sup>.

Le développement du leasing aux Etats-Unis connu une accélération supplémentaire lorsque, en 1960, les banques commerciales furent autorisées à pratiquer cette technique de financement.

## 1.2.2. Développement du crédit-bail en Europe

Le leasing s'est propagé dans les pays industrialisés une dizaine d'années après son apparition aux Etats-Unis. En Europe, cette technique est apparue d'abord en Grande-Bretagne en 1960, où il s'est facilement installé grâce à la similitude des cultures juridiques anglaises et américaines. A peine une décennie plus tard, c'est l'ensemble des pays européens qui s'est laissé convaincre par l'utilité du financement locatif<sup>3</sup>.

En Belgique, en Allemagne, en Italie, en Suisse, les sociétés de leasing se sont implantées tour à tour jusqu'à gagner l'Amérique latine, l'Asie et l'Afrique. Partout où il s'est établi, le

---

<sup>1</sup> Association Professionnelle des Sociétés de Financement, « Monographie du crédit-bail au Maroc », Maroc, Novembre 2012, p.7.

<sup>2</sup> Maurice LAURE, « L'apport du crédit-bail aux techniques financières », Revue banque n° 364, juillet - août 1977, Paris, p.798.

<sup>3</sup> Aimé Diaka, « le crédit-bail mobilier dans les procédures collectives », Edition Publibook, Paris, 2014, p. 25.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

leasing a connu un développement spectaculaire, très certainement dû à sa nature locative qui en fait un contrat parfaitement adaptable aux réalités juridique et économiques du pays qui l'accueille.

En France, le crédit-bail est apparu au début des années 1961. Ainsi a été créée, en 1962, « **Locafrance** », la première société de crédit-bail. En l'absence de dispositions particulières, les contrats de leasing furent tout d'abord conclus selon le droit commun des obligations tel qu'il ressort du code civil, en suite, le succès du crédit-bail amena le législateur à encadrer ces opérations de crédit et à instaurer une législation spécifique, il s'agit de la loi no 66-455 du 2 juillet 1966<sup>1</sup>.

En effet, les pays anglo-saxons, notamment, le Royaume-Uni ont reçu le leasing comme un nouveau mode de financement sans édicter des lois nouvelles. De plus, dans ces pays anglo-saxons, l'avantage fiscal consistant à attribuer la propriété des biens aux entreprises locataires a été un puissant facteur d'expansion du leasing.

## - Le marché européen du crédit-bail

« LEASEUROPE » est la fédération européenne des associations nationales de crédit-bail. Elle regroupe 47 associations de 34 pays qui représentent à leur tour plus de 1 150 compagnies européennes de leasing.

Selon les statistiques publiées par cette fédération, le taux de pénétration de la location de matériel n'a cessé d'augmenter depuis 1994, atteignant 33.86% en 2007 avec un total de deux cent quatre-vingt-douze milliard d'euros de nouveaux contrats pour le seul financement de l'équipement contre cent soixante-huit milliard aux États-Unis, faisant le marché européen du leasing le premier au monde<sup>2</sup>.

### 1.2.3. Développement du crédit-bail dans le reste du monde

En Asie, le crédit-bail est apparu premièrement aux Japon en 1963, avec la création de la première société de leasing, il s'agit de « **Leasnig ltd Orient** », qui se connait aujourd'hui sous le nom de « **Dorix leasing** », ensuite cette technique a été pratiquée couramment dans les autres pays tels que, la Corée, le Philippines et l'Indonésie.

L'extension de cette technique s'est constatée aussi en Afrique, notamment au Maghreb arabe avec la naissance en 1965 de la compagnie marocaine de crédit-bail appelée "Maroc Leasing"<sup>3</sup> et en Tunisie en 1985 avec la création de la société "Tunisie Leasing", en effet en

---

<sup>1</sup> Bénédicte François, « le crédit-bail financier en France », Rev. Dr. Unif, Paris, 2011, p.293.

<sup>2</sup> Aimé DIAKA, Op. Cit, p.47.

<sup>3</sup> AHMED BENNOUNA, « le crédit-bail en Maroc, un mode de financement original », Éditions L'Harmattan, Paris, 2014, p.14.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

Egypte la création des sociétés de leasing n'est pas commencer qu'après la sortie de la loi n°95 en 1995 régissant cette activité.

En Algérie, le leasing a connu une timide apparition, c'est qu'en 1996 avec la mise en place de l'ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996 que cette activité est lancée, cependant le vide juridique n'est pas empêché certains établissements d'exercer le crédit-bail. Pour mieux comprendre, on va détailler dans le deuxième chapitre l'expérience du leasing en Algérie.

## 2. Définition du crédit-bail

En anglo-américain " **Leasing** ", en latin " **Crédit-bail** " ou même en arabe " **L'IJARA** ", parfois les contrats de location-financement, toutes ces notations représentent des appellations différentes pour le même concept économique.

En réalité plusieurs définitions ont été données au concept du leasing, mais nous allons nous contenter en ce qui suit sur les définitions qui répondent le plus aux besoins de notre travail.

### 2.1. La définition anglo-américaine

Dans les pays de droit anglo-saxon, le leasing recouvre une multitude d'opérations de location basé sur des distinctions économiques et non juridiques, allant de la location simple à la location avec option d'achat. En effet, dans ces pays, le concept du leasing concerne tout bien, indépendamment de sa destination, le bien peut être mis à la disposition aussi bien des professionnels que des particuliers. L'option d'achat peut être incluse dans l'opération de leasing, mais n'en constitue pas un aspect spécifique, elle est possible et non symétrique<sup>1</sup>.

Donc le leasing peut être défini comme étant une « convention, juridiquement un bail (ou contrat de location), par laquelle un loueur (ou bailleur) consent à une entreprise locataire (ou utilisateur ou preneur) le droit d'utiliser un bien désigné (ou un matériel, un équipement et, au sens large, un actif) pendant une période (durée) déterminée, moyennant le paiement de loyers<sup>2</sup> ».

### 2.2. La définition française

Dans les pays de droit latin, le crédit-bail est défini comme : «une technique de crédit dans laquelle le prêteur (société de crédit-bail) propose à l'emprunteur la location d'un bien d'équipement ou d'un immeuble, assortie d'une promesse unilatérale de vente, contre le paiement d'un loyer<sup>3</sup>».

---

<sup>1</sup> Association Professionnelle des Sociétés de Financement, « Crédit-bail, leasing. Ce qu'il faut savoir ». APSE, Maroc, 2002, p.4.

<sup>2</sup> GERVAIS Jean-François, « Les clés du leasing », Edition D'organisation, Paris, janvier 2004, p.5.

<sup>3</sup> Josette PEYRARD, «Dictionnaire de finance », Edition Vuibert 1999.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

De cette définition en déduit que cette technique de financement s'adresse aux seules professionnelles et l'option d'achat est contractuelle contrairement au pays de droit anglo-saxon ou le leasing est destiné aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers.

## 2.3. La définition de Shari'a islamique

Dans la finance islamique, ce type de produit prend le nom du "**L'IJARA**" ou parfois "**EL IDJAR**".

L'IJARA, est un mode de financement des investissements conforme aux principes de la Shari'a islamique, en effet, celle-ci interdit les intérêts perçus sur la mise à disposition des fonds, contrairement aux deux premières définitions (anglo-américain et françaises) où l'intérêt est une composante principale des loyers, El Shari'a islamique considère les produits perçus dans le cadre de L'IJARA comme étant des loyers perçus sur la mise à disposition d'un bien acquis par les mêmes fonds. La Shari'a définit "**L'IJARA**" comme « le transfert de l'usufruit (manfa) d'un actif à une personne contre une rente<sup>1</sup> ».

## 2.4. La définition du crédit-bail selon la convention d'Ottawa<sup>2</sup> :

En raison de la croissance continue qui a revêtu le leasing dans le monde et de la nécessité de rendre cette technique plus avantageuse et plus accessible aux entreprises, la date du 28 mai 1988 a connu la signature de la convention de l'UNIDROIT (Institut International pour l'unification du Droit Privé) sur le crédit-bail international à Ottawa.

Cette convention a pour objet de sauvegarder l'équilibre entre les intérêts des différentes parties à l'opération (le bailleur, le preneur et le fournisseur) et d'adapter les règles juridiques régissant le contrat de crédit-bail aux relations triangulaires caractéristiques qui naissent des opérations de leasing.

Lors de son premier article de son premier chapitre intitulé : « Champ d'application et dispositions générales », cette convention a décrit le contrat du crédit-bail comme l'opération, dans laquelle une partie (le crédit-bailleur) :

- a) 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 acquiert 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.

---

<sup>1</sup> Aldo Lévy, « finance islamique, opérations financières autorisées et prohibées vers une finance humaniste », Gualino-Lextenso éditions, Paris, Mars 2012, p.109.

<sup>2</sup> <http://www.unidroit.org/fr/instruments/credit-bail/credit-bail-convention-fr>, consulter le 20/10/1017 à 12 :00.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

- b) 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.

Dans sa deuxième partie du premier article, cette convention a cité quelques caractéristiques du contrat de crédit-bail prédéfinie dans le paragraphe précédent, qui sont :

- a) Le crédit-preneur choisit le matériel et le fournisseur sans faire appel de façon déterminante à la compétence du crédit-bailleur.
- b) 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 a connaissance.
- c) Les loyers stipulés au contrat de crédit-bail sont calculés pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité ou d'une partie importante du cout du matériel.

## 2.5. La définition du crédit-bail selon la norme international IAS<sup>1</sup>17

Selon la norme internationale IAS17, 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, donc un contrat de location financement « crédit-bail » est un contrat de location ayant pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété d'un actif. Le transfert de propriété peut intervenir ou non, in fine<sup>2</sup>.

A mon sens, le crédit-bail peut être défini comme étant un contrat par lequel une entreprise dite « crédit-bailleur » acquiert sur la demande d'un client dit « crédit-preneur » des biens mobiliers ou immobiliers, en vue de les mettre en location à ce dernier pour une durée bien déterminer, en contrepartie de redevances ou de loyers. A la fin de la durée de contrat le client « crédit-preneur » a la possibilité de devenir le propriétaire du bien s'il exerce l'option d'achat pour un prix inférieur ou égale à la valeur résiduelle du bien, fixé au début du contrat.

## 3. Le déroulement de l'opération du crédit-bail

Le crédit-bail constitue un moyen de financement des acquisitions d'immobilisations ou de financement des investissements. Il s'assimile à une opération de crédit à moyen ou long terme. Le déroulement de cette opération nécessite l'intervenant des plusieurs acteurs et le passage par un certain nombre de phases.

---

<sup>1</sup> IAS : International accounting standard.

<sup>2</sup> <http://www.focusifrs.com/content/view/full/4941>, consulter le 21/10/2017 à 10:00.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

## 3.1. Les acteurs d'une opération de crédit-bail

De manière générale, l'opération de crédit-bail met en relation trois parties :

- Le crédit-bailleur (organisme propriétaire du bien loué),
- Le crédit-preneur, utilisateur des biens (locataire)
- Le fournisseur (d'immobilisations), vendeur des biens destinés à la location.

### 3.1.1. Le bailleur, le « crédit-bailleur » ou la société de crédit-bail

Appelé également le crédit-bailleur ou la société de crédit-bail, le bailleur est une personne qui donne à louer un bien mobilier ou immobilier acquiert à la demande d'un client « crédit-preneur » auprès d'un fournisseur, en contrepartie des redevances ou des loyers, juridiquement, le crédit-bailleur reste le propriétaire du bien louer jusqu'à ou le client décide de lever l'option d'achat.

Par définition, le crédit-bailleur est un établissement financier : un fournisseur de capitaux, qui ne possède a priori aucune compétence technique en matière d'équipement professionnel. Toutefois, parmi les établissements financiers dont l'activité principale est le crédit-bail mobilier, certains sont spécialisés dans un type de matériel, voire ont des filiales communes avec des fabricants<sup>1</sup>. Les banques généralistes pratiquent souvent le crédit-bail et la LOA (Location avec Option d'Achat) pour les particuliers.

### 3.1.2. Le preneur, le « crédit-preneur » ou le locataire

Le crédit-preneur est l'entrepreneur (ou le particulier) qui utilise le bien qu'il loue au crédit-bailleur et dispose d'une possibilité d'achat au terme du contrat de location, il est le propriétaire économique du bien pendant la période de location<sup>2</sup>.

Dans le cadre d'un contrat de crédit-bail mobilier, la pratique veut que le crédit-preneur choisisse lui-même le fournisseur et le matériel dont il a besoin et dont il connaît les caractéristiques techniques.

En réalité, toutes sortes d'entreprises recourent au produit<sup>3</sup>:

- Des artisans, commerçants ou professions libérales, qu'ils soient en affaires personnelles ou en sociétés civiles ou de capitaux.
- Des petites entreprises de tous les secteurs professionnels.

---

<sup>1</sup> <https://leasing.ooreka.fr/comprendre/credit-bailleur>, consulter le 22/2/2017 à 12 :10.

<sup>2</sup> <https://leasing.ooreka.fr/comprendre/credit-preneur>, consulter le 22/2/2017 à 12 :15.

<sup>3</sup> GERVAIS Jean-François, Op. Cit, p.10.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

- Des entreprises industrielles, des sociétés de services informatiques ou même des exploitants agricoles.
- Des entreprises publiques, mais aussi des collectivités locales et même certaines administrations publiques.

### 3.1.3. Le fournisseur

Appelé également le vendeur ou parfois le fabricant du bien objet du contrat de crédit-bail, est celui qui livre au crédit-preneur un bien commandé par le crédit bailleur conformément aux conditions arrêtées par le crédit-preneur.

Il ne faut pas se mélangé entre l'opération de crédit-bail et celle de cession-bail, dans cette dernier le fournisseur est en même temps le crédit-preneur.

## 3.2. Les phases de réalisation d'une opération de crédit-bail

L'opération de crédit-bail se fait en 3 phases principales entre les différentes parties du contrat, assavoir :

### 3.2.1. La demande préalable du crédit-preneur et conclusion du contrat de crédit-bail<sup>1</sup>

Dans un premier lieu le client, futur preneur désire d'acquérir un bien, mais il trouve des difficultés pour financer cet investissement avec ses fonds propres, ceci lui impose de recourir à d'autres types de financements dont il choisit parmi eux le crédit-bail ou le leasing.

Une fois que le client, futur preneur choisit le bien mobilier (ou immobilier) dont il a besoin auprès de son fournisseur, il établit une demande au crédit-bailleur dont il communique tous les données et renseignements nécessaires sur son choix (la nature du bien dont il est besoin), ainsi que les informations relatives à sa situation financière (une description économique et juridique de son entreprise, les documents comptables et tous les détails concernant sa situation d'endettement).

Après une analyse approfondie de la situation économique et financière du client, le crédit-bailleur ou la société du crédit-bail répond à cette demande de financement, en cas d'acceptation, la durée de validité de celui-ci est en général de 3 à 6 mois pour réaliser l'opération.

Une fois que la durée est terminée et le crédit-bailleur décide de financer la demande de son client, le contrat de crédit-bail sera signé entre ces deux derniers, ensuite le crédit-bailleur envisage l'acquisition du bien selon les conditions arrêtées auparavant par l'entreprise locataire et le fournisseur. Ce contrat signé entre le client et le crédit-bailleur représente le document clé

---

<sup>1</sup> GERVAIS Jean-François, Op. Cit, p.102.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

de l'opération du crédit-bail, puisque il donne au locataire « crédit-preneur » le droit d'utiliser le bien pendant toute la durée de location, moyennant le versement de loyers.

Dans ce document, plusieurs éléments doivent être mentionnés, à savoir :

- Le prix et la durée de location du bien.
- Le montant et date d'échéance des loyers versés par le preneur.
- Promesse de vente à la fin du contrat ainsi que la valeur résiduelle du bien.

En effet après la conclusion du contrat, le fournisseur livre le bien au locataire « crédit-preneur », cette opération est caractérisée par un procès verbal « PV » de réception ou avis de livraison montrant que le preneur a bien reçu l'équipement et qu'il est conforme à sa demande. Ce processus verbal doit être signé par l'entreprise locataire et le fournisseur, car il permet ensuite de déclencher l'obligation du bailleur à payer le fournisseur et l'obligation du preneur à payer les redevances au bailleur.

## 3.2.2. Le paiement des loyers

Payer le loyer, au complet et à la date prévue, c'est la principale obligation de l'entreprise locataire « crédit-preneur », il s'agit de l'un des éléments essentiels du contrat de crédit-bail.

En contrepartie de la propriété économique du bien accordé par la société de crédit-bail au preneur, ce dernier doit verser obligatoirement des redevances périodiques (loyers) calculées de manière à couvrir la valeur initiale du bien au moment de l'acquisition et la marge financière du bailleur.

Durant cette période irrévocable de location, le preneur doit assumer tous risques, responsabilités et charges d'exploitation comme s'il était le propriétaire juridique de l'équipement.

## 3.2.3. Le dénouement de l'opération

A l'issue du contrat de crédit-bail (après règlement de la totalité des loyers), l'entreprise locataire « preneur » peut lever l'option d'achat, en payant au bailleur un montant convenu égal à celui de la valeur résiduelle du bien et devenir propriétaire du bien. Le bailleur établit alors dans ce cas une cession du matériel au profit du locataire, s'il ne souhaite pas lever l'option d'achat, il doit restituer le bien au bailleur.

Lors de la restitution du bien, il peut être facturé des frais de remise en état, frais de transport du bien ainsi que d'éventuelles pénalités.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> <http://www.cbanque.com/credit/location-option-achat.php>, consulter le 1/3/2017 à 10 :30.

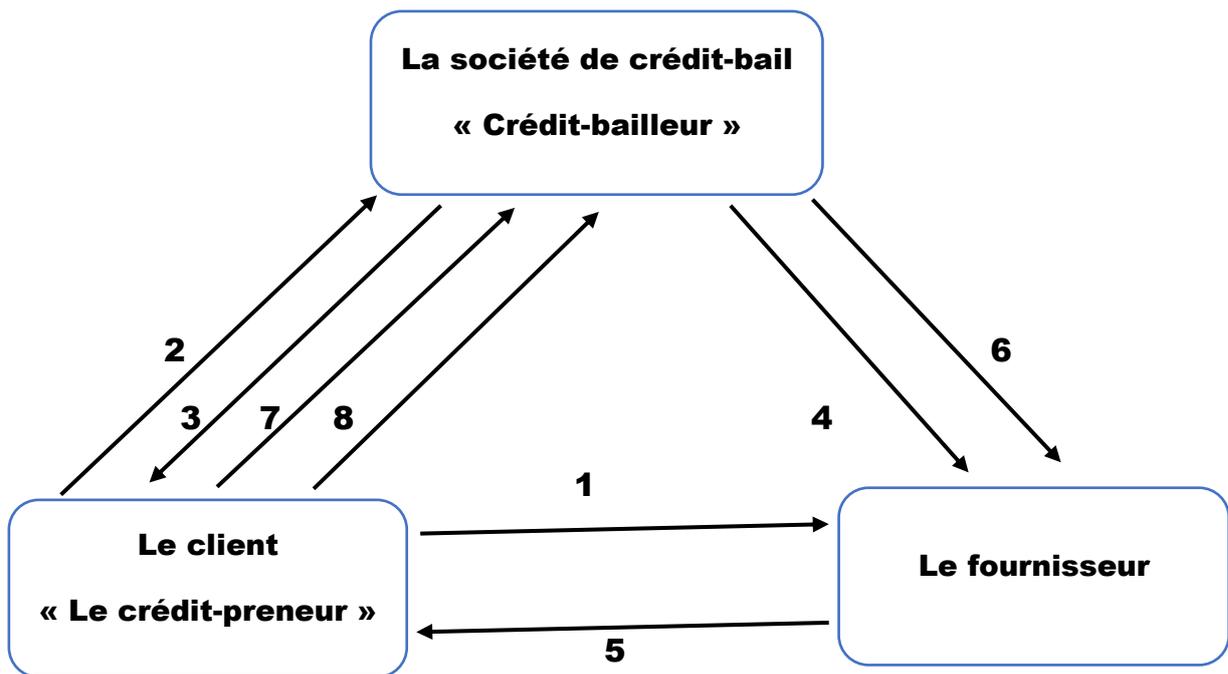
# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

Un autre cas peut se figurer, c'est le cas où l'entreprise locataire décide de renouveler le bail, une telle hypothèse nécessite une renégociation des termes du contrat une réduction du taux du loyer. Dans ce cas un nouvel accord régira les relations des parties.

## - Schéma de réalisation d'un contrat de crédit-bail

En peut résumer l'opération de crédit dans le schéma ci-dessus (figure n°1) :

Figure N° 1 : Schéma de réalisation d'une opération de crédit-bail



Source : Schéma élaboré par nos soins suite à nos différentes lectures.

- 1- Le client choisit le matériel, négocie les prix et les délais avec son fournisseur.
- 2- Le client sollicite la société de crédit-bail pour financer sa future acquisition.
- 3- Signature du contrat de crédit-bail entre le client et le crédit bailleur.
- 4- La société de crédit-bail contacte le fournisseur pour acquérir le bien.
- 5- Le fournisseur livre le bien au client accompagné par un PV signé.
- 6- La société de crédit-bail paie intégralement le fournisseur dès la signature du PV.
- 7- Paiement des loyers (capital et intérêts).
- 8- Si le client décide de ne pas lever l'option d'achat le bien sera restitué au crédit-bailleur.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

## Section 2 : Typologies, dérivés et analogies du crédit-bail

### 1. La typologie du crédit-bail

Le crédit-bail est un mode de financement des investissements qui peut se présenter en plusieurs catégories, classés selon 3 critères principales à savoir :

- Selon la nature du bien objet du contrat
- Selon le transfert de risque
- Selon la nationalité des parties au contrat

#### 1.1. Selon la nature du bien objet du contrat

Selon ce premier critère on distingue trois formes du contrat du crédit-bail, le crédit-bail mobilier, le crédit-bail immobilier et le crédit-bail sur les fonds de commerce.

##### 1.1.1. Le crédit-bail mobilier

Le crédit-bail mobilier est une opération de location de biens d'équipements ou de matériels d'outillage achetés en vue de leur location par une société de crédit-bail, qui en demeure propriétaire pendant la durée irrévocable de location<sup>1</sup>.

A la fin du contrat, le locataire peut acquérir le matériel pour le montant de la valeur résiduelle convenu à l'origine.

Généralement le crédit-bail mobilier finance tous les biens d'équipements à usage professionnel tel que : matériel de transport, équipement industriel, matériel de BTP, matériel agricole, ....etc.

Le crédit-bail mobilier comporte plusieurs contrats :

- Le contrat de vente liant le crédit-bailleur à un fournisseur.
- Le contrat de crédit-bail proprement dit.

##### 1.1.2. Le crédit-bail immobilier

Lorsqu'un établissement financier (société de crédit-bail) loue des biens fonciers à une entreprise pour un usage professionnel, on parle dans ce cas de crédit-bail immobilier.

Tout comme pour le crédit-bail mobilier, le crédit-bail immobilier est une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail qui en demeure propriétaire durant toute la période de location.

---

<sup>1</sup> Bouyacoub Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000, p.254.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

La durée du contrat de crédit-bail immobilier dépend de la durée d'amortissement de l'actif loué, mais elle s'étale généralement sur une période de 10 à 20 ans.

## 1.1.2.1. Les modalités de réalisation du contrat

Dans le cadre du crédit-bail immobilier, L'entreprise locataire peut louer :

- Des immeubles existants
- Des immeubles à construire

### a. L'immeuble existe déjà

De manière générale, l'entreprise locataire choisit le bien immobilier «immeuble » qui correspond à ses besoins et négocie les conditions de l'achat avec le fournisseur. Ensuite le crédit-bailleur achète le bien puis le louer à l'entreprise pendant un temps déterminé en contre partie des loyers ou des redevances périodiques, dans le cas où l'immeuble comporte des travaux de rénovation, ceux-ci peuvent être pris en charge par le crédit-bailleur. En fin de contrat, l'entreprise locataire achète l'immeuble pour un montant symbolique et en devient alors propriétaire.

Ainsi dans un autre cas, vu le coût élevé de l'opération, l'entreprise locataire peut participer au financement de cette opération en construisons une société civile immobilier avec la société de crédit-bail, chacun détient une part du capital (la société du crédit-bail étant gérant statutaire). La société civile paie une partie de loyers au titre de crédit-bail. Enfin de contrat l'entreprise peut acquérir les parts du capital détient par la société du crédit-bail et devient propriétaire du bien immobilier.

### b. L'immeuble à construire

Comporte deux étapes successives, l'achat du terrain et la construction de l'immeuble.

#### ➤ L'achat d'un terrain :

En distingue deux situations, si le propriétaire est un tiers, l'entreprise locataire choisit le terrain et définit librement les caractéristiques de l'immeuble à construire. Dès obtention du permis de construire purgé du recours des tiers, le crédit-bailleur se substitue au crédit-preneur. Il achète le terrain et finance la construction du bâtiment au fur et à mesure de l'avancement des travaux, mais si l'utilisateur (l'entreprise locataire) est le propriétaire du terrain, dans ce cas la société de crédit-bail et l'utilisateur vont constituer une société civile immobilière (SCI) qui

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

va acheter le terrain pour construire l'immeuble, l'utilisateur dans cette situation contribue personnellement à l'investissement<sup>1</sup>.

## ➤ Construction de l'immeuble<sup>2</sup> :

Dans le cadre du contrat de crédit-bail immobilier, un contrat de délégation de maîtrise d'ouvrage est signé pour permettre au crédit-preneur de réaliser, sous sa responsabilité, l'immeuble qu'il a choisi. Cette contrat définit les modalités du règlement ou du remboursement par le crédit-bailleur(ou la société civile immobilier) des travaux aux entreprises.

Le crédit-preneur choisit librement les intervenants dans la construction (entreprises de bâtiment, bureaux d'études, maîtres d'œuvre, bureau de contrôle...). Il suit le déroulement des travaux, réceptionne le bâtiment et effectue toutes démarches pour la bonne réalisation de la construction. La mise en loyer du contrat de crédit-bail est effectuée à l'achèvement de l'immeuble.

### 1.1.2.2. Les modalités de fin de l'opération

Comme pour le crédit-bail mobilier, enfin de contrat, l'entreprise locataire a le choix entre la levée de l'option d'achat ou renouveler le bail ou restituer le bien au crédit bailleur. Le cas du levé de l'option d'achat est souvent pratiquer.

Cependant il existe certaines particularités, assavoir :

- Si une société civile avait déjà envisagée pour l'achat ou la construction de l'immeuble, le preneur deviendra propriétaire de la construction en rachetant les parts de la société de crédit-bail dans le capital.
- Si le locataire avait concédé un bail emphytéotique, il deviendra propriétaire de l'immeuble en fin de contrat par voie d'accession.

### 1.1.3. Le crédit-bail sur les fonds de commerce

Le crédit-bail sur fonds de commerce est une technique qui concerne seulement des opérations d'acquisition de fonds de commerce, et non pas des opérations de financement de fonds de commerce en vue d'obtenir de la trésorerie (lease-back), ce système de crédit-bail fonctionne selon le mémé mécanisme que de crédit-bail classique<sup>3</sup>.

## 1.2. Selon le transfert de risque

Selon ce critère on distingue entre :

---

<sup>1</sup> Association française des sociétés financières, « le crédit-bail immobilier, 10questions/10reponses », Paris, 2001, p.5.

<sup>2</sup> Idem.

<sup>3</sup> DI MARTINO Michel, « Guide financière de la petite et moyenne entreprise », Ed. D'Organisation, Mars 1993, p.101.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

- Le crédit-bail financier
- Le crédit-bail opérationnel

## 1.2.1. Le crédit-bail financier

Le leasing financier (aussi appelé “leasing on balance”, “full pay out leasing” ou “leasing pur”) constitue une opération dont l’objectif est, avant tout, d’assurer le financement d’un bien, mobilier ou immobilier, dont le preneur peut devenir propriétaire au terme du contrat.

Le montant total des paiements équivaut au coût total de l’investissement réalisé par le bailleur en ce compris sa rémunération, Ainsi dans ce type de crédit-bail tous les droits, obligations et risques liés à la propriété du bien financé sont transférés par le bailleur au locataire (preneur).<sup>1</sup>

La durée d’un leasing financier correspond en principe à la durée de vie économique du bien financé.

Selon la norme IAS 17 correspond au contrat de location-financement, le crédit-bail financier est caractérisé par :

- Transfert de propriété du bien au locataire à l’issue de la période de location irrévocable.
- Prix de rachat fixé à un montant suffisamment inférieur à la juste valeur à l’issue de la période de location irrévocable, pour avoir la certitude raisonnable que l’option sera levée.
- Une valeur actualisée des redevances supérieure ou égale à la quasi-totalité de la juste valeur de l’actif loué au moment de la signature du contrat.
- Durée de location irrévocable couvrant la majeure partie de la durée de vie économique du bien.
- Les actifs loués sont d’une nature tellement spécifique que seul le preneur peut les utiliser sans leur apportée de modification majeure.

## 1.2.2. Le crédit-bail opérationnel

Contrairement au crédit-bail financier, dans ce cas, la location est conclue pour une durée inférieure à la période d’exploitation économique de l’actif, ce qui fait que les biens en question peuvent être revendus ou loués à nouveau. Ainsi les droits, obligations et risques ne sont pas transférés en totalité au locataire.

Dans le crédit-bail opérationnel (aussi appelée “leasing off balance”), le locataire ne s’engage pas à régler l’intégralité du prix du bien. Il n’utilise pas le bien pendant toute sa durée

---

<sup>1</sup> BEY El Mokhtar, « Le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde », Revue finances et Développement du Maghreb, n° 16 et 17, Publication de l’IFID, Tunis, Juillet 1995, p.102.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

de vie économique ; il n'a d'ailleurs pas l'intention d'acquérir le bien loué. Aucune option d'achat n'est prévue en fin du contrat<sup>1</sup>.

Pour mieux comprendre la différence entre les deux types du leasing (financier et opérationnel), nous présentons ci-dessous un tableau (Tableau n°1) récapitulatif, qui décrit les critères de distinction entre les deux :

**Tableau N° 1 : La différence entre le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel**

Caractéristique	Crédit-bail financier	Crédit-bail opérationnel
Objet du contrat	Acquisitions des biens mobiliers et immobiliers.	Acquisitions des biens mobiliers et immobiliers.
La durée de location	Une durée d'utilisation économique égale à la durée de vie du bien objet du contrat.	Une durée d'utilisation inférieure à la durée de vie du bien.
Signification économique	Financement d'un d'investissement.	Location, utilisation.
Option d'achat en fin du contrat	Oui	Non
Risque liés à l'investissement	Transféré en totalité au preneur	Assumé par le bailleur (société de crédit-bail)

**Source : Elaboré par nos soins suite à nos différentes lectures.**

## 1.3. Selon la nationalité des parties au contrat

A l'instar des classifications précédentes, le leasing peut être classé selon le critère de nationalité des intervenants.

Selon cette classification nous distinguons entre le crédit-bail national et le crédit-bail international.

### 1.3.1. Le crédit-bail national

Le crédit-bail se définit national lorsque les contractants (le crédit bailleur et le crédit preneur) sont tous les deux résidents dans le même pays.

### 1.3.2. Le crédit-bail international

Les opérations de crédit-bail atteignent parfois une dimension internationale. On parle alors souvent de leasing international ou encore de location financière internationale.

<sup>1</sup> Benoît Kohl, « le leasing financier et son harmonisation par unidroit », Rev. Dr. Unif, Paris, 2011, p.6.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

Le crédit-bail est international lorsqu'une des parties contractantes à la qualité de non-résident.

Dans son article 3 la convention d'Ottawa du 28 mai 1988 considère le leasing est international lorsque le crédit bailleur et le crédit-preneur ont leur établissement dans des pays différentes, et que ces pays, ainsi que l'état ou le fournisseur à son principal établissement, son des états contractants (un état qui ratifie cette convention), ou que le contrat de fourniture du bien et le contrat de crédit-bail sont régis par le droit d'un état contractant<sup>1</sup>.

Le crédit-bail international concerne le plus souvent des biens de très grande valeur : équipements aéronautiques (avions, hélicoptères), matériel de transport, matériel électronique ou informatique.....etc.

Le tableau ci-après présent les différents cas de figures de classification du crédit-bail selon la nationalité :

**Tableau N° 2 : Classification des contrats de crédit-bail selon le critère de nationalité**

	Pays 1	Pays 2	Pays 3	Type du contrat du crédit-bail
<b>Les intervenants</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le fournisseur</li> <li>• Le crédit-bailleur</li> <li>• Le crédit-preneur</li> </ul>	-	-	<b>National</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit-bailleur</li> <li>• Le crédit-preneur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le fournisseur</li> </ul>	-	<b>National</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit-preneur</li> <li>• Le fournisseur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit-bailleur</li> </ul>	-	<b>International</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit preneur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit bailleur</li> <li>• Le fournisseur</li> </ul>	-	<b>International</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit bailleur</li> <li>• Le fournisseur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit preneur</li> </ul>	-	<b>International</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit bailleur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit preneur</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le fournisseur</li> </ul>	<b>International</b>

Source : CHEHRIT KAMEL, « guide technique et pratique bancaire, financiers et boursières », Edition G.A.L, Alger, 2003, p.118.

<sup>1</sup> GARRIDO Éric, Tome1, Op. Cit, p.102.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

## 2. Les Dérivés du leasing

Outre que la classification classique susmentionnée, il existe en pratique d'autres variantes du leasing. Celles auxquelles on a le plus recours sont :

### 2.1. La cession bail ou « Le lease-back »

Dans une opération de crédit-bail, le crédit-bailleur ne peut être en même temps le fournisseur du bien. Pour que l'opération soit qualifiée de crédit-bail, il faut, que le bien d'équipement professionnel ou le matériel d'outillage ait été "acheté en vue de cette location". Le crédit-bailleur doit avoir acheté le bien auprès d'un tiers (fournisseur) et non l'avoir fabriqué. Au contraire, dans la cession bail (lease-back), une entreprise propriétaire d'un bien d'équipement ou d'un immeuble professionnel le vend à une société de crédit-bail. Celle-ci le lui loue immédiatement dans le cadre d'un contrat de crédit-bail à l'issue duquel le locataire pourra, en levant l'option d'achat stipulée à son profit, redevenir propriétaire du bien en fin de contrat<sup>1</sup>.

Donc Par définition, la cession bail est une opération financière par laquelle une firme propriétaire d'un bien d'équipement ou d'immeuble professionnel le cède à une société de crédit-bail, laquelle société le remet immédiatement à la disposition de la firme cédante par un contrat de crédit-bail.

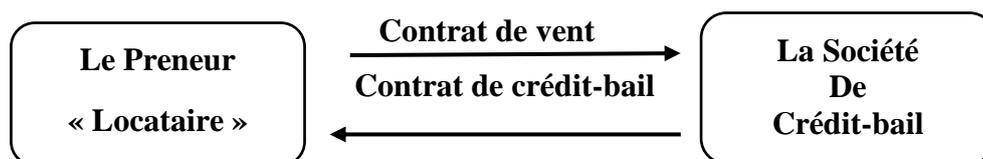
Dans une opération de « lease-back » le crédit-preneur sera successivement vendeur, locataire, puis acheteur du bien. Grâce aux cessions d'immobilisations, il aura pu améliorer sa trésorerie et la structure de l'actif de son bilan.

Juridiquement cette opération s'analyse en deux types de contrat conclus simultanément :

- Un contrat de vente par l'utilisateur au profit de la société de leasing ;
- Un contrat de crédit-bail qui donne l'immeuble ou l'équipement à l'utilisateur avec promesse unilatérale de vente par le bailleur au profit du preneur.

Le schéma ci-dessous explique le déroulement de l'opération de cession bail :

**Figure N° 2 : Réalisation d'une opération de « lease back »**



**Source : Figure élaboré par nos soins suite à nos différentes lectures.**

---

<sup>1</sup> Bénédicte François, Op. Cit, p.310.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

## 2.2. Le crédit-bail adossé

Le crédit-bail adossé appelé également “crédit-bail fournisseur”, est une opération de crédit-bail relative à un équipement, conclue avec un “primo-locataire” qui dispose d’une option d’achat sur le bien loué, suivie d’une opération de location de ce même bien par le primo-locataire en faveur d’un second locataire. De telles opérations sont généralement réalisées par des fabricants de biens mobiliers qui les mettent à disposition de leur clientèle par le biais de contrats de location<sup>1</sup>.

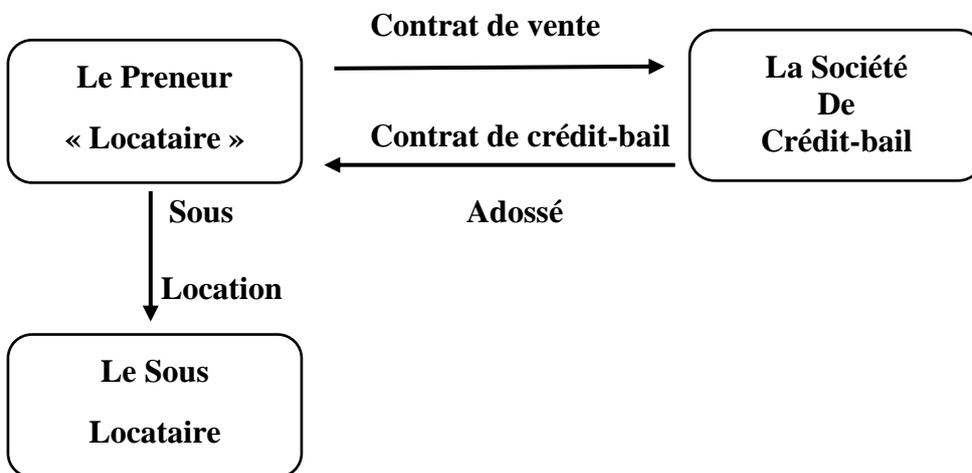
Donc le crédit-bail adossé consiste dans la vente par une société industrielle et commerciale d’un matériel dont elle est propriétaire à une société financière, laquelle se charge de le mettre à la disposition de la société industrielle et commerciale à nouveau.

Cette dernière va par la suite le sous-louer ou le donner en crédit-bail à ses propres clients.

L’opération de crédit-bail adossé requiert l’intervention de trois personnes distinctes, à savoir : (voir la figue n°3)

- le fournisseur ou le fabricant du bien
- la société de crédit-bail
- le sous locataire ou sous-louer

**Figure N° 3 : Réalisation d’une opération de crédit-bail adossé**



Source : Figure élaboré par nos soins suite à nos différentes lectures.

## 2.3. Le crédit-bail partenaire

Le crédit-bail est un outil couramment utilisé par les fabricants et les fournisseurs de matériels pour promouvoir leurs ventes et pour cela ils élaborent ce qu’on appelle un

<sup>1</sup> GARRIDO Éric, Tome1, Op. Cit, p.99.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

"programme de financement de vente"<sup>1</sup>. Ce programme signifie tout programme de financement, élaboré par un fournisseur, seul ou en corporation avec des tiers, en vue de promouvoir la vente de ces produits.

Donc le crédit-bail partenaire ou encore un programme de financement de vente est une stratégie d'alliance ou de partenariat associant une société de crédit-bail et un fournisseur de bien, ce dernier est plus souvent connu sous le nom de captif.

## 3. Les analogies du crédit-bail

Le crédit-bail comme une forme de location se distingue de plusieurs autres formes qui lui sont voisines, parfois ces dernières ont le même principe que le crédit-bail mais avec des terminologies différentes.

Au niveau réglementaire, le crédit-bail se distingue des opérations qui lui sont proches, telle que :

### 3.1. La location simple

Il s'agit d'un simple contrat commercial incorporant, outre la mise à disposition du bien, divers services, comme l'entretien et la maintenance imposée au bailleur, cette obligation légale n'existe pas en matière de crédit-bail, même si elle peut être proposée au locataire et à sa charge avec une police d'assurance dans le cadre d'une proposition contractuelle globale dite « full service »<sup>2</sup>.

### 3.2. Location de longue durée avec option d'achat (LOA)<sup>3</sup>

Le succès du crédit-bail a conduit à développer certaines formules locatives de longue durée inspirées de celle-ci mais qui, faute d'un élément essentiel, échappent à cette qualification, tel sera le cas, par exemple des locations de longue durée avec option d'achat (LOA).

Cette dernière a les mêmes principes que le crédit-bail, à l'exception que le leasing est destiné au financement des équipements à usage professionnel, tandis que la (LOA) est réservée aux particuliers, par exemple location d'un véhicule de tourisme avec option d'achat.

### 3.3. La location-vente

Tout comme le crédit-bail, la location-vente est un contrat de location assorti d'une promesse synallagmatique de vente pour le bailleur et d'achat pour le locataire.

---

<sup>1</sup> GARRIDO Éric, « Le crédit-bail, outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale », Tome 2, Revue banque Edition, Paris, novembre 2002, p.86.

<sup>2</sup> GARRIDO Éric, Op. Cit, Tome 1, p.94.

<sup>3</sup> Bénédicte François, Op. Cit, p.309.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

Le caractère de distinction entre les deux, consiste dans le transfert de propriété qu'opère le contrat à son dénouement, contrairement au crédit-bail, dans la location-vente, le locataire n'a pas l'option d'acheter ou non en fin de bail. Il est engagé à acquérir le bien dès la conclusion du contrat de location-vente. Par contre la propriété n'est transférée qu'en fin bail. La location-vente se distingue aussi du leasing par le fait que, si le bailleur n'est pas intégralement payé, peut revendiquer son bien dont il est toujours le propriétaire.

## 3.4. La location financière

Selon l'ASF (Association Française des Sociétés Financières) la location financière est définie comme une opération de location de longue durée à caractère irrécouvrable sans option d'achat dans laquelle le locataire choisit le fournisseur ainsi que le bien et, négocie lui-même le prix<sup>1</sup>.

Donc qu'il soit sous forme de crédit-bail ou de location financière, le financement locatif est une opération tripartite entre une entreprise ou un professionnel, qui sera le futur locataire, un fournisseur et un bailleur.

Au-delà des différences sur les durées de contrat et les possibilités de modification des loyers, la différence majeure entre la location financière et le crédit-bail réside dans le fait que le contrat de crédit-bail prévoit la possibilité pour le locataire d'acheter le bien à la fin du contrat, pour un prix prédéterminé, tandis que la location financière ne propose pas cette possibilité, le bien sera restitué au crédit-bailleur une fois que la durée de contrat est terminée.

## 3.5. La vente avec clauses de réserve de propriété

Il s'agit d'un contrat de vente par lequel le transfert de propriété du bien est effectué à l'acheteur dès la signature du contrat sous réserve que ce dernier s'acquitte effectivement du prix du bien. C'est une opération de vente, et non d'une location, d'un bien avec paiement du prix différé<sup>2</sup>.

## 3.6. La vente à tempérament

Dans cette opération, la propriété du bien objet de contrat est transférée à l'acheteur dès la signature du contrat de vente, et le paiement du prix se fait selon un échéancier (loyers), en plusieurs versements, à la différence du contrat de crédit-bail où le transfert de propriété se fait à l'acquéreur lors de paiement de la dernière échéance.

Pour mieux assimiler les différences existantes entre ces opérations (crédit-bail et ses différentes analogies), nous les résumons dans le tableau (n°3) récapitulatif suivant :

---

<sup>1</sup> GARRIDO Éric, Op. Cit, Tome 1, p.96.

<sup>2</sup> Idem.

## Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

Tableau N° 3 : Comparaison entre contrat de crédit-bail et ses analogies

Type de contrat	Objet du contrat	Nature de l'opération	La durée du contrat	Transfère de la propriété
<b>Crédit-bail</b>	Financement d'acquisition des biens à usage professionnel	Contrat de location avec option d'achat ultérieure	Selon le bien financé	Le Contrat du crédit-bail prévoit une option d'achat à un prix déterminé à l'avance au profit du locataire.
<b>Location financière</b>	Usage des biens loué pour des professionnels	Contrat de location sans option d'achat	Une durée longue à caractère irrévocable	Il n'existe pas une option d'achat dans le contrat.
<b>La location simple</b>	Usage des biens loués à usage professionnelle	Contrat de location simple	Une durée courte et renouvelable	Il n'existe pas une option d'achat dans le contrat
<b>Location de longue durée avec option d'achat (LOA)</b>	Financement d'acquisition des biens à usage professionnel	Contrat de location avec option d'achat ultérieure	Selon le bien financé	En fin de contrat, le preneur à le droit de levé l'option d'achat

## Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

<b>La Location-vente</b>	Usage et acquisition obligatoire du bien objet du contrat	contrat de location assorti d'une promesse synallagmatique de vente pour le bailleur et d'achat pour le locataire	Durée fixée et irrévocable	La propriété est transférée au preneur en fin de bail
<b>la vente avec clauses de réserve de propriété</b>	L'achat des biens d'équipements à usage professionnelles	C'est une opération de ventes (contrat commercial) d'un bien avec paiement du prix différé	Echéance fixée pour le paiement	La propriété est transférée à l'acheteur dès la signature du contrat commercial
<b>la vente à tempérament</b>	L'achat des biens d'équipements à usage professionnelles	Opération de ventes (contrat commercial) avec un paiement facilité (se fait selon un échancier)	Fixée selon un échancier de remboursement	la propriété du bien objet de contrat est transférée à l'acheteur dès la signature du contrat de vente

Source : Tableau élaboré par nos soins suite à nos différentes lectures.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

## Section 3 : les caractéristiques du contrat de crédit-bail

Le crédit-bail peut être utilisé comme un produit visant à stimuler l'activité économique en facilitant le financement de l'achat des biens, nécessaire pour la croissance. Cette technique de financement développe les opérations d'investissement utiles pour les entreprises industrielles, tout en laissant intouchables leurs moyens propres.

Dans ce cas, le recours au crédit-bail constitue un moyen pour les sociétés en difficulté de répondre à leurs besoins de croissance, par contre dans certain autre cas ce produit financier est perçu comme étant seulement le dernier recours lorsque tous les autres solutions sont épuisées (les autres modes de financement).

Dans cette section nous allons présenter en premier lieu les avantages et les inconvénients que présente le crédit-bail, ensuite nous citons les risques induits par l'utilisation de ce mode de financement.

### 1. Les avantages du crédit-bail

Parmi les principales caractéristiques permettent de distinguer le crédit-bail des autres modes de financements, il convient de citer les avantages qu'il présente.

#### 1.1. Pour le crédit-preneur

Pour les entreprises, les incitations à recourir au leasing sont multiples, ainsi en tenant qu'instrument de gestion, cette technique peut rendre des services appréciables.

En dehors de sa simplicité d'utilisation et de mise en œuvre, le crédit-bail présente différentes avantages pour les entreprises bénéficiaires de ce type de financement, notamment :

- Il assure un financement intégral des investissements par des fonds extérieurs, et ceci constitue un avantage appréciable sur les modalités de financement traditionnelles.  
Donc l'entreprise se trouve disposer de l'apport de fonds propres, et sous cet aspect, le recours au leasing est très bénéfique pour des entreprises de création récente ou en expansion rapide.
- Le crédit-bail donne à l'entreprise la possibilité d'engager son capital d'une manière ciblée, en réservant ses de fonds à des emplois mieux adaptés, telle que le financement des besoins d'exploitation ou de les affecter au recherche et développement.
- Une autre qualité fort appréciée des utilisateurs est la rapidité de son intervention, si le preneur à une bonne réputation et qu'il présente au bailleur (société de crédit-bail) un dossier de demande correctement remplie, il obtient un accord de financement dans des délais rapide, ce qui lui permet ensuite, de prendre ses disposition pour accélérer la livraison du matériel par le fournisseur, contrairement au crédit bancaire classique dont

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

la formulation est plus complexes et qui prend beaucoup de temps. Ce qui fait que le crédit-bail présente un avantage appréciable sur les crédits classiques.

- Le crédit-bail permet aussi aux entreprises de faire face au problème d'obsolescence des équipements, notamment ceux qui sont de haute technologie (matériel informatique), à travers le renouvellement accélérer des moyens de production.
- En matière de garantie, cette technique est moins contraignante, car à la demande d'un crédit-bail le preneur n'est pas besoin de présenter au bailleur des garantie requises dans le cadre d'un crédit classique (exemple : l'hypothèque).
- Le crédit-bail est un financement sur mesure, parce que le remboursement du capital investi par le bailleur se fait à travers des loyers périodiques, ce qui permet à l'utilisateur de les payer en utilisant les revenus tirés de l'exploitation du matériel crédit-bailé.
- Le crédit-bail présent aussi un avantage fiscal pour les entreprises opté pour ce type de financement, qui manifeste à deux niveaux :
  - **La déductibilité des loyers** : les loyers paye au crédit-bailleur sont considéré comme des charges d'exploitation et par conséquent, ils sont déductible intégralement par le preneur du résultat imposable.
  - **Un allègement progressif du poids de TVA** : la charge du TVA est étalée sur toute la durée de location, elle est payée par le locataire au moment de facturation des loyers par le bailleur.

## 1.2. Pour le crédit-bailleur

Il est bien évident que le crédit-bail n'aurait pas pu connaitre un développement aussi rapide et soutenu si les sociétés de crédit-bail n'avaient pas trouvé leur intérêt, pour cela cette technique présente aussi de nombreux avantages pour le crédit-bailleur, assavoir :

- Un rendement supérieur par rapport aux autres types de crédits traditionnels, cette différence se justifier notamment par les risques accrus assumés par le crédit-bailleur en contre partie du financement intégrale de l'investissement.
- Un deuxième avantage pour le crédit-bailleur réside dans la sécurité des fonds placés dans les opérations crédit-bail par la conservation de la propriété du bien financé. En cas de défaillance du preneur, le crédit-bailleur se trouve dispensé d'effectuer toute procédure de gage.
- Comme pour le crédit-preneur, le crédit-bailleur bénéficie lui aussi des avantages fiscaux, puisque il est le propriétaire juridique du bien financé, le crédit-bailleur à le droit de pratiquer l'amortissement du bien en question, ce qui lui permettre de réduire leur bénéfice imposable.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

## 1.3. L'intérêt du fournisseur

Le fournisseur, comme s'était pour les deux premiers, trouve souvent son compte dans les opérations du crédit-bail :

- Pour le fournisseur du bien destiné à faire l'objet d'une opération de leasing, l'opération lui permet l'écoulement de ses ventes, ainsi il sera débarrassé du problème de surstockage.
- Dans le domaine du financement des biens mobiliers, le crédit-bail a été préconisé comme un outil de promotion des ventes, capable de créer de nouveaux débouchés.

## 2. les inconvénients du crédit-bail

En contrepartie des avantages que procure cette technique de financement, elle est freinée par certaines difficultés de mise en place.

### 2.1. Pour le crédit-preneur

Bien qu'il soit intéressant pour de nombreuses entreprises, le crédit-bail porte également quelques inconvénients qu'il convient de souligner :

- D'un point de vue financier, le montant investi dans un crédit-bail est nettement supérieur à celui engendré par un prêt bancaire puisque le crédit-bailleur ou le bailleur retient leur rémunération sur la marge du loyer de la location.
- D'un point de vue technique, le crédit-preneur ou le locataire assume durant toute la période de location, la plupart du temps, les différentes charges (entretien, maintenance, assurance) liées au bien financé.
- Dans certains cas, le crédit-bailleur peut refuser d'acquiescer à un bien/matériel s'il juge qu'il est obsolète ou s'il estime qu'il sera difficile de le revendre au terme du contrat de location.
- Dans les contrats de crédit-bail, l'entreprise est toujours à la merci du crédit bailleur. N'étant pas réellement propriétaire de l'équipement, l'entreprise est obligée de suivre les directives et tenir compte des exigences de la société de leasing.
- Le locataire n'a pas la possibilité d'être propriétaire qu'à la fin du contrat, ce qui fait qu'il ne peut donc tirer avantage d'une opportunité du marché (forte hausse du prix du bien) pour vendre avec plus-value.

### 2.2. Pour le crédit-bailleur

Comme pour le crédit-preneur, l'opération du crédit-bail présente aussi des inconvénients pour les sociétés du leasing, ces inconvénients sont présentés sous forme des risques.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

## 3. les risques du crédit-bail

En crédit-bail, le bailleur supporte deux types de risques : le risque lié à l'équipement objet du contrat, et le risque de crédit qui est lié à l'utilisateur.

### 3.1. Risque de valeur résiduelle<sup>1</sup> :

La première et la principale garantie du crédit-bailleur réside dans la propriété effective du bien qui fait objet du contrat. Le risque lié à l'équipement est appelé aussi le risque de la valeur résiduelle.

Il apparaît au cas où le locataire restituer le bien en fin de contrat au crédit-bailleur, sans chercher à l'acquérir, dans ce cas il faut que la valeur résiduelle financière qui a été retenue pour le calcul du montant des loyers ne soit pas inférieure à la valeur de marché du bien, sous peine de dégager une perte plus ou moins importante pour le crédit-bailleur en fin de location.

En pratique, ce risque repose sur :

- La nature de l'équipement, que ce soit standard ou spécifique. Dans le cas particulier des biens qui ont été fabriqués sur mesure pour l'utilisateur, les possibilités de recommercialisation peuvent se trouver très réduites, dans un pareil cas, le contrat sera monté avec une valeur résiduelle pratiquement nulle, si au contraire, le contrat porte sur un bien standard, non modifié, il sera beaucoup plus facile de trouver un nouveau preneur en cas de défaillance du locataire.
- Les caractéristiques du fournisseur, appréciées à partir de la performance technique et de la fiabilité du matériel livré, de l'efficacité du service après-vente, de la santé financière du constructeur et de son existence sur le territoire national de l'utilisateur.
- L'existence d'un marché de l'occasion efficient et bien structuré, sachant que si les sociétés de crédit-bail, établissements financiers, n'ont pas vocation à recommercialiser les biens récupérés sur les utilisateurs défaillants, les sociétés de leasing filiales des constructeurs ont les moyens de le faire et que nombre de ces derniers ont dû créer des sociétés spécialisées dans la récupération et la revente.

Le bailleur peut amoindrir ce risque à travers la diversification du type d'actifs financés s'il est généraliste, ou des marques reconnues s'il est multimarques, ou du nombre de modèles s'il est mono-marque.

---

<sup>1</sup> GARRIDO Éric, Op. Cit, Tome 1, p.61.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

## 3.2. Risque de crédit ou de contrepartie :

Ce risque se manifeste essentiellement en cours de contrat lorsque le crédit-bailleur est amené à reprendre le matériel du fait de l'incapacité du locataire à faire face au paiement des redevances du crédit-bail (la faillite).

Dans la littérature le risque du crédit est défini comme le risque de perte résultant l'incapacité d'une contrepartie à effectuer les paiements contractuels, par exemple l'incapacité d'un obligataire à rembourser sa dette. En crédit-bail, la contrepartie est l'utilisateur dont la qualité est appréciée en termes financières (solvabilité et rentabilité)<sup>1</sup>.

L'appréciation de l'utilisateur est proche de celle retenue par les établissements de crédit pour l'octroi de prêts à moyen terme, mais elle ne peut être dissociée de la qualité du matériel baillé et de son impact sur le compte de résultat de l'utilisateur car, en crédit-bail, c'est la rentabilité du matériel qui paie les loyers.

Pour le bailleur, la décision d'octroi du crédit-bail repose sur la double dimension matériel-utilisateur ; un matériel de qualité assurant une production bien adaptée aux besoins du marché peut ainsi être octroyé à un utilisateur écarté du crédit bancaire traditionnel en raison d'une surface financière insuffisante ou d'une structure du bilan déséquilibrée.

Ceci peut être schématisé par la matrice suivant :

**Tableau N° 4 : L'accord de crédit-bail au locataire**

<b>Qualité du matériel</b>	Oui	Non	Oui	Non
<b>Qualité de l'utilisateur (locataire)</b>	Oui	Non	Non	Oui
<b>Acceptation du bailleur</b>	Oui	Non	Variable	Variable

Source : PASCAL PHILIPPOSIAN, « le crédit-bail et le leasing outil de financement locatifs », SEFI édition, Paris, 1998, p.16.

---

<sup>1</sup> Alain Capiez, « Evaluation du crédit-bail et risque de crédit », 21\_EME CONGRES DE L'AFC, France, May 2000, p.4.

# Chapitre 1 : Le crédit-bail, un mode de financement des investissements

---

## Conclusion

Le crédit-bail ou le leasing est une technique simple et souple pour les entreprises, un moyen de financement concurrentiel au crédit classiques, un produit original, permettant à toutes les entreprises surtout aux PME/PMI de financer leur investissement et l'expansion de leur activité sans autant puiser son leurs fonds propres.

A travers ce premier chapitre, nous avons essayé de faire un petit tour d'horizon sur ce produit financier, pour éclairer sur son historique et son développement, sur quelques notions de base et sur la diversité de ses formules correspondant à la variété des besoins de l'utilisateur, ainsi sur ses principaux caractéristiques.

Compte tenu de l'importance de ce thème notamment pour notre économie qui est en profonde mutation, le chapitre suivant a pour objet d'analyser l'expérience du crédit-bail en Algérie, en tenant comptes de ces différents aspects, juridiques, comptables et fiscaux.