

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES,
COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES



+.OV.:Σ+ E:II:V .+ E.E.O



Mémoire de fin de cycle
En vue de l'obtention du diplôme de Master
En Sciences Economiques
Option : Banques et Marchés Financiers

THEME

L'activité Du Leasing En Algérie : cas
NATIXIS Banque Agence n°151 Tizi-Ouzou

Réalisé par :

BELAIDI ALI

KEDDAM IDIR

Devant le jury composé :

Président : M^rGUERCHOUH Mouloud Maitre de conférences UMMTO

Examineur : M^{me}DORBANE Nadia Maitre assistant UMMTO

Rapporteur : M^{me}AMOKRANE Hakima Maitre assistant UMMTO

Promotion : 2016/2017

Remerciements

Remerciements

Nous remercions dieu pour nous avoir donné le courage et la volonté de réaliser ce travail.

Ce présent mémoire est le fruit et l'aboutissement de nos études à l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

Il n'aurait pu voir le jour sans le soutien de plusieurs personnes que nous tenons à remercier :

Notre promotrice M^{me} AMOKRANE Hakima d'avoir acceptée de diriger et d'orienter notre travail de recherche. Ses critiques, bienveillances et toujours constrictives nous ont permis de parfaire notre travail.

Notre encadreur de stage M^r LAHDIRI MOHAMED NADJIB trouve ici l'expression de nos grandes reconnaissances pour les précieux conseils et les encouragements qui nous ont aidés à réaliser ce travail.

Nos plus vifs remerciements vont également à tous les employés de la banque NATIXIS agence Tizi-Ouzou pour leur chaleureux accueil et les facilités accordées durant de notre stage pratique.

Nous tiendrons à remercies nos amis pour avoir su nous apporter leurs soutiens.

En fin, que tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce travail trouve notre parfaite gratitude.

Dédicaces

Dédicaces

***On dédie ce modeste travail à
nos chers parents, à nos frères
et sœurs, à nos amis, à tous les
membres de notre famille
grands et petits ainsi qu'à tous
ceux qui nous ont épaulés
durant notre parcours.***

Mr Belaidi

ali

Mr Keddami

Jdir

Sommaire

Introduction générale.....	01
Chapitre I: Etude descriptive du leasing.....	06
Introduction du chapitre I.....	06
Section 01 : Aperçus historique du leasing.....	06
Section 02 : Typologie du crédit-bail.....	16
Section 03 : Le mécanisme de l'opération du crédit-bail.....	23
Section 04 : Les avantages et les inconvénients du crédit-bail.....	34
Section 05 : Comparaison entre crédit-bail et le crédit classique.....	44
Conclusion du chapitre I.....	51
Chapitre II : La place du leasing en Algérie.....	52
Introduction du chapitre II.....	52
Section 01 : Les dispositions générales relatives au leasing en Algérie.....	53
Section 02 : Le traitement comptable du crédit-bail en Algérie.....	62
Section03 : Aspects fiscaux et douaniers de crédit-bail en Algérie.....	67
Section 04 : Le marché du crédit-bail en Algérie.....	76
Conclusion du chapitre II.....	97
Chapitre III : L'application du leasing par la banque NATIXIS Algérie.....	98
Introduction du chapitre III.....	98
Section 01 : Présentation de NATIXIS.....	98
Section 02 : Les domaines d'interventions, réseaux et caractéristiques de la NATIXIS Algérie.....	107
Section03 : L'opération du leasing au sein de la NATIXIS Algérie.....	111
Section 04 : Etude de cas d'un dossier d'investissement par le leasing.....	121

Sommaire

Section 05 : Avantages et difficultés rencontrées à l'application du leasing par la NATIXIS Algérie.....	129
Conclusion du chapitre III.....	132
Conclusion générale.....	133
Bibliographie.....	135
Liste des illustrations.....	139
Annexe.....	141
Tables des matières.....	169
Résumé.....	179

Liste des abréviations

Liste des abréviations

ABC	Arab Banking Corporation
ABF	Agent à Besoin de Financement
ABEF	Association professionnelle des banques et établissements financiers.
ABG	Al Baraka Banking Bahreïn Groupe.
ACF	Agent à Capacité de Financement
ALC	Arab Leasing Corporation
AM	Asset Management
ANDI	Agence Nationale du Développement des Investissements
ANSEJ	Agence Nationale de Soutient à l'Emploi des Jeunes
APC	Assemblée Populaire Communale
APSI	Agence pour la Promotion et le Suivi des Investissements
ASL	Algerian Saoudi Leasing
ASICOM	Société Algéro-Saoudienne d'Investissement
BAD	Banque Algérienne de Développement
BADR	Banque Algérienne du Développement Rural
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BFBP	Banque Fédérale des Banques Populaires
BNA	Banque Nationale Algérie
BPCE	Banque Populaire et Caisse d'Epargne
BPLG	BNP Paribas Lease Groupe Algérie
CAF	Capacité d'Autofinancement
CASNOS	Caisse Nationale de la Sécurité Sociale des Non Salariés
CAOC	Chargé d'Accueil et des Opérations Courantes
CBM	Crédit Bail Mobilier
CCI	Certificat Coopératifs d'Investissement
CGCI	Caisse de la Garantie des Crédits d'investissement
CMC	Conseil de Monnaie et de Crédit
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales des Travailleurs Salariés
CNCE	Caisse Nationale des Caisses d'Epargne
CNEP	Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance
CNPE	Conseil National de Participations de l'Etat
COSOB	Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse
CPA	Crédit Populaire Algérie

CS	Capital Social
DA	Dinars Algérien
DH	Dirham
DT	Dinars Tunisien
ECOFIE	Société d'Etudes Economiques d'Analyse Financière et de l'Evaluation Prospective
EDI	El Djazair Idjar
EPE	Enterprise Publique Economique
FGAR	Fond du Garantie des Crédits
GCPP	Gestionnaire Clientèle Professionnelle et Particulière
IASC	International Accounting Standards Comités
ILA	Ijar Leasing Algérie
IRG	Impôt sur Revenu Global
LOA	Location avec Option d'Achat
MDZD	Milliards de Dinars Algériens
MLA	Maghreb Leasing Algérie
PCN	Plan Comptable National
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PMI	Petite et Moyenne Industrie
PNB	Produit National Brut
RDO	Responsable Des Opérations
SALEM	Société Algérienne de Leasing Mobilier
SCF	Système Comptable Financier
SGA	Société Générale Algérie
SGVB	Société de Gestion de la Bourse des Valeurs Mobilières
SNL	Société Nationale de Leasing
SOFINANCE	Société Financière d'Investissement de Participation et de Placement
SPA	Société Par Actions
SRH	Société de Refinancement Hypothécaire
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TCR	Tableau sur Compte Résultat
TEG	Taux Effectif Global

TLG	Tunisie Leasing Groupe
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée

Introduction générale

Le passage de l'Algérie d'une économie dirigée à une économie de marché a été marqué, dans le secteur bancaire, par la réforme bancaire et monétaire, axée autour de la loi de la monnaie et le crédit du 14 Avril 1990¹. De ce fait, le système bancaire a connu de nouvelles réformes se traduisant par une ouverture au secteur privé national et international, un nouveau cadre juridique et réglementaire facilitant l'installation d'établissements financiers en Algérie, le refinancement hypothécaire, ainsi, donnant aux banques la possibilité de mettre en place de nouveaux produits et de nouvelles prestations demandées par un marché en pleine expansion. Cette période a été ponctuée par des créations spécialisées tels que leasing, Société de Gestion de la Bourse des Valeurs Mobilières (SGVB).

Toute entreprise se doit d'acquérir de nouveaux moyens de production que ce soit à sa création ou durant son cycle d'exploitation pour des nécessités de développement, tel que l'extension ou le renouvellement de ses équipements éventuellement vétustes, pour se faire elle recourt au financement par endettement qui est le complément indispensable du financement par capitaux propres. Devant la difficulté d'accès au marché financier, qui n'est d'ailleurs qu'à sa phase de démarrage et n'est pas suffisamment développé dans notre pays le prêt bancaire est alors la solution la plus abordable pour compléter l'autofinancement de l'entreprise et lui permettre ainsi d'acquérir les investissements souhaités, les banques peuvent intervenir dans le financement des investissements sous plusieurs formes: les crédits à moyen terme, les crédits à long terme, le crédit-bail.

Le crédit-bail a été depuis des siècles utilisé d'une manière ou d'une autre sous différentes appellations, il s'impose, se popularise et se développe dans le monde de plus en plus. Sa percée dans l'espace et dans le temps n'est pas due au hasard. S'il a pu traverser les siècles et les continents, s'est imposé de plus en plus comme un moyen de financement, c'est qu'il présente divers attraits, aussi bien pour les entreprises que pour les sociétés de crédit-bail telles que : El Djazair Idjar SPA, Société nationale du leasing (SNL), Ijar Leasing Algérie (ILA), la Société financière d'investissement de participation et de placements publics (Sofinance), la société de refinancement hypothécaire (SRH), Algerian Saoudi Leasing (ASL).

Né aux Etats –Unis dans les années 1950, le leasing ne fut introduit en Europe que vers les années 60, en France, sous la dénomination de crédit-bail. Arrivée en Afrique,

¹ Journal Officiel de la république Algérienne démocratique et populaire n°16 du 18/04/1990.

particulièrement au Maghreb, le Maroc est considéré comme le premier pays à avoir abordé ce type de financement en 1965, ce n'est que 20 ans plus tard que la Tunisie a suivi l'exemple du Maroc. En Algérie, en l'absence d'un dispositif réglementaire fiscal et comptable approprié, le crédit-bail fait une timide apparition en 1991, après une brève publication de cette nouvelle technique dans la loi n°90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, par la création d'une société de leasing international dénommée « *AlgerianSaoudi Leasing* » (ASL) entre la banque Extérieure d'Algérie (BEA) et le groupe DALLAH ALBARAKA. Il a fallu attendre 1997 pour qu'un établissement financier obtienne l'agrément pour la création d'une société spécialisée en crédit-bail agricole. Il s'agit de la Société Algérienne de Leasing Mobilier (SALEM).

Le leasing peut être défini comme suit « un contrat de location au terme duquel le propriétaire d'un bien (bailleur/lessor) accorde le droit d'utilisation de ce bien à une personne physique ou morale (location/lesse), en contrepartie, de paiement régulier pendant une période déterminée, à l'issue de cette période, le locataire a généralement la possibilité de devenir propriétaire du bien s'acquittant du prix de la valeur résiduelle (résiduel value) »².

Nous pouvons dire que le crédit-bail au plan économique constitue un mode de financement intéressant. Il donne aux entreprises les moyens dont elles ont besoin pour leur développement, quelque soit leur taille ou leur domaine d'activité. Ainsi au plan juridique, il peut être considéré comme un contrat de location d'un bien moyennant un loyer ou une promesse de vente en contre partie de paiement d'un prix convenu à l'avance en tenant compte des loyers versés. Au plan purement comptable, l'entreprise titulaire du contrat de leasing ou crédit-bail comptabilise en actif le bien pris en crédit-bail comme étant une immobilisation qui sera amortie selon le nouveau système comptable algérien.

Nous ferons référence tout au long de notre travail à la notion de crédit-bail appelé aussi leasing.

1-Choix et intérêt de thème

Les entreprises algériennes sont souvent confrontées à un manque de fonds propres, qui rend difficile le financement d'outil de production nécessaire à leur développement. De ce fait, il existe une substitution qui est le leasing à celle des crédits classiques, afin de permettre aux entreprises de disposer d'immobilisation et d'accroître leurs croissances, il s'agit là d'un

²Http : www.e-marketing.fr

financement d'extension pour les entreprises déjà existante qui souhaitent agrandir leurs activités ou bien celles qui ont besoin de matériel ou d'équipements pour des périodes bien déterminées.

Donc le choix du thème est motivé par le fait que :

Le crédit-bail est devenu un objectif qui s'inscrit dans le cadre de développement économique et l'encourager comme une alternative de financement des entreprises algériennes.

Les entreprises ont tendance à recourir de plus en plus au crédit-bail afin de combler leur besoin de financement, à court terme, à moyen et à long terme.

2-Objectif du travail

L'objectif de l'élaboration de ce mémoire est précisément d'essayer dans un premier temps de faire une description du leasing ou de crédit-bail tout en se basant sur son aspect théorique qui rattache et dans un deuxième temps nous essayons de voir la réalité de la pratique du leasing en Algérie et les perspectives d'évolution de ce mode de financement récemment appliquer dans notre pays par rapport aux pays voisins (Maroc et la Tunisie).

3-Problématique

Les entreprises algériennes utilisent, le plus souvent, des équipements obsolètes, dépassants leur vie économique en raison du renchérissement du coût d'acquisition de nouveaux équipements et les obstacles qu'elles rencontrent dans la recherche des financements. Ainsi 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 difficile à obtenir dans la mesure où leur situation financière est jugée précaire. Pour cela, le crédit-bail peut être un type de financement qui répond aux besoins des entreprises nationales.

Globalement, la problématique de notre recherche s'articule autour de la question suivante :

« Quelles sont les raisons qui poussent certaines entreprises algériennes à opter pour ce type de financement qui est le leasing au lieu du crédit classique » ?

De cette interrogation, découlent d'autres questions :

Introduction générale

- Qu'est-ce que le crédit-bail ?
- Quelle est la place du leasing en Algérie ? quels sont les intervenants sur le marché algérien ?
- Quels sont les facteurs influençant le choix du crédit-bail comme mode et alternatif de financement des entreprises algériennes ?

4-hypothèses de travail

Ces questions nous ont amené à construire les hypothèses suivantes :

H1-Les entreprises ne peuvent toutes accéder aux crédits bancaires classiques, ses raisons tiennent entre autres au manque de garanties, aux apports insuffisants, ou caractérisées par une faible capacité d'endettement.

H2-Beaucoup d'entreprises, qui traditionnellement, préfèrent recourir au crédit classique, car elles ignorent tout simplement le mode de financement par le leasing.

5-Méthodologie de la recherche

Pour répondre à votre problématique, nous avons adopté une méthodologie qui s'articule autour de deux volets :

- La démarche descriptive qui permet de décrire et d'étudier l'objet du thème en utilisant les techniques documentaires qui consiste à collecter les informations répertoriées dans les ouvrages, journaux officiels, mémoires et revue ; etc.
- Une démarche analytique à travers l'étude d'un cas au sein de l'agence NATIXIS n°151 Tizi-Ouzou, dans laquelle s'est déroulé notre stage pratique pour une période d'un mois. nous avons effectué un entretien et une prise de contact avec le gestionnaire de clientèle particuliers et professionnels, et ce dans le but de lui expliquer l'objectif de notre étude. En outre, pour avoir une bonne réflexion autour de la problématique.

6-Structure de travail

Notre travail de recherche est structuré en trois chapitres :

Dans le premier chapitre intitulé « Etude descriptive sur le leasing », nous allons définir le crédit-bail tout en abordant son historique, sa typologie, son mécanisme, nous allons mettre en évidence les avantages, les inconvénients et les risques inhérents au crédit-bail et la

Introduction générale

comparaison entre ce mode de financement avec le crédit classique. Le deuxième chapitre intitulé « La place du leasing en Algérie », nous allons présenter le traitement juridique, comptable et fiscal du crédit-bail en Algérie, et en fin pour mieux cerner notre étude, nous avons essayé de présenter dans le troisième chapitre l'étude d'un cas relative à une demande de financement par crédit-bail introduite par une SNC X , et traité au niveau de l'agence n°151 NATIXIS Tizi-Ouzou où nous avons effectué notre stage, portant sur un financement d'investissement, qui consiste en l'acquisition d'un tracteur routier avec semi-remorque benne.

Chapitre I :
Etude descriptive du leasing

Introduction du chapitre I

Ce premier chapitre est à la fois un voyage dans le passé pour trouver les origines du leasing au milieu des diverses versions, un arrêt sur le présent pour évaluer l'état actuel du leasing dans le monde des affaires et une vision vers l'avenir pour prévoir ce qu'advient ce mode de financement particulier. Il y a lieu de préciser qu'il n'existe pas une définition stricte du leasing. Ce terme d'origine anglo-saxon, s'est imposé dans la pratique financière un peu partout dans le monde avec des dénominations différentes telles que le crédit-bail en France ou IDJAR dans les pays arabes.

On retrouve, aussi, le leasing dans ces pays avec des pratiques juridiques, comptables et techniques différentes.

Le crédit-bail est une opération de crédit inspirée de la technique anglo-saxonne du leasing. Il s'agit d'un procédé de financement des investissements productifs moulé dans une opération juridique complexe. L'utilisation du crédit-bail tant pour le financement des biens d'équipement que pour des investissements immobiliers, témoigne de son essor et de son succès incontestable.

Il convient donc, dans ce premier chapitre de se consacrer à une étude descriptive du crédit-bail tout en abordant son historique et son évolution, sa définition et ses différentes formes, ces dernières font l'objet d'un classement basé sur trois critères qui sont en premier lieu selon le transfert de risque, le second selon l'objet du contrat et en dernier selon la nationalité du contrat. Toutefois c'est une opération tripartite qui suscite donc l'intervention d'un bailleur, d'un preneur et d'un fournisseur.

Et pour terminer ce chapitre, le crédit-bail comme tout autre mode de financement présente des avantages, des inconvénients et des risques induit lors de l'utilisation de cette technique de financement, nous avons jugé utile de faire une comparaison entre un crédit-bail et le crédit classique.

Section 01 : Aperçus historique du leasing

La location s'oppose à la propriété. Sur le plan juridique, le premier terme se réfère à un contrat qui donne un 'droit d'utilisation' c'est-à-dire une utilisation temporaire du bien moyennant un prix déterminé. La seconde notion renvoie à un 'droit réel', cela signifie qu'il y a un droit d'utiliser ce bien librement pour une durée indéterminée.

Dans le monde financier, la forme de la ‘location’ a été utilisée pour en faire un produit, le « leasing ». Ce contrat de location doit comporter une promesse de vente pour constituer l’opération de crédit-bail.

1-1 Origine du leasing

« L’histoire des relations locatives remonte à plus de 4000 ans cette histoire est riche et variée, comme l’histoire de l’humanité elle-même. 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 financement des biens en leasing est une technique ancestrale puisqu’on en a retrouvé des exemples dans la civilisation Sumérienne, quelques 2000 ans avant Jésus-Christ, il portait alors sur des matériels nécessaires à l’agriculture ; le code d’Hamourabi nom du roi de Babylone au début du XVIII Siècle 1700 avant J-C a consacré sa légalité »¹.

Cette technique de financement était également connue des Romains. 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 effets très difficile à cette époque de se fournir un outil 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.

La première société de l’histoire humaine connue pour avoir développé une activité de location fut celle de la famille de banquier Murashu aux environs de 450 à 400 avant J-C dans l’ancienne cité de Nippur au sud-est de Babylone. Elle était avant tout spécialisée dans la location des terres agricoles. Elle pratiquait également la location du bétail et celui des équipements agricoles.

« 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

¹ Eric Garrido, « le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », TOME1, REVUE BANQUE édition, Paris, 2002, p23.

Royaume-Uni en 1840 et recensé comme étant le premier contrat de location à prévoir un amortissement total.

Jusqu'alors, le monde utilisait essentiellement la vapeur comme source d'énergie. A la fin du 19^{ème} siècle, il en découvrit une autre : l'électricité. Ce qui conduisit à la création de nouveaux biens d'équipement toujours plus performant et dont la nécessité s'imposa par elle-même »².

1-2 Le développement du leasing

La location remonte aux origines des civilisations. Souvent, elle approcha la forme actuelle du leasing, mais jamais n'en remplit toutes les conditions. Il a fallu un long développement pour que l'histoire en arrive à cette forme évaluée de l'économie et l'idée d'un homme, Henry Schoenfeld. Cet entrepreneur Californien en développa le concept.

Son idée consistait à acquérir machines et véhicules de transport pour en céder en suite 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*.

Donc, les instances des contrats des Etats-Unis qui été parmi les 1^{er} à étudier l'influence éventuelle des contrats du leasing sur la présentation des états financiers de clôture des entreprises.

« 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. Si le leasing s'est surtout développé en France sous forme de crédit-bail, c'est que les cadres juridiques, comptables et fiscaux existant dans le pays, ainsi que les liens qu'ils entretiennent entre eux, favorisaient tout naturellement ce dispositif »³.

1-3 La mondialisation du leasing

« Dix ans après son apparition aux Etats-Unis, le leasing franchira l'atlantique pour atteindre le Royaume-Unis en 1960 création de Mercantile Credit Companys. En 1961, il est pratiqué au Canada, en Suède, en Allemagne et en France, en 1963 a été décelée au Japon, en

² Pascal Philipposian, « le crédit-bail et leasing » outils de financements locatifs, édition, SEFI, 1998, p6.

³ Eric Garrido, « le crédit-bail », outil de financement structurel et d'ingénierie commercial, TOME2, REVUE Banque édition, Paris, 2002, p21.

Belgique, en Finlande, en Espagne et en Italie...etc. Puis petit à petit, le leasing a fait grand feu dans le monde entier surtout dans les pays en développement comme dans l'Amérique latine (Brésil, Venezuela...), l'Asie (l'Indonésie, Corée, Philippines...), l'Australie »⁴.

L'extension de cette technique s'est constatée aussi en Afrique, notamment au Maghreb avec la naissance en 1965 de la compagnie marocaine de crédit-bail appelée 'Maroc Leasing' en Tunisie en 1984 avec la création de 'Tunisie Leasing' et en Algérie, c'est avec la loi 90-10 du 14 Avril 1990, relative à la monnaie et le crédit' les opérations de location assorties d'une option d'achat, notamment le crédit-bail'.

Né en Algérie en 1997 avec la création de la première filiale de la mutualité agricole la « SALEM » Société Algérienne de Leasing Mobilier, qui a été agréée le 28/06/1997. La première société de leasing était Arab Leasing Corporation « ALC » n'est apparue qu'en 2001.

La mondialisation de leasing a été accompagnée de l'établissement de relation internationale entre professionnels de cette technique, donnant naissance à de grands clubs internationaux : Lease club, Credit Union, Multi Lease, Ebic Lease.... Les pays anglo-saxons, notamment le Royaume-Uni ont reçu le leasing comme un nouveaux mode de financement sans édicter de lois nouvelles. De plus dans ces pays, l'avantage fiscal, consistant à attribuer la propriété des biens aux entreprises locataires, a été un puissant facteur d'expansion du leasing.

Dans les pays de droit latin, au contraire, la tradition juridique nécessitait de ranger le nouveau type de financement dans une catégorie de contrats défini par la loi. Un facteur explique le succès et la réussite du leasing auprès des opérateurs économiques ; c'est l'atmosphère économique favorable existant lors de l'apparition de leasing comme :

- un marché des capitaux a moyen terme limité et inaccessible ;
- un cadre fiscale très sévère en matière d'amortissement ;
- un progrès technologique qui impose aux producteurs un renouvellement rapide et continu de leurs biens productifs.

⁴ Maurice Laures, « l'apport du crédit –bail aux techniques financières, l'exp Français », REVUE BANQUE, 1977 n°364, p798.

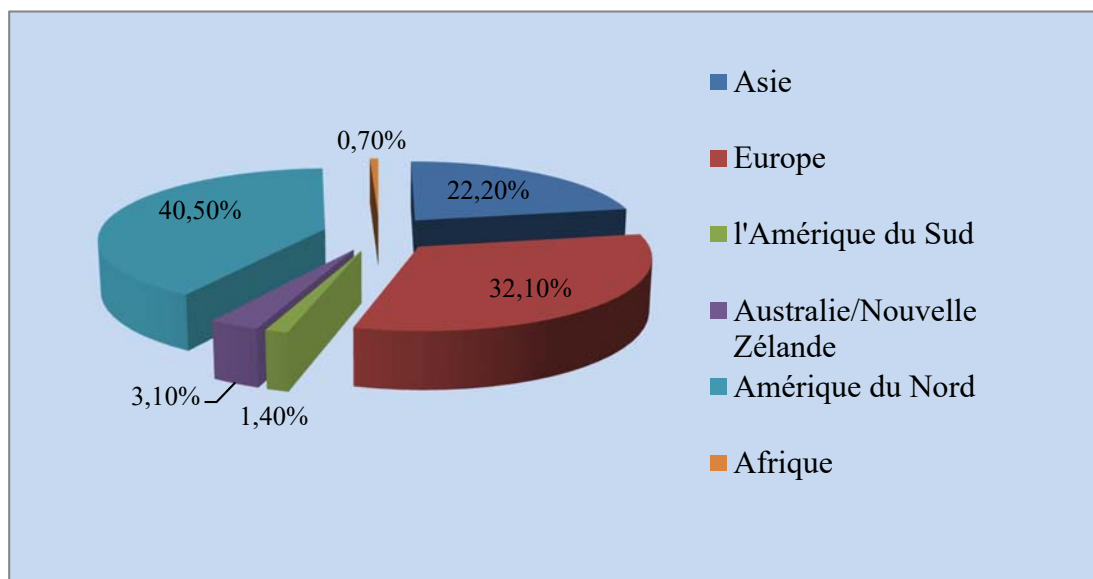
➤ Le marché du leasing dans le monde

En 2015, les affaires nouvelles du crédit-bail ont atteint plus de 1 Billion de dollars ce qui représente une augmentation de 6,5% par rapport à l'année 2014. Amérique du Nord, Europe, Asie compte plus de 90% du volume mondiale du marché du leasing.

« Quelque soit le type de bien financé, le marché mondiale du crédit-bail est répartis pour 40,5% en Amérique du Nord, 32,1% en Europe, 22,2% en Asie, 3,1% en Australie et Nouvelles Zélande, l'Amérique du Sud, 4% et 0,7% en Afrique »⁵.

Nous pouvons illustrer ces pourcentages par le graphique suivant :

Graphique n°1 : La répartition géographique de marché du leasing dans le monde en 2015(en pourcentage).



Source : Leaseurope.com

➤ Le marché du leasing en Europe

« L'ensemble des nouvelles activités de leasing en Europe est estimé à 333,7 Milliards d'Euros en 2016, soit une augmentation de 11,2% contre 9% en 2015. L'expansion est le taux de croissance annuel le plus élevé depuis 2007, avant la récession mondiale »⁶.

Les volumes de nouvelles affaires ont augmenté dans toutes les principales catégories d'actifs couvertes par l'enquête. La location de véhicule a progressé de 13,2% par rapport à

⁵ [Http://: www.Leaseurope.com](http://www.Leaseurope.com).

⁶ [Http://: www.Leaseurope.com](http://www.Leaseurope.com).

2015, tandis que le crédit-bail mobilier a progressé de 8,4%. Le marché du crédit-bail immobilier a progressé de 0,5%, bien que la performance ait été contrastée selon les pays. La croissance globale du marché européen de la location a été stimulée par une hausse de plus de 8% dans chacune des quatre plus grandes économies européennes. Il ya également eu une croissance notable des volumes sur les marchés en dehors de l'UE.

Alors que la commission européenne a récemment revu à la baisse ses prévisions de croissance des investissements en équipements dans l'UE à 3,4%, les effets du plan d'investissement de la commission européenne pour l'Europe, ainsi qu'une reprise économique plus large.

Concernant le secteur industriel, la croissance des investissements en équipements européens, suggérant un bon début d'année 2017. Chaque année, Leaseurope dévoile le classement des plus grandes sociétés de leasing européennes. En 2016, 70 sociétés de 25 pays différents (Etats membres de l'EU et non membres de l'EU), ont participé à l'enquête. Parmi elles, 59 sont des sociétés par actions ou sont autonomes (sociétés de crédit locatives, captives ou indépendantes) et 11 sont classées comme filiales.

Le classement est établi selon la valeur des nouveaux contrats que chaque entreprise a enregistrés en 2016. BNP Paribas Leasing occupe le premier rang du classement mondial mais également des sous-catégories suivantes :

- valeur totale des nouveaux contrats en Europe en 2016 ;
- nombre total de nouveaux contrats en Europe en 2016 ;
- valeur du total des actifs loués en Europe en 2016 ;
- valeur des nouveaux contrats en Europe en 2016 catégorie équipement ;
- valeur total des actifs loués en Europe fin 2016 catégorie équipement.

Chapitre I : Etude descriptive du leasing

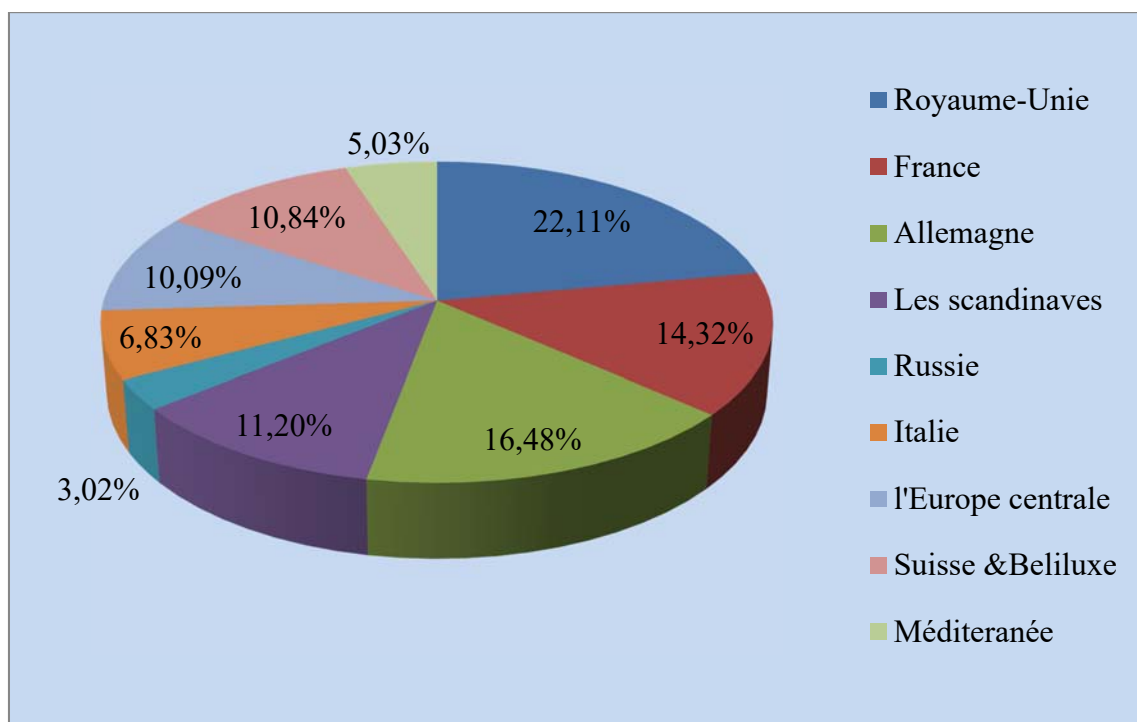
Le tableau suivant indique le classement des 10 premières sociétés européennes de leasing :

Tableaux n°1 : Classement des 10 premières sociétés européennes de leasing en 2016.

Classement	Société	Pays
1	BNP Paribas Leasing Solution (et Arval)	France
2	Sociétés Générale Equipement Finance (et ALD Automotive)	France
3	Volkswagen Leasing GmbH	Germany
4	De Lage Landen International B.V.	Netherlands
5	Deutsche Leasing	Germany
6	UniCredit Leasing S.P.A	Italy
7	RCI Bank and Services	France
8	Alphabet International	Germany
9	Nordea Finance	Sweden
10	Crédit Agricole Leasing & Factoring	France

Source : Leaseurope.com

Le graphique n°2 : la répartition géographique du leasing en Europe et les marchés les plus importants en Europe année 2016/2017.



Source : Leaseurope.com

On remarque que les marchés les plus importants de leasing en Europe pour l'année 2016 sont : Royaume-Uni en tête de classement avec 73,8 Milliards d'Euros, suivi par l'Allemagne avec 55 Milliards d'Euros, la France arrive en troisième position avec 47,8 Milliards d'Euros.

➤ Le marché du leasing au Maroc

Le directeur général de Bank-Al-Maghreb a mis l'accent sur la place de taille qu'occupe le crédit-bail dans l'économie nationale, faisant savoir dans cette optique stipule que « les financements par crédit-bail ont atteint, à fin 2016, près de 6 milliards de dollars, soit 6 fois leur niveau à fin 2000, représentant ainsi 5% du PIB et 10% des financements bancaires aux entreprises. L'arrêté des comptes de Maroc leasing au terme du premier semestre de l'année 2017 fait ressortir un recours financier en hausse de 3,3% s'élevant à 11,07 milliards de DH contre 10,72 milliards au 31 décembre 2016 »⁷.

Pour sa part, le PNB à fin juin 2017 s'établit à 139,1 millions de DH en légère baisse de 2,3% par rapport au 30 juin 2016. Le risque net, lui a enregistré une nette amélioration passant de 61,7 millions DH à 45,3 millions DH au 30 juin 2017, soit une baisse conséquente de 26,5%. Enfin, le résultat net ressort en progression de 13,4% se situant à 29,03 millions de DH contre 26,39 millions de DH à fin juin 2016.

➤ Le marché du leasing au Tunisie

La société TUNISIE LEASING a été créée en octobre 1984 avec comme principale la réalisation d'opération de leasing portant sur des biens mobiliers à usage industriel ou professionnel. Cet objet a été étendu en 1994 aux opérations de leasing portant sur des biens immobiliers à usage professionnel et aux opérations d'affacturage. Le capital social de Tunisie Leasing s'élève actuellement à 45.000.000 DT divisé en 9.000.000 actions de 5 DT chacune. Les titres de la société sont admis à la cote de la Bourse depuis l'année 1992.

« La part de marché de Tunisie Leasing en terme d'approbations et de mises en forces se sont appréciées passant respectivement de 20,3% et 18,1% au 31 décembre 2015 à 23,8% et 22,1% au 31 décembre 2016. La part de marché des encours s'est apprécié aussi passant de 19,3% au 31 décembre 2015 à 21,6% au 31 décembre 2016. Les indicateurs d'activité de la société TUNISIE LEASING relatifs à l'année 2017, font ressortir une augmentation des mises en forces de 26,8% par rapport au 30 septembre 2016. Ils font ressortir aussi une progression

⁷[Http://:www.Boursenews,infos](http://www.Boursenews,infos)

des produits nets de leasing de 10,3% par rapport à l'année précédente, ainsi qu'une baisse du taux de créance classées de 8,11% au 30 septembre 2016 à 6,67% au 30 septembre 2017 »⁸.

➤ Le marché du leasing en Algérie

Le leasing en Algérie demeure un mode de financement peu ou pas assez présent sur la place bancaire, avec un faible taux de pénétration sur les marchés qui est inférieur à 1%.

« Le financement en leasing débloqués par les banques et les établissements financiers, durant l'exercice 2016, à la hauteur de 40 milliards de DA, soit un volume inférieur par rapport à l'offre du marché, tant dis que ce mécanisme offre une multitude d'avantages économiques et fiscaux, et consiste en un levier financier fort appréciable au développement de la PME/PMI Algérienne, ainsi qu'aux groupe Algériens »⁹.

1-4 Définition du leasing

Avec toutes les différentes appellations de cette formule qui existe, 'leasing' en anglais, 'le crédit-bail' en français ou même 'El Ijara' en arabe, c'est une forme de crédit à long et moyen terme.

Plusieurs définitions ont été données au leasing, mais nous allons nous contenter de quelques définitions qui répondent aux besoins de notre travail :

1-4-1 Dans le droit Français

Selon le droit Français, appelé crédit-bail est défini « Une opération de location de biens d'équipement, ou de matériels d'outillage, achetés en vue de cette opération par des sociétés financières de crédit-bail qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour Partie, des versement effectuées à titre de loyers. Juridiquement, les opérations du crédit-bail ne peut être qualifiée de location obligatoirement assortie, au profit de la location, d'une promesse unilatérales de vente dans la quelle la valeur résiduelle, ou le prix d'achat du bien en fin de bail, tient obligatoirement compte, pour partie, des sommes payées à titre de loyers »¹⁰.

⁸[http// : www.Kapitalis.com](http://www.Kapitalis.com)

⁹ <http://www.l'éco-News.com>.

¹⁰ Pascal Philipposian « le crédit-bail et le leasing », outils de financement locatifs, édition, SEFI, Québec, 1998, p20.

1-4-2 Dans le droit Anglo-Saxon

Selon le droit anglo-saxon, appelé 'leasing ' se terme désigne « une location assortie éventuellement d'une promesse de vente à la clôture de la location, dont le prix est peut déterminée au moment de la levée de l'option d'achat selon la valeur du bien sur marché »¹¹.

1-4-3 Dans le droit musulman

'El Ijara ' terme de finance islamique, c'est « un contrat d'achat dans le quel une institution financière achète un équipement ou une propriété et loue en crédit-bail à une entreprise, l'Ijara peut prendre la forme d'Ijara-wa-lqitna (crédit-bail) avec promesse d'achat »¹², ce contrat est similaire à l'Ijara mais inclut une promesse d'achat du bien de la part du client à la fin du contrat.

1-4-4 Selon les normes IAS /IFRS Internationale

Selon International Accounting Standards Committee¹⁷ (l'IASC¹⁷) est considéré comme crédit-bail, l'acquisition d'un bien par redevances dont :

- « le contrat prévoit le transfert de la propriété au locataire à l'issue du contrat ;
- le contrat à une durée proche de la durée d'utilisation du bien ;
- le contrat prévoit un prix de levée de l'option suffisamment avantageux pour qu'il soit pratiquement certain que le locataire achètera le bien à la fin du contrat ;
- le contrat indique au début que la valeur actualisée des paiements minimaux dus par le locataire est au moins égale à la valeur de l'actif loué »¹³.

1-4-5 Selon la convention d'Ottawa du 28 mai 1988

Selon cette convention qui a 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 :

¹¹ « Crédit-bail, leasing ce qu'il faut savoir », APSE, 2002, p4

¹²Http //: www.les Echos.FR

¹³ Fr.m.wikipedia.org

Dans son article premier, la convention d'Ottawa décrit le leasing comme l'opération dans la quelle une patrie(le crédit-bailleur) est :

- « conclut sur l'indication d'une autre partie(le crédit-preneur), un contrat dénommé le ' contrat de fourniture 'avec une troisième partie(le fournisseur) en vertu du quel elle acquiert un bien d'équipement, du matériel ou de l'outillage dans temps approuvés par le crédit-preneur ;
- Conclut un contrat dénommé le 'contrat de crédit-bail ' avec (le crédit-preneur) donnant à celui-ci le droit d'utiliser le matériel moyennant le paiement de loyers »¹⁴.

La mondialisation du leasing s'est produite dans les pays industrialisé une dizaine d'année après son apparition aux Etats-Unis, en 1961 au Royaume-Uni et au Canada, la France en 1963, la contagion ne s'est pas limitée qu'en Europe mais elle a gagné aussi l'Amérique latine (Brésil, Venezuela), l'Asie (l'Indonésie, Corée du sud), L'Australie et l'Afrique (Maroc, Tunisie, Côte d'ivoire).

Il est à noter aussi que l'industrie du leasing en Europe a connu une forte croissance avec ses plus importants marchés que sont Royaume-Uni avec 73,8 milliards d'Euros en 2016, l'Allemagne avec 55 milliards d'Euros, La France avec 47,8 milliards d'Euros.

En Anglo-saxon ' Leasing ', en latin ' Crédit-bail ', en arabe 'El Ijara ', ces termes représentent tous des appellations différentes pour une même réalité économique : mettre à la disposition des investisseurs des biens moyennant versement de loyer pour une durée irrécouvrable

Section 02 : Typologie du crédit-bail

Le crédit-bail (ou leasing) est un mode de financement qui touche tout type d'investissement et se présente en trois catégories classées selon les critères suivants :

- ✓ selon les responsabilités des parties et du transfert du risque, on distingue deux types de crédit-bail : le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel ;
- ✓ selon la nature juridique de l'objet de contrat, il existe trois types de crédit-bail : le crédit-bail mobilier (corporel et incorporel), le crédit-bail sur le fonds de commerce ;
- ✓ selon la nationalité des parties au contrat, il existe deux types de crédit-bail : le crédit-bail national ou domestique et le crédit-bail international.

¹⁴ Chantal BRUNFAU « le crédit-bail mobilier », édition Banque, novembre, Paris, 1999, p83

2-1- Selon le transfère du risque

Il existe deux types du crédit-bail :

- le crédit bail financier ;
- le crédit-bail opérationnel.

2-1-1 Le crédit-bail financier (*Financial Lease*)

Le leasing financier (plus fréquemment), également appelé ‘ *Full pay out lease*’, correspond en très grande partie au crédit-bail français, et au leasing tunisien, dans lesquels « le bailleur recouvre la totalité de son investissement ainsi que sa marge bénéficiaire moyennant le paiement des loyers. Dans ce type le rôle du bailleur s’identifié à celui du bailleur de fonds. Cette attitude est confirmée par le caractère symbolique de la valeur résiduelle »¹⁵.

Dans ce ‘ *financial lease*’, existe une variante, en effet, certains contrats ne fixent pas le montant de la valeur résiduelle. Au terme du crédit, le bien est vendu au prix du marché appelé ‘ *fair market value*’, le bailleur réalise un sur profit lorsque les avantages et les risques liés à la propriété sont contractuellement transférés au locataire, que la propriété soit finalement transférée ou non.

2-1-2 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 »¹⁶. On distingue trois types d’Operating Lease :

a) **True lease** : c’est un bail qui est caractérisé par :

- la durée du contrat est à la durée de vie économique du bien ;
- les loyers ne couvrant pas le capital investi par le bailleur ;
- l’option d’achat dont pourrait bénéficier le preneur est égal au ‘ *Fair Market Value*’.

¹⁵ Bey El Mokhtar, « le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde », Revue Finances et développement au Maghreb N°16 et 17, publication de l’IFID, juillet, 1995, p94.

¹⁶ Bey El mokhtar, op.cit.p103

- b) **Leveraged lease** : Dans lequel on intègre toutes les facteurs y compris fiscaux aboutissant à l'abaissement du coût de l'opération, donc du montant du loyer, tels que la fiscalité, l'effet de volume des achats, les conditions de refinancement du bailleur.....etc. Le plus connu et le plus important est le leasing fiscal dont le montant met en jeu des conseils comme, l'expert comptable ou les conseils juridiques et fiscaux.
- c) **Service and maintenance lease avec service** : Dans ce cas le bailleur comme dans le « True lease » ne reconstitue pas nécessairement son capital investi par la perception des loyers.

En outre, il investit considérablement dans l'achat du bien, sa gestion, son entretien et la fourniture des prestations nécessaires, afin de mieux faciliter les conditions de jouissance en concluant souvent des contrats d'assistance d'entretien de coopération avec le locataire. A cet égard, en matière de transport, il propose un « Package » ou ensemble de services couvrant le remplacement du véhicule en panne, par exemple, le changement des pneumatiques usés les révisions périodiques, l'entretien, les réparations, l'assurance dommage et responsabilité, la formation routière, la gestion du parc ; etc.

2-2 Selon la nature de l'objet du contrat

A l'origine, seul le crédit-bail de bien d'équipement et de matériel et outillage était réglementés. L'évolution législative a conduit à élargir le domaine de la réglementation et à donner quatre définitions du crédit-bail selon la nature du bien :

2-2-1 Le crédit-bail mobilier corporel

Cette opération porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou de matériels et outillages neufs ou d'occasions à forte valeur de revente, achetés par des sociétés de crédit-bail qui demeurent propriétaires durant la période irrévocable de location (2 à 5 ans en général). L'option d'achat est prédéterminée dans le contrat, elle prend en considération dans son calcul la durée d'amortissement du matériel financé, la durée de location ainsi que le montant des loyers versés.

2-2-2 Le crédit-bail mobilier incorporel

Cette opération concerne « la location de fonds de commerce, et les fonds artisanaux d'établissements artisanaux ou l'un de leurs éléments incorporels assortie d'une promesse

unilatérale de vente par la partie désignée, crédit-bail bailleur, à une autre partie désignée crédit-preneur moyennant un prix convenu tenant compte, sans possibilité pour celui-ci de relouer à l'ancien propriétaire le fonds de commerce ou l'établissement des fonds de commerce »¹⁷.

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

2-2-3 Le crédit-bail immobilier

Il concerne les opérations par lesquelles une entreprise donne en location des biens immobiliers à usage professionnel achetés ou construits pour son compte, et lorsque ces opérations quelque soit leur qualification permettent aux locataires de devenir propriétaires de tout ou partie des loués, au plus tard à l'expiration du bail. Liée à la durée d'amortissement de l'actifs loués, la durée du contrat de crédit-bail immobilier s'étale généralement entre 10 à 20 ans. « Le contrat de crédit-bail immobilier est soumis aux règles de fonds et de forme applicable au contrat de bail immobilier. Le bailleur et le locataire sont liés par un contrat qui prévoit les conditions dans lesquelles l'une des parties pourrait résilier son engagement. Le contrat de crédit-bail immobilier n'est donc pas assorti de la période d'irrévocabilité qui caractérise le contrat de crédit-bail mobilier »¹⁸.

2-2-4 Le crédit-bail sur le fonds de commerce

Ce système du crédit-bail fonctionne selon le même schéma d'une opération du crédit-bail classique. Toute fois, 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 commerces.

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

¹⁷www.Droit-Afrique.com

¹⁸ Vernimmen.P, Finance d'entreprise, Ed. Dalloz, Paris 2005, p104.

- la valeur du fonds de commerce constitue le principe garantie du crédit-bailleur et celle-ci varie avec le temps. En conséquence, cette opération lui est très risquée ;
- pour le locataire, le coût des droits d'enregistrement est très élevé ;
- les avantages fiscaux sont limités (non amortissement du fond de commerce).

2-3 Selon la nationalité des parties du contrat

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

2-3-1 Le crédit-bail national(ou domestique)

Le leasing domestique est une opération qui met en présence une société de crédit-bail et un opérateur économique résidant dans le même pays.

2-3-2 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 »¹⁹.

Donc un contrat est dit international si l'un des contractants se trouve dans un Etat et l'autre dans un autre Etat, sont soumis à des législations différentes.

A noter que le leasing international peut être un leasing financier ou un leasing opérationnel. Son domaine de prédilection est l'investissement lourd (dans le secteur aéronautique, maritime et ferroviaire ; etc.).

De part son article 03, « la convention d'Ottawa du 28 mai 1988 »²⁰ 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

¹⁹ Bouyakoub Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2002, p258.

²⁰ La convention internationale sur le leasing, signée à Ottawa, le 25/05/1988 est le résultat des travaux menés, des 1974, au sein de l'UNIDROIT (institution internationale 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 le Nigeria. La convention put alors entrer en vigueur le 01.05.1995.

Chapitre I : Etude descriptive du leasing

la convention d'Ottawa). Il convient d'éviter la confusion avec le leasing à l'étranger qui est une activité qui consiste en la création pour un groupe financier d'un réseau des sociétés de leasing dans divers pays ne se consacrant qu'à des activités domestiques. Cette politique adoptée par quelques grands groupes financiers est parfois complémentaire d'une activité de leasing international.

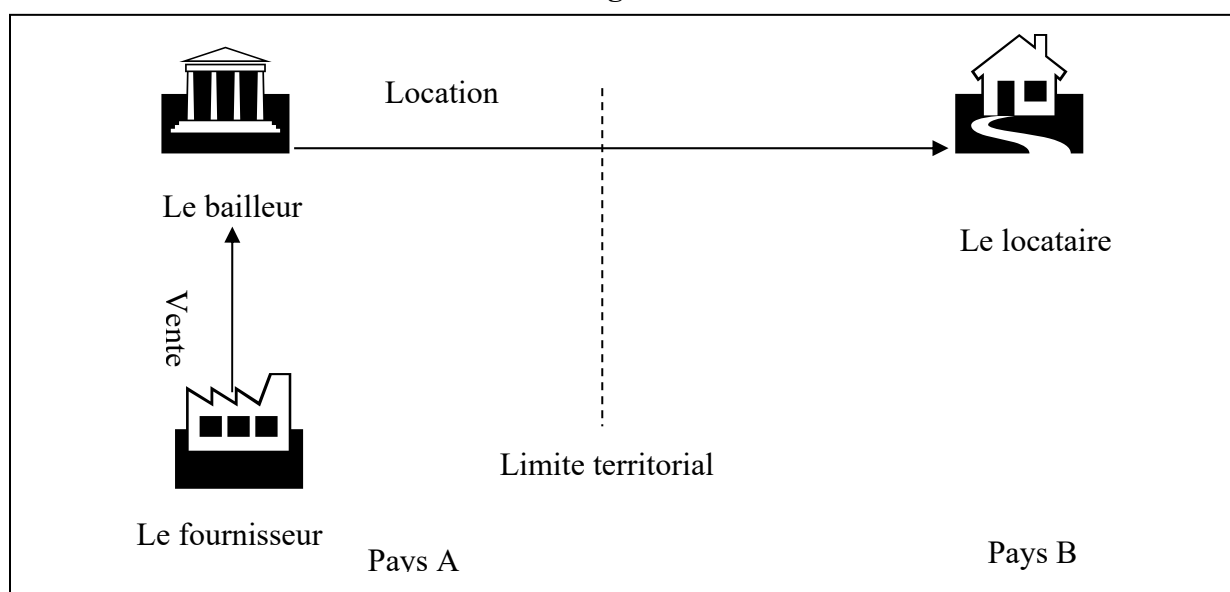
La convention d'Ottawa 1988 signée par 55 Etats a fixé des règles uniformes pour le crédit-bail international, que certains points méritent d'être soulignés :

- les loyers sont calculés pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité d'une partie importante du matériel ;
- Le crédit-bailleur et le crédit-preneur appartenant à des Etats différents, ont la possibilité d'amortir le bien simultanément (sauf convention fiscale contraire) ;
- en raison de l'importance des sommes en jeu, la société de crédit-bail est parfois une société créée par un pool de banques.

Dans le crédit-bail international, nous pouvons trouver trois cas de figure que nous allons présenter dans ce qui suit :

-un opérateur situé dans un pays B choisit le matériel qui répond à ses besoins auprès d'un fournisseur situé dans un pays A. Ne pouvant financer lui-même ce bien, il s'adresse à une société de leasing implantée dans le pays du fournisseur qui l'achète à l'effet de le lui louer ;

Schéma n°1 : La réalisation du 1^{er} cas de figure de crédit-bail international.

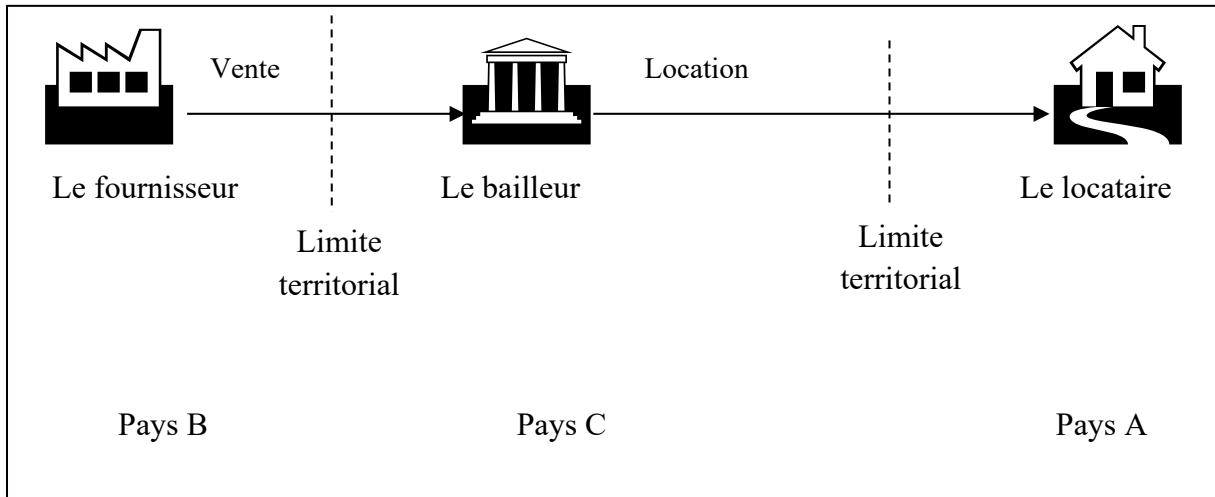


Source : Notre propre conception, à partir nos informations

Chapitre I : Etude descriptive du leasing

-un opérateur réside dans un pays A choisit le matériel répondant à ses besoins auprès d'un fournisseur qui réside dans le pays B. le financement de ce bien peut être réalisé par une société de leasing d'un pays C ;

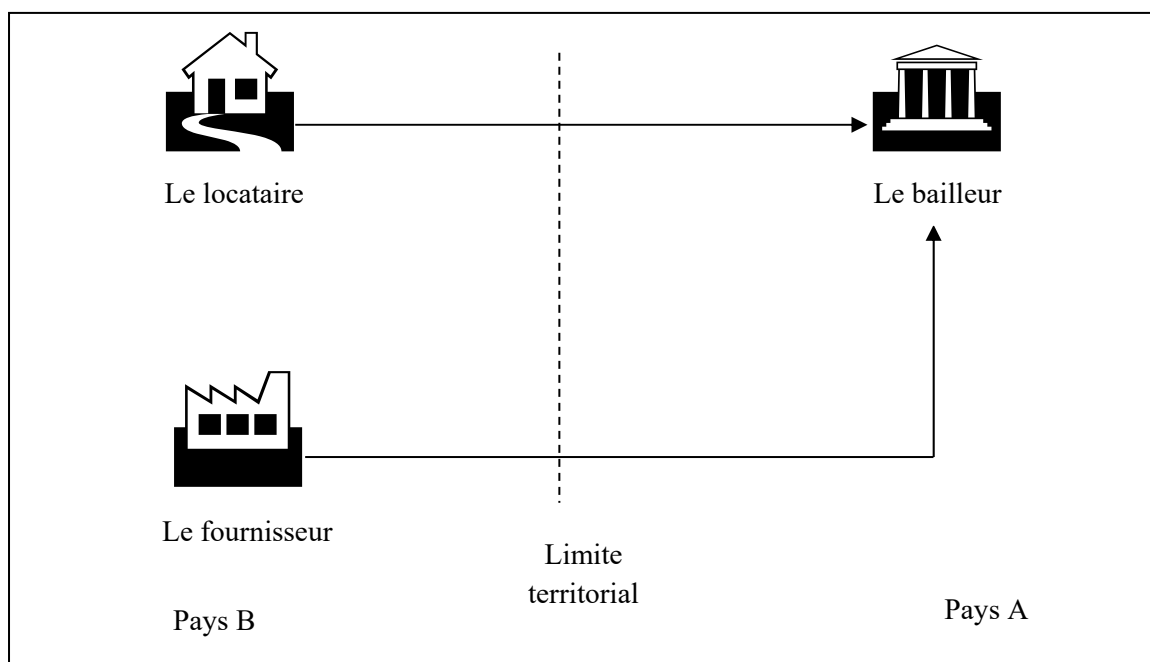
Schéma n°2 : La réalisation du 2^{ème} cas de figure de crédit-bail international.



Source : Notre propre conception, à partir nos informations

-un fournisseur et un client résident dans un pays A. Ne possédant pas les moyens financiers pour l'achat de cet équipement, le client peut s'adresser à une société de leasing implantée dans un pays B afin d'acquérir le matériel et le louer ;

Schéma n°3 : La réalisation du 3^{ème} cas de figure de crédit-bail international



Source : Notre propre conception, à partir nos informations

Pour conclure cette section nous pouvons distinguer plusieurs types de leasing, selon plusieurs critères : le degré de transfert de risque au locataire (leasing financier/ leasing opérationnel), la nature du bien loué (leasing mobilier/Leasing immobilier), la nationalité des parties prenantes au contrat (leasing national/ leasing international).

Cette technique de financement offre une grande variété de contrat, les contrats à court terme qui peuvent être interrompus, sont appelés contrat leasing opérationnel, mais par contre les contrats à long termes qui ne peuvent pas être résiliés, sont appelés contrat de leasing financier, ou le locataire supporte les risques à lui seul.

Section 03 : Le mécanisme de l'opération du crédit-bail

Le leasing est une opération tripartite qui interpose un bailleur, un preneur et un fournisseur, liés par un même bien. Ces trois intervenants collaborent et assurent le déroulement de l'opération.

Le leasing est une technique de financement très polyvalente qui s'applique tant à l'acquisition de biens d'équipements mobilier qu'aux biens d'équipements immobilier

Toute opération de leasing comporte trois phases, demande de financement et du bien par l'établissement de crédit-bail, location du bien à l'utilisateur, l'option d'achat.

3-1 Les intervenants

L'opération de crédit-bail met en relation trois entités qui sont :

3-1-1 Le crédit-bailleur : appelé le bailleur ou la société de crédit-bail, elle dispose de ressources financières afin d'acquérir des biens donnés en location contre le paiement des redevances périodiques. Elle garde la propriété juridique et cède le droit d'usage. La société de crédit-bail peut être un établissement financier ou une banque.

3-1-2 Le crédit-preneur : appelé le bailleur ou le locataire, il détient le droit de l'usage du bien loué il est en conséquence le propriétaire économique. Le preneur peut être soit un particulier, soit une société ou une collectivité.

3-1-3 Le fournisseur : qui peut être un vendeur ou un fabricant, qui livre au crédit-preneur un bien commandé par le crédit-bailleur conformément aux conditions arrêtées entre le

fournisseur et le crédit-preneur. Le fournisseur peut s'associer avec un bailleur dans le cadre « d'un leasing partenariat »²¹.

3-2 Les biens financés en 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 nécessaires à l'activité de l'entreprise, qu'il s'agisse de biens mobiliers ou immobiliers.

Le tableau ci-après, est donné à titre indicatif des biens qui peuvent être financés en crédit-bail :

Tableau n °2 : Exemple de biens qui peuvent être financés en crédit-bail

Bien Mobilier	Bien Immobilier
-Ordinateurs et systèmes informatiques. -Mobilier et matériel de bureau. -Systèmes téléphoniques. -Matériel de photographie, d'impression, de fabrication et de construction. -Equipements lourds : installations, techniques, matériel et outillage. -Matériel médical -Matériel de travaux publics et de bâtiments. -Matériel de transport et de manutention : Véhicules, autobus, camion.....etc.	-Bâtiment d'entreprise. - Usines. -Supers marchés -Hôtels. -Plateaux de bureaux. -Immeuble de bureaux et centres administrations. -Sièges sociaux et administratifs. -Sièges sociaux de sociétés. -Entreprises et centres de distribution.

Source : MERAOU SARAH, « crédit-bail (leasing) : théorie et pratique en Algérie », mémoire de fin d'étude ESB, 2007, p09.

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

La chronologie des interventions dans la réalisation d'une opération de crédit-bail s'articule autour de trois étapes à savoir :

-demande de financement et achat du bien par l'établissement de crédit-bail ;

²¹ Pascal Philipposian « le crédit-bail et le leasing », outils de financement locatifs, édition, SEFI, Québec, 1998, p 44.

- location du bien à l'utilisateur ;
- option d'achat.

3-3-1 Demande de financement et achat du bien par l'établissement de crédit-bail

Cette première phase de l'opération est différente selon qu'il s'agisse de bien mobilier ou immobilier à construire ; si le bien à acquérir est déjà construit, le mécanisme de l'opération est dans ses grandes lignes à celui du crédit-bail mobilier.

3-3-1-1 Cas d'acquisition d'un bien mobilier

Dans un premier temps le client, futur preneur procède comme pour un achat au comptant ; il reçoit des devis, opte pour l'une des offres reçues et même les négociations c'est-à-dire qu'il met au point avec le fournisseur les conditions de fabrication, de prix et de livraison. Il contacte ensuite une société de crédit-bail et lui adresse une demande de financement. Après étude de la situation financière et économique de l'entreprise, la société de crédit bail répond à la demande de financement. Si la réponse à la demande est positive ; le bailleur signe d'abord 'le contrat de crédit-bail' avec le preneur avant de passer à la commande.

Le bailleur procède à la commande du bien objet du contrat de crédit-bail selon les conditions arrêtées auparavant par le locataire et le fournisseur. Il conclut avec le fournisseur 'un contrat d'achat'.

Le fournisseur livre l'équipement au locataire. Cette opération est matérialisée par 'un procès verbal de réception' ou 'un avis de livraison' attestant que le locataire a bien reçu le bien et qu'il est conforme à sa demande. Il est signé conjointement par le locataire et le fournisseur. Cet acte déclenche l'obligation du bailleur à payer le fournisseur et l'obligation du preneur à payer les redevances locatives au profit du bailleur.

3-3-1-2 Cas d'acquisition d'un bien immobilier

Avant d'adresser une demande de financement à la société de crédit-bail, le client futur preneur doit obtenir les autorisations nécessaires à la constitution du bâtiment dans l'exercice de son activité. Une fois ces autorisations acquises, il fait établir le plan de constitution et arrêter le cahier de charge. Il fait ensuite une demande de crédit-bail immobilier à la société de leasing. La société de crédit-bail examine la demande. Elle

apprécie notamment le prix, la polyvalence et la situation du terrain et donner un mandat au client pour conclure en son tous les contrats avec l'architecte, l'organisme de contrôle, l'entrepreneur et les autres fournisseurs qui interviennent dans la construction du bâtiment.

3-3-2 Location du bien à l'utilisateur

La société du crédit-bail accorde la jouissance d'usage du bien à l'entreprise pendant une période irrécouvrable et prédéterminée, correspondant en principe à la durée de vie économique du bien financé. Le preneur qui bénéficie de la jouissance du bien doit en contre partie verser au bailleur des redevances périodiques appelées 'loyer'. Ces derniers sont calculés d'une manière à couvrir la mise de fonds initial de crédit-bail, ainsi qu'une marge de bénéfice.

Durant cette période de location, le preneur doit assumer tous risques, responsabilités de charge d'exploitation comme si il était le propriétaire.

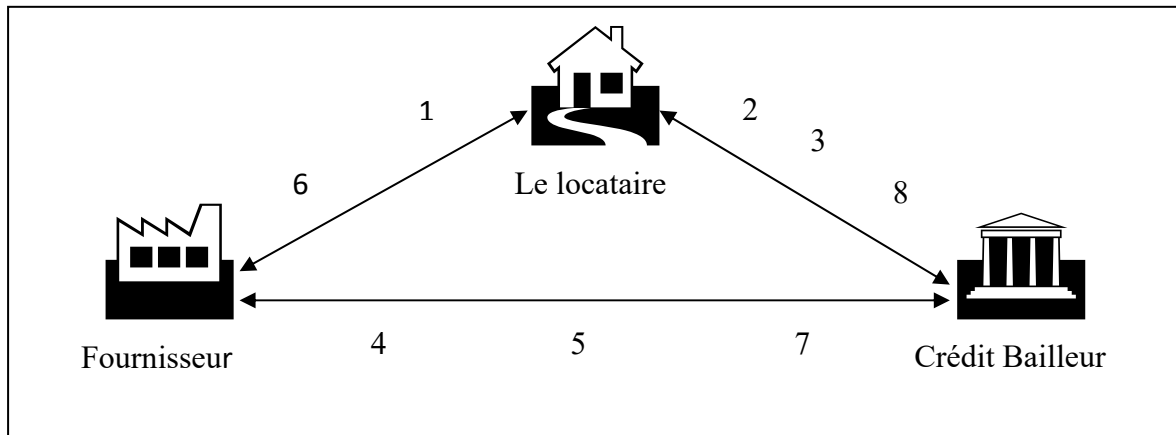
3-3-3 Option d'achat

Lors dénouement de l'opération, à l'échéance de la période irrécouvrable de location, trois possibilités s'offrent au preneur :

- lever l'option d'achat qui lui a été initialement accordée par le bailleur et devient ainsi juridiquement propriétaire contre paiement d'une valeur résiduelle préalablement déterminée ;
- restituer le bien au bailleur s'il n'a aucun intérêt à vouloir garder le bien, et dans ce cas là le bailleur peut vendre le bien sur le marché de l'occasion ou le relouer à un nouveau preneur ;
- renouveler le contrat pour une durée variable contre le paiement des redevances réduites par rapport aux initiales .Parfois avec la possibilité de résilier le contrat à tout moment.

Le schéma suivant montre la réalisation de l'opération de crédit-bail :

Schéma n°4 : La réalisation d'une opération de crédit-bail.



Source : Etablir par nos même à partir Philipposian Pascal, « le crédit-bail et le leasing, outil de financement locatif », édition SEFI, 1998, p7 et p8.

1 : choix de l'équipement et négociation des conditions de prix et de livraison ;

2 : demande de financement de l'équipement par une société de crédit-bail ;

3 : signature du contrat de crédit-bail ;

4 : commande de l'équipement ;

5 : conclusion du contrat commerciale (contrat d'achat) ;

6 : livraison de l'équipement ;

7 : paiement du fournisseur ;

8 : paiement du loyer.

3-4 Les différentes formes du crédit-bail

Afin de répondre à un besoin d'adaptation et à des circonstances particulières, le crédit-bail a donné lieu à l'élaboration de multiples variantes, ces premières variantes sont :

3-4-1 La cessions-bails (Sale and Lease Back)

Le lease-back (appelé cessions-bails) est une opération par laquelle une entreprise qui acquis un bien le revend à une société de crédit-bail qui lui reloue.

L'avantage du lease-back pour l'entreprise est que cette opération lui permet de dégager immédiatement de la trésorerie, tout en faisant disparaître l'actif de son bilan. En contrepartie le locataire fait figurer le montant du lease-back dans son annexe sous la rubrique « engagement de crédit bail » et inscrit le montant des loyers payés pour l'année fiscale considérée en 'charge d'exploitation'. Si le locataire avait contracté un emprunt pour l'acquisition du bien, la trésorerie ainsi dégagée lui permet de le rembourser, et donc d'améliorer la présentation de son bilan.

Les opérations du lease-back sont les plus souvent réalisées sur des biens immobiliers, en effet ces biens perdent moins de leurs valeurs que les actifs mobiliers. C'est ainsi que certaines entreprises disposent d'un important patrimoine immobilier, amorti dans leur bilan, peuvent être amenées à contracter un lease-back de façon à dégager une trésorerie correspondant à la valeur réelle d'immeubles sur le marché, tout en conservant la possibilité d'en récupérer la propriété à la fin du contrat.

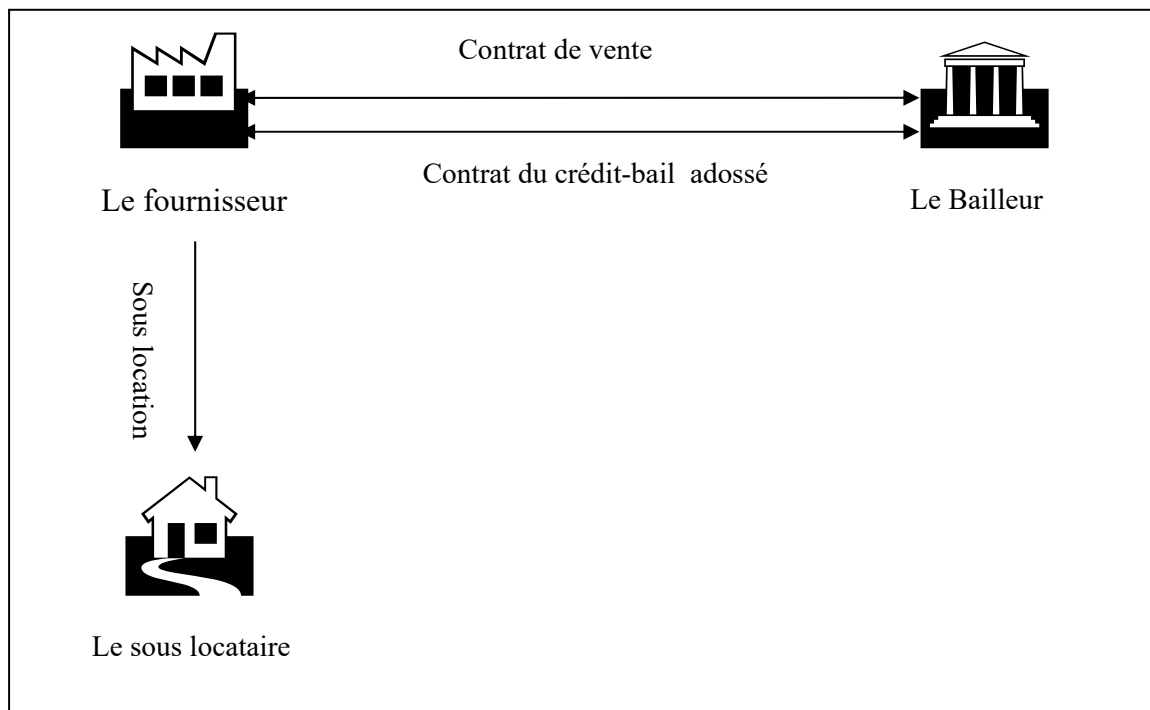
Les opérations de lease-back sur actifs mobiliers, sont plus rares que ces derniers, sont d'avantage soumis à l'obsolescence et sont d'une garantie discutable pour le crédit-bailleur. Il n'est pas permis recommandé de faire de telles opérations pour un montant supérieur à la valeur nette comptable du bien mobilier dans les livres des entreprises.

3-4-2 Le crédit-bail adossé

C'est l'opération par laquelle une entreprise (généralement fabricant ou fournisseur) souscrit un contrat de crédit-bail auprès d'un bailleur, puis reloue le matériel à un tiers. Il peut s'agir de l'activité principale de l'entreprise (un loueur de matériel de travaux public), ou d'une activité connexe à son activité principale (un concessionnaire de véhicule industriel qui loue des camions).

La société de leasing achète le bien du fournisseur. Ce dernier garde le bien à sa disposition pour le sous-louer à ses propres clients désignés comme de sous locataires. La cession bail ressemble un peu au leasing adossé. Ce dernier a pour objet en plus de renforcer la trésorerie du locataire, de permettre au fournisseur de diffuser ses fabrications en les sous-louant.

Schéma n°5 : La réalisation d'une opération de crédit-bail adossé fournisseur.

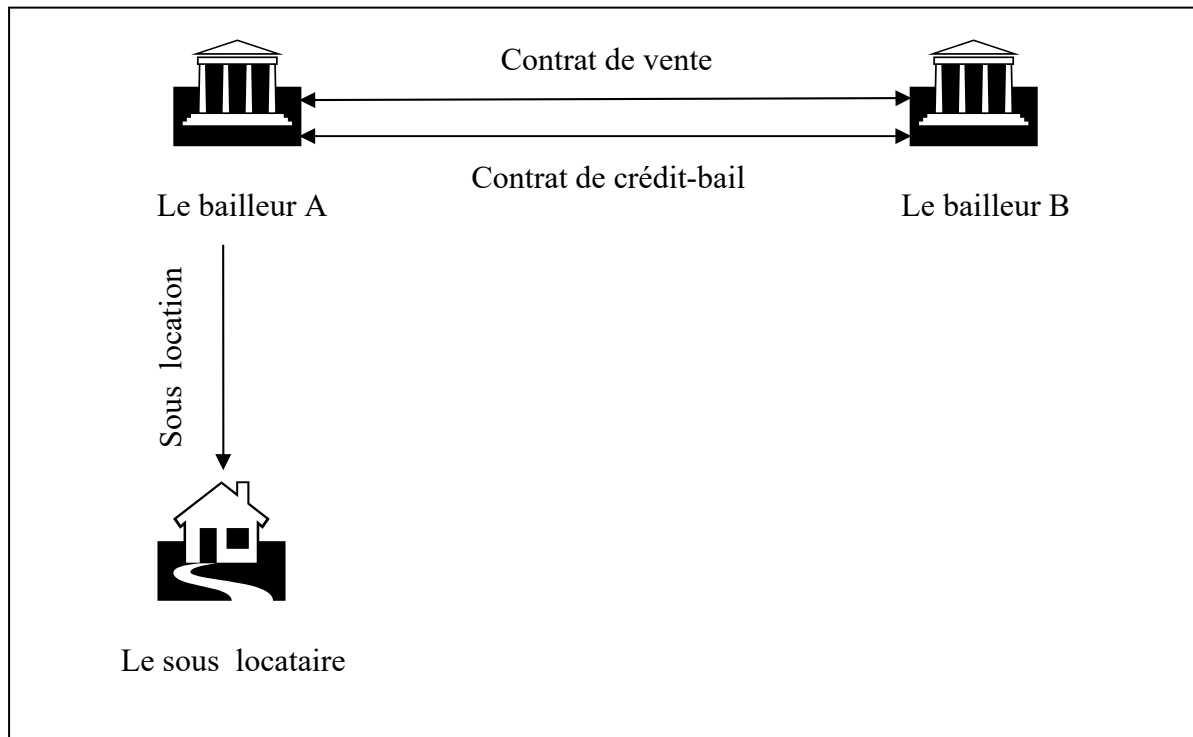


Source : Notre conception, à partir nos informations

Le crédit-bail adossé faisant intervenir deux sociétés du leasing constitue un procédé de refinancement. « Un bailleur a vendu un bien à un autre bailleur B qui le lui rétrocède en contrat de crédit-bail (la cession bail). Le bailleur a sous loué le bien objet du contrat à son propre client. Par cette opération le bailleur A s'est refinancé auprès du bailleur B »²².

²² Pascal Philippossian « le crédit-bail et le leasing », outils de financement locatifs, édition, SEFI, Québec, 1998, p 24 et 25.

Schéma n°6 : La réalisation de l'opération de crédit-bail adossé pour des fins de refinancement.



Source : Notre conception, à partir nos informations

3-4-3 Le crédit-bail partenaire

C'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 captif. Le crédit-bail est un outil couramment utilisé par les fabricants et les fournisseurs de matériel pour promouvoir les ventes et pour cela ils élaborent ce qu'on appelle « un programme de financement de vente »²³.

Il existe deux alternatives :

- un fournisseur s'associe avec une société de crédit-bail dans le cadre d'un 'leasing partenaire'. Cette coopération peut être sous la forme d'un simple accord de partenariat et peut aller jusqu'à la création d'une filiale de leasing entre les deux partenaires ;

²³ Pascal Philippossian « le crédit-bail et le leasing », outils de financement locatifs, édition, SEFI, Québec, 1998, p 26.

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

3-5 Les analogies du 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, telles que :

3-5-1 La location vente

Cette opération constitue un contrat de location assorti d'une promesse de vente synallagmatique pour le bailleur et d'achat pour le locataire. Dans le crédit-bail la promesse est unilatérale.

3-5-2 La location avec option d'achat (LOA) où avec promesse de vente

Cette opération présente les mêmes principes qu'une opération de crédit-bail, seulement cette dernière est destinée aux entreprises et aux professionnels, alors que la location avec option d'achat est réservée aux particuliers, par exemple la location d'un véhicule de tourisme avec une option d'achat. Ce type de contrat est accompagné d'une promesse unilatérale de vente proposée par des sociétés financières, établissements de crédits...etc.

3-5-3 La location financière ou location de longue durée

L'association française des sociétés financières définit la location financière comme une- opération de location sans option d'achat dans laquelle le locataire choisit le fournisseur ainsi que le bien et le cas échéant négocie lui-même le prix.

3-5-4 La vente avec clause de réserve de propriété

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

3-5-5 La vente à tempérament

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

3-5-6 La location simple

C'est un contrat commercial de louage traditionnel, mettant en évidence outre la mise à disposition du bien, divers services, comme l'entretien et la maintenance. « La location simple est généralement une convention de location précaire dénonçable contractuellement avec un préavis déterminé »²⁴. Les fonds investis par le propriétaire sur plusieurs contrats de location simple.

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

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.

Pour mieux assimiler les différences et les ressemblances entre toutes ces opérations, nous avons jugé utile de les présenter sous forme de tableau afin de mieux les comparer :

²⁴ Eric Garrido « le cadre économique et réglementaire de crédit-bail », Tome1, édition REVUE BANQUE, Paris, 2002, p95.

Tableau n°3 : Comparaison entre le crédit-bail et les opérations qui lui sont voisines.

	Objet/but	Nature de l'opération	Durée de l'opération	Réserve de propriété	Récupération du capital investi	Transfert de propriété
Le crédit-bail	Financement et/ou acquisition du bien loué à usage professionnel	Contrat de location avec une promesse unilatérale de vente	Selon le bien financé et elle est fixé d'avance	Non	Oui	Selon le dénouement de l'opération
La location vente	Usage et acquisition obligatoire du bien objet du contrat	Contrat de location avec une promesse synallagmatique de vente pour le bailleur et d'achat pour locataire	Durée fixé et irrévocable	Oui	Oui	La propriété du bien est transférée au locataire en fin de bail
La location financière	Usage du bien loué pour des professionnels	Contrat de location sans option d'achat c'est le locataire qui choisit le fournisseur avec qu'il négocie le prix	Durée fixé et irrévocable	Non	Oui	Non
La location avec option d'achat	Financement et/ou acquisition du bien loué à usage non professionnel	Contrat de location avec une promesse unilatérale de vente	Selon le bien financé et elle est fixé d'avance	Non	Oui	Si le locataire acquiert le bien en fin de location
La vente avec clause de réserve de propriété	Achat d'un bien par des professionnels et particulier	Contrat de vente avec paiement différé	Echéance fixé pour le paiement	Oui	Oui	Oui dès la signature du contrat Commercial
La vente a tempérament	Achat d'un bien loué	Contrat de vente avec paiement par facilité (en plusieurs versements)	Fixé selon un échéancier de remboursement	Oui	Oui	Oui, dès la signature du contrat
La location simple	Usage du bien loué pour des professionnels et/ou particulier	Contrat de location pur et simple	Durée courte et irrévocable	Non	Partielle	Non

Source : MAHDI Mounia, « crédit-bail, mode de financement », mémoire fin d'étude ESB, 2006, p26.

Pour conclure avec cette section on peut dire qu'il est nécessaire de distinguer entre le leasing et les opérations qui lui sont voisines, à titre d'exemple le leasing s'oppose à la location simple. A la fin du contrat, la location ne comporte pas de promesse de vente au profit du preneur et le bailleur demeure propriétaire, de même, le leasing se différencie de la location de vente vu qu'elle est automatiquement suivie d'un transfert de propriété. En effet, le vendeur s'engage à vendre le bien loué et le locataire s'engage à l'acheter, la promesse est synallagmatique, alors qu'elle est unilatérale dans le leasing.

Section 4 : Les avantages et les inconvénients du crédit-bail

Certes, le crédit-bail présente beaucoup d'avantage pour le crédit-bailleur, le crédit - preneur et le fournisseur. Toutefois il faut garder à l'esprit que ce qui constitue un avantage pour l'un est susceptible de constituer un inconvénient pour l'autre. C'est ce que nous allons voir dans cette section.

4-1 Les avantages du crédit-bail

Les avantages que procure cette opération sont :

4-1-1 Pour le crédit preneur

- le crédit bail permet un financement intégral de l'investissement. En d'autres termes, ce dispositif ne nécessite pas un apport initial ou une part d'autofinancement comme l'exige le crédit bancaire traditionnel ;
- en offrant un financement intégral le crédit-bail permet de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ses fonds propres afin de les affecter aux financements de ses besoins d'exploitations dont les crédits sont plus délicats à obtenir ;
- la réponse par la demande de financement par le crédit-bail est donnée plus rapidement qu'une demande de financement par le crédit bancaire. Cette rapidité favorise les entreprises qui doivent procéder à des investissements imprévus et urgents ou alors saisir des opportunités de marché. Sans pour autant bouleverser les structures financières ;
- ce type de financement est d'une grande souplesse car le bien est choisi par l'entreprise utilisatrice et il s'adapte parfaitement à ses besoins ;
- cette technique de financement offre une souplesse de fixation des loyers afin de tenir compte de la fluctuation des recettes attendues. Les formules de remboursements sont

adaptées au mode d'utilisation du bien selon les demandes du marché. Les variations du loyer sont nombreuses :

- des loyers linaires pour une activité à revenu constant ou stable ;
 - des loyers progressifs durant le temps de démarrage pour une activité nouvelle ;
 - des loyers dégressifs qui accélèrent l'amortissement du matériel. Le bailleur utilise cette méthode particulièrement pour les biens d'équipements à obsolescence rapide. Le but est d'amortir rapidement le capital restant dû ;
 - des loyers de compagnes, avec un loyer annuel correspondant à 12 mois de location des activités agricoles ;
- sur le plan comptable, le bien objet du contrat ne figure pas à l'actif du bilan du preneur (selon le modèle français) ;
 - le recours au crédit-bail ne nécessite pas au preneur de fournir une sûreté réelle sur un actif existant dans le patrimoine de l'entreprise. Dans ce cas de figure les garanties sont simplifiées. Le titre de propriété du bien objet du contrat reste la principale garantie du bailleur ;
 - 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 ;
 - pour le preneur l'avantage fiscal se manifeste sur deux niveaux :
 - « les loyers sont considérés comme des charges d'exploitations et par conséquent ils sont déductibles du résultat imposable. Cette bonification fiscale sera d'autant plus importante que la durée du contrat de crédit-bail sera courte (loyers plus élevés) et que l'entreprise sera en situation bénéficiaire »²⁵ ;
 - le coût de la TVA est payé par le bailleur le jour de l'acquisition du bien. Le locataire ne paiera la TVA que sur le montant des redevances au fur et à mesure du paiement des loyers.
 - un des principes fondamentaux de fonctionnement du crédit bail est que le remboursement des capitaux avancés par le bailleur pour le financement d'un bien est assuré par les ressources retirées de l'exploitation de ce même bien. Cette originalité

²⁵ Eric Garrido « le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », édition REVUE BANQUE, Tome 1, Paris, 2002, p40.

réside dans le fait que l'investissement s'autofinance. En d'autres termes un bien productif génère lui-même les revenus nécessaires à son remboursement au travers de la valeur ajoutée qu'il produit.

4-1-2 Pour le crédit bailleur

- au regard du bailleur, l'avantage essentiel réside dans le fait qu'il conserve la propriété juridique du bien objet du contrat. Cette situation fait de lui un créancier privilégié par rapport à d'autres organismes prêteur ;
- le rendement des opérations de crédit-bail est supérieur au rendement des autres opérations de crédit traditionnel. Cette différence se justifie par le risque important que prenne le bailleur en finançant intégralement l'investissement ;
- le bailleur a le droit de pratiquer l'amortissement des biens donnés en location, ce qui lui permet de réduire son bénéfice imposable ;
- la maintenance et l'assurance du matériel sont prises en charge par le locataire ; cela permet de garantir au bailleur la récupération d'un bien en bon état si l'option d'achat n'est pas levée.

4-1-3 Pour le fournisseur

Le recours au crédit-bail n'a que des incidences favorables pour le fournisseur. En effet, cette opération lui permet l'écoulement de ses ventes avec la diminution du risque des impayés.

4-2 Les inconvénients du crédit-bail

Les inconvénients que procure cette opération sont :

4-2-1 pour le crédit preneur

Dans son recours au crédit-bail, l'entreprise assume des charges financières importantes et irrévocables à moyen terme. Toute résiliation est exclue, même si l'investissement devait s'avérer peu rentable. Dès lors, contrairement à une opinion répandue, le financement par crédit-bail n'est pas accessible qu'aux entreprises saines dégagent une bonne rentabilité et des fonds de roulement suffisants pour faire face (pendant toute la durée de l'opération) au poids élevé des versements périodique incluant l'amortissement du capital investi.

Sur le plan comptable, le non inscription au passif du bilan du total des engagements assumés par l'entreprise, ne représente qu'une amélioration optique du bilan parce qu'il n'y a plus un accroissement de l'actif puisque le locataire n'est pas propriétaire et par conséquent ceci ne permet pas d'offrir des garanties aux éventuels créanciers.

De plus les engagements durables et irrécouvrables de l'entreprise sont équivalant aux charges assumées dans le cadre de l'emprunt à moyen et à long terme. « Aussi, les établissements de crédit prennent-ils désormais en considération les engagements de leasing au même titre que les dettes portées au bilan dans leur appréciation du niveau d'endettement d'une entreprise »²⁶.

Mais, le principal reproche longtemps fait au crédit-bail est son coût qui est supérieur à celui d'un crédit à moyen ou long terme. En fait, la comparaison en termes de taux est difficile car le crédit-bail n'est pas un crédit classique, et son ne dépend pas seulement du loyer de l'argent, il est aussi fonction des services rendus (rapidité du financement, financement à 100%, flexibilités des loyers), de la nature du bien financé et du montant de l'opération.

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

4-2-2 Pour le crédit-bailleur

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

4-3 Les risques liés aux opérations du crédit-bail et les moyens de prévention

Faire crédit signifie croire en un projet, croire en une personne, croire en un avenir économique qui permettra précisément la réalisation du projet envisagés. Mais croire, c'est précisément risquer de se tromper sur un projet, une personne, une anticipation, voir les trois à la fois. Comme dans toutes opérations de crédit, le prêteur doit se prémunir contre des risques auxquels il est exposé. De même le bailleur, doit se protéger contre des risques qu'il faut réduire au maximum.

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

²⁶ M.Giovanoli, « le crédit-bail (leasing) en Europe : développement et nature juridique », Librairies Techniques, Paris, 1980, p35et 36. .

4-3-1 Les risques liés à l'opération de crédit-bail

Dés lors que le bailleur répond favorablement à une demande de crédit dans le but d'apporter un financement au bien requis, il supporte quelques risques.

Ces derniers peuvent revêtir de plusieurs formes. Pour les identifier et les mesurer, le bailleur se repose sur les critères suivants :

- l'équipement objet du contrat crédit-bail ;
- la moralité du preneur ;
- Le taux d'intérêt.

4 -3-1-1 Les risques liés à l'équipement, l'objet du contrat

La première et principale garantie du crédit-bailleur dans la propriété effective du bien qui fait l'objet du contrat de crédit-bail. « Les principaux risques »²⁷ 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 du contrat, le crédit-bailleur est alors amené à récupérer le bien, et 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 la valeur résiduelle** : dans le cas le crédit-preneur restituerait le bien en fin de contrat du crédit-bailleur, sans chercher à l'acquérir, il faut que la valeur résiduelle financière qui a été retenue par la détermination du montant des loyers ne soit pas supérieure à la valeur marchande du bien, sous peine de dégager une perte plus ou moins importante pour le crédit bailleur en fin de location.

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

Les incertitudes sont grandes quant à la valeur résiduelle des biens donnés en location, en effet, les changements technologique, le mauvais usage d'un bien par son locataire, peuvent contribuer à annihiler la valeur d'un bien avant l'expiration du bail.

²⁷ Eric Garrido « le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », édition REVUE BANQUE, Tome 1, Paris, 2002, p61à 82.

Les banques risquent ainsi de se trouver propriétaire de biens usés et invendable. Cette situation est très préoccupante pour le bailleur.

- **Risque marché :** le risque crédit ou client étant couvert par la valeur de l'équipement, le bailleur est soumis à un risque de marché, doublé parfois d'un problème de compétence en marketing en cas de défaut du locataire

L'appréciation de la propriété du bien en tant que garantie du contrat est réalisée en fonction des critères suivants :

- valeur réelle à l'origine du bien financé : il convient d'interroger sur la crédibilité du prix d'acquisition du matériel par rapport au marché, il faut également être vigilant vis-à-vis de la pratique qui consiste, pour le fournisseur, à inclure dans la facture les travaux d'installation et de montage ;
- certains biens n'ont aucune valeur marchande : ainsi en est-il par exemple des logiciels ou des prototypes ;
- possibilité de déménager le bien sans que cela engendre des frais anormaux.

4-3-1-2 Le risque lié à la moralité du crédit preneur

L'analyse du risque d'une opération de crédit-bail repose avant tout sur l'appréciation du risque preneur. Toutefois, l'examen de la situation financière de ce dernier et de son programme d'investissement doit permettre d'apprécier sa capacité à payer les loyers de l'opération envisagée et faire face à l'ensemble de ses autres engagements.

Cependant, la solvabilité du preneur doit toujours pondérée par la qualité et la valeur du bien financé, puisque c'est ce bien qui représente l'essentiel de la garantie du bailleur en cas de cessation de paiement du preneur.

4-3-1-3 Le risque de taux intérêt

La marge brute d'un crédit-bailleur comporte deux opposantes très distinctes : la marge financière et la marge à la revente.

La marge financière est assimilable à une marge d'intermédiation bancaire. Il s'agit de l'écart entre le taux effectif global (TEG) interne (ou taux implicite) au contrat du crédit-bail, et le coût revient des capitaux investis dans l'acquisition du bien, exprimé en

pourcentage, comme un taux d'intérêt. C'est ce différentiel du taux qui doit générer en cours du contrat les revenus nécessaires pour couvrir les frais administratifs du crédit-bailleur, et dégage l'essentiel de son profit au fur et à mesure de l'encaissement des loyers.

La marge à la revente correspond à la différence constatée entre le prix de revente d'un bien récupérée en cours de crédit-bail ou en fin de location, et le montant du capital restant dû, non amorti par les loyers (c'est-à-dire la somme des redevances restant impayées plus la valeur résiduelle financière).

Comme nous l'avons vu précédemment, cette composante est très aléatoire, car futur et normalement très éloignée dans le temps : elle varie en fonction de la nature du bien, de la qualité du fournisseur, du marché de l'occasion. Il s'agit d'un risque qu'il faut réduire au minimum.

On comprend, donc mieux que contrairement à une idée reçue, le financement par crédit-bail mobilier doit être réservé en priorité à des biens d'équipement courant dont la valeur est un peu susceptible de baisser fortement en cours comme en fin du contrat.

Dans la même optique, les sociétés de crédit-bail fixent avec le plus grand soin la valeur résiduelle du bien financier (1% pour le matériel informatique jusqu'à ou 10% pour les équipements à obsolescence moins rapide) de façon à inciter l'entreprise à lever l'option d'achat à l'issue du contrat.

4-3-2 Les moyens de prévention et limitation des risques

L'importance des risques encourus par un établissement de crédit a rendu impératif l'instauration d'un certain nombre de moyens de préventions qui sont principalement les règles prudentielles, la prise de garantie et le suivi des engagements. Les sociétés de crédit-bail sont considérées comme des établissements de crédit, par conséquent elles doivent se prévaloir de ces moyens de prévention. Pour une société de crédit-bail, le plus important est l'application ou le respect des prudentielles.

Les règles prudentielles sont des règles universelles, pour illustrer par des textes de loi ce qui va être expliqué, nous avons décidé de prendre la réglementation algérienne comme référence.

Tous les établissements financiers sont tenus de se confronter à un certain nombre de règles prudentielles de gestion édictées par la Banque d'Algérie et qui ont pour finalité de doter les

banques et les établissements financiers d'un moyen de contrôle de risques. La réglementation prudentielle consiste à l'application de trois ratios significatifs. Les plus usités sont :

- ✓ le ratio de solvabilité ;
- ✓ la règle de division de risque ;
- ✓ le ratio de liquidité ;
- ✓ le coefficient des fonds propres.

4-3-2-1 Le ratio de solvabilité

Il est opérationnel en Algérie à compter du 1^{er} janvier 1992 conformément à « l'instruction n° 34 /91 du 14 janvier 1991 de la banque d'Algérie » relative à la fixation des règles prudentielle applicables aux banques et aux établissements financiers. Ce ratio international de solvabilité dit 'ratio cook' définit le niveau minimal des fonds propre que doit posséder un établissement de crédit pour pouvoir faire aux risques liés à ses engagements risqués. Autrement dit, il mesure le degré de prise 'en charge' des risques encourus par les fonds propres de la société de crédit bail.

$$\text{Ratio Cook} = \frac{\text{Fond propre net}}{\text{ensembles des engagements risqués penderés}} \times 100$$

Selon « l'article 4 de l'instruction n° 74/94 »²⁸ du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de gestion de banques et d'établissements financiers, les fonds propres sont constitués par : les fonds de base (le capital social, les réserves autres réserves de réévaluation, le report à nouveau lorsqu'il est créditeur, le résultat dernier exercice clos dans l'attente de son affectation, diminué de la distribution de dividende à prévoir, les provisions pour risque bancaires généraux), et les fonds propres complémentaires (les réserves de réévaluation).

Selon « l'article 09 »²⁹ de l'instruction sus visée, les engagements risqués sont principalement les crédits à la clientèle, les crédits au personnel, les concours aux banques et établissements financiers, les titres de placements et de participations et les obligations de l'état. A tous ces engagements, il sera soustrait l'ensemble des garanties recueillies.

²⁸ Art 04 de l'instruction n° 74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de gestion de banques et d'établissements financiers, BANQUE d'Algérie.

²⁹ Art 09 de l'instruction n° 74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de gestion de banques et d'établissements financiers, BANQUE d'Algérie.

Pour chaque catégorie d'engagement risqué il existe un taux de pondération définie par « l'article 11 »³⁰ de la précédente instruction. Dans notre cas, le crédit-bail est considéré comme un crédit à la clientèle et son taux de pondération est égal à 100%.

Le ratio de solvabilité qui découle des règles prudentielles énoncées par l'instruction n°74/94 du 29 novembre 1994 est fixé au minimum à 8%.

Le ratio Cook a connu une modernisation dans le cadre de Bâle II qui vise à pallier à ses insuffisances. Cela a donné naissance au ratio Mc Donough.

Les exigences en fond propre selon le ratio Mc Donough se calcule de la façon suivante :

$$\frac{\text{Fonds propres}}{\text{risque de crédit} + \text{risque de marché} + \text{risque opérationnel}} \geq 8\%$$

Bâle II a introduit le risque opérationnel comme une variable fondamentale dans la détermination du capital réglementaire.

4-3-2-2 Le ratio des divisions de risques

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

« L'article 02 »³¹ de l'instruction citée précédemment mis en place deux limites :

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

³⁰ Art 11 de l'instruction n° 74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de gestion de banques et d'établissements financiers, BANQUE d'Algérie.

³¹ Art 02 de l'instruction n° 74/94 du 29 novembre 1994 relative à la fixation des règles prudentielle de gestion de banques et d'établissements financiers, BANQUE d'Algérie.

4-3-2-3 Le ratio de liquidité

Ce ratio mesure le degré de couverture des exigibilités aillant plus d'un (1) mois à courir par les liquidités collectées ayant plus d'un mois à courir. Il se calcule de la manière suivante :

$$\text{Ratiodeliquidité} = \frac{\text{liquidités ayant plus d'un mois à courir}}{\text{exigibilité ayant plus d'un mois à courir}}$$

Ce ratio doit être supérieur à 100%.

4-3-2-4 Le coefficient des fonds propres

Le respect de ce ratio permet le maintient d'un équilibre entre les ressources permanentes et les emplois à long terme, et pour cela il doit être supérieure ou égale à 60%.

$$\frac{\text{Fonds propres} + \text{ressources} \geq 5 \text{ ans}}{\text{Emplois} \geq 5 \text{ ans}}$$

- **Les garanties**

Le financement par crédit-bail offre la propriété du bien n'exclut pas la prise d'autres garanties supplémentaires.

- **Propriété du bien**

La première et principale garantie du crédit-bailleur réside dans la propriété juridique du bien qui fait l'objet du contrat de crédit-bail. Cette garantie découle directement du contrat crédit-bail pendant toute la période de location. En cas de défaillance du preneur, le bailleur pourra reprendre le bien.

- **Garantie supplémentaire**

La propriété juridique ne dispense pas le bailleur du risque. De ce fait il est de pratique courante que le contrat de crédit-bail prévoit des garanties supplémentaires à celles de la propriété du bien. Les principales garanties qui sont prises sont :

- **Dépôt de garantie**

Il s'agit d'une somme d'argent déterminée du montant de financement qui est prélevée avec le premier loyer en vue d'assurer au bailleur la bonne exécution des obligations du

locataire. Ce dépôt de garantie est remboursé en fin d'opération au client ou s'impute en tout ou partie des loyers impayés en cas de la défaillance de sa part.

▪ Hypothèque

Permet au bailleur en cas de défaillance du preneur, de saisir par voie judiciaire le bien immobilier désigné en garantie et le vendre afin de couvrir le solde restant.

▪ Nantissement

Le preneur peut donner un bien mobilier en garantie de la dette qu'il contracte. Ce bien peut être constitué de valeurs mobilières, un fond de commerce, de l'outillage et du matériel d'équipement ; etc.

▪ Cautionnement

Le cautionnement est un contrat par lequel le bailleur accepte qu'une personne se porte caution. La caution s'engage à prendre en charge le remboursement de la dette en cas de défaillance du preneur.

Toutes opérations de crédit, une banque doit se prémunir contre les risques auxquels elle est exposée, le crédit-bailleur lui aussi doit se protéger contre certains risques induits par l'opération de crédit-bail. Ces risques sont liés généralement à l'équipement loué, à la moralité du crédit preneur et au taux d'intérêt, toutefois le bailleur ne doit pas sous-estimer ses risques, bien qu'il ait la propriété juridique du bien, sa vocation en première est de financer et non pas de vendre sur le marché d'occasion. On n'accorde pas un crédit parce qu'on a de bonnes garanties, on accorde un crédit lorsqu'on est sûr d'être remboursé.

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

La question du financement est une problématique nationale qui persiste depuis plusieurs années. Les sources de financement en Algérie les plus courantes sont l'autofinancement, les crédits bancaires et les microcrédits un programme mis en œuvre par les dispositifs d'aide de l'état. « Dans l'économie Algérienne, les entreprises ont tendance soit à s'autofinancer notamment dans le secteur privé, soit à s'orienter vers les banques, puisque 90% de notre économie est financé par le secteur bancaire »³². Il existe cependant différentes sources de financement, que l'on peut classer en deux catégories : interne ou externe permettant de combler les besoins de financement d'une entreprise.

³² [http:// www.algerie-eco.com](http://www.algerie-eco.com)

5-1 Financement interne (l'autofinancement)

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

L'autofinancement est l'ensemble des ressources nouvelles engendrées par l'activité de l'entreprise et conservées durablement par celle-ci pour financer ses opérations à venir. Il est parfois appelé résultat brut ou profit brut.

Toutefois pour lever l'ambiguïté que suscite le mot résultat E.COHEN propose la définition suivante : « l'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur »³³. D'un point de vu comptable, les sommes non distribuées, sont mise en réserve, ces dernières lorsqu'elles sont suffisantes importantes, peuvent donner lieu à la distribution gratuite d'action. Autrement dit l'autofinancement est la part de la capacité de l'autofinancement (CAF) consacré au financement de l'entreprise. C'est la ressource interne disponible après rémunération des associés.

5-2 Financement externe

Ce type de financement correspond à une intermédiation qui est la situation dans laquelle une institution financière est un intermédiaire entre les agents à besoin de financements (ABF) et les agents à capacité de financement (ACF). En effet l'institution financière collecte des ressources auprès des ACF qu'elle transforme au profit des ABF.

5-2-1 Le marché Financier

Le marché financier est l'un des deux compartiments du marché des capitaux. Il permet l'échange des moyens financiers (les valeurs mobilières) à moyen et long terme entre agent à besoin de financement et agent à capacité de financement.

La Bourse d'Alger est le marché officiel des actions en Algérie. Institué par « le décret législatif n°93-10 et complété par la loi 03-04 du 17 février 2003 »³⁴ relatif au marché des valeurs mobilières. La commission d'organisation et de surveillance des opérations de bourse

³³ E.Cohen : Gestion financière de l'entreprise et développement financier, édition EDICEF/AUPELF, 1991, p.194.

³⁴Décret législatif n° 93-10 du 23 mai 1993 relatif à la bourse des valeurs mobilières modifié et complété par l'ordonnance n°96-10 du 10 janvier 1996 et la Loi n°03-04 du 17 février 2003 (et rectificatif de la Loi n°03-04)

(COSOB) ainsi que la Société de Gestion de la Bourse des Valeurs constituent les autorités du marché, elles sont censées avoir un rôle majeur dans la communication des entreprises. « La capitalisation boursière en Algérie ne dépasse pas les 45 milliards de dinars (515 millions dollars) en 2017 »³⁵. Le faible dynamisme de la bourse d'Alger réside dans le manque 'de la culture boursière' au niveau des entreprises et du grand public ainsi que la surliquidité durant les années précédentes qui ont engendré un effet d'éviction dans cette institution boursière tout en ayant avantage le recours aux crédits bancaires .

5-2-2 Financement Bancaires

Les banques Algériennes se doivent de participer pleinement au développement et à la création de richesses nouvelles, et œuvrer d'avantage à l'épanouissement et l'essor de l'économie nationale. Pour agir dans ce sens. Les banques ont comme principale moyen d'intervention le crédit bancaire. Les besoins de financement des particuliers et des entreprises sont différents, c'est pour cette raison que les banques et les établissements financiers doivent répondre présents en attribuant des crédits à ces derniers, nous distinguons différents types de crédit :

5-2-2-1 Les crédits d'investissements

Les crédits d'investissements sont destinés à financer les immobilisations, les banques peuvent intervenir dans le financement des entreprises sous plusieurs formes :

- **Le crédit à moyen terme**

Il est destiné à financer les équipements, l'outillage et les installations légères. Le CMT peut être réescomptable, selon l'article 71 de la loi 90 /10 du 14 avril relative à la monnaie et le crédit : « la banque centrale peut réescompter aux banques et établissement financier pour des périodes de six (06) mois au maximum ou prendre en pension les effets créés en représentation de crédits à moyen termes »³⁶.

- **Le crédit à long-terme**

Il s'agit d'un crédit destinées à financer des investissements lourds dont la durée d'amortissement fiscal excède sept (07) ans, notamment les constructions.

³⁵ [http:// www.algerie-eco.com](http://www.algerie-eco.com)

³⁶ LIVRE II - STRUCTURE, ORGANISATION ET OPERATIONS DE LA BANQUE CENTRALE, l'article 71 de la loi 90 /10 du 14 avril 1990.

En Algérie ce genre de crédit d'investissement est financé par la B.A.D (Banque Algérienne de Développement).

5-2-2-2 Les crédits d'exploitations

Le crédit d'exploitation est destiné à combler les décalages de trésoreries qui se produisent durant le cycle de l'exploitation de l'entreprise. Cette dernière est souvent confrontée à des insuffisances passagères de trésorerie dues aux décalages résultant de l'exigibilité imminente et immédiate des décaissements et de la disponibilité tardive des encaissements. On distingue :

- **Le crédit par caisse** : qui comporte le financement global des actifs circulants, le financement des valeurs d'exploitation et le financement de « post » client.
- **Le crédit par signature** : les banques financent les entreprises en leurs fournissant des capitaux sous formes de crédit de trésoreries.

5-2-2-3 Les crédits aux particuliers

Dans notre pays nous assistons à une offre de plus en plus fortes de crédits aux particuliers destinées à leurs permettre d'acquérir des biens meubles ou immeubles. Les crédits aux particuliers se résument :

- **Les crédits à la consommation** : qui sont destinée au financement des achats de Produit domestique durable fabriqués totalement ou partiellement en Algérie. Le bénéficiaire résidant en Algérie, doit avoir un revenu régulier sous réserve de sa capacité d'endettement.
- **Le crédit immobilier** : est un prêt conventionnel destiné au financement du logement et garantie par une hypothèque du premier rang sur le logement financé et du terrain d'assiette (le cas de la construction).

5-2-2-4 Financement du commerce extérieur

Parmi les techniques de financement du commerce international, on peut citer :

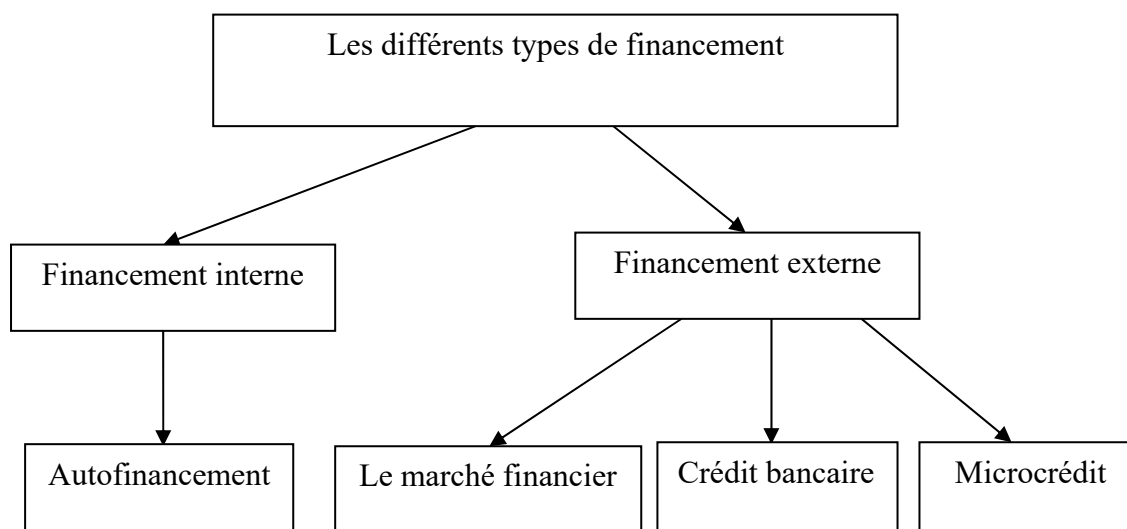
- **Le crédit documentaire** : dans le cadre du financement des importations.
- **Le crédit acheteur et fournisseurs** : dans le cadre du financement des exportations.

5-2-3 Microcrédit

Selon Vincent.F, « le microcrédit est à la mode, conçu essentiellement comme une facilité de paiement, les organismes d'aides internationale mais aussi les banques privés l'utilisent pour en faire un moyen de financement du développement »³⁷. En Algérie, ce programme est mis en œuvre par les dispositifs tels qu'ANSEJ, CNAC, ANGEM.

Le schéma suivant illustre les différents types de financement en Algérie :

Schéma n°7 : Les différents types de financement de l'économie.



Source : Schéma réalisé par nos soins sur la base de traitement des données

➤ La comparaison entre crédit-bail et le crédit classique

L'intervention des banques dans le financement des investissements se fait sous forme de crédit classique (crédit à moyen terme, crédit à long terme), ainsi que par crédit-bail. Les crédits classiques sont destinés à financer l'actif immobilisé du bilan, ils peuvent être accordés à moyen terme ou à long terme, le crédit-bail s'agit d'un procédé de financement des investissements productifs moulé dans une opération juridique complexe.

Dans un tableau nous allons essayer de faire une comparaison entre ces deux modes de financement entre le crédit classique et le crédit-bail :

³⁷Vincent.F « le système du microcrédit, permet-il le développement » ; In Revue problème économiques ; N°2666- 24 Mai2000, P25.

Tableaux n°4 : Comparaison entre 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 du crédit-bail durant la période de location	L'entreprise durant même la période de remboursement
Remboursement	Paieement de loyers	Versement de l'annuité de remboursement (capital et intérêt)
Echéance	A terme échoir (ou terme d'avance), remboursable par loyers constantes, semestriel, trimestriel ou mensuels.	A terme échu, remboursable par annuité mensuelle 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 ou variable
Capacité d'endettement	N'est pas affectée, le financement est hors bilan (il figure dans le compte résultat et les annexes du bilan)	Diminue, le financement figure dans son bilan comme dette
Durée de l'amortissement	Sur la durée du contrat même si sa durée de vie économique est supérieure	Sur une période de fonction de sa durée de vie économique
Fin du contrat	L'entreprise a la possibilité de : -Racheter le bien pour la valeur résiduelle. -Restituer le bien -Relouer le bien	Il n'y a pas d'option d'achat puisque l'entreprise est la propriétaire du bien, au moment du dernier remboursement l'opération est soldée
TVA (paiement et récupération)	TVA sur loyers, payés par la société de crédit-bail, qui la récupère au fur et à mesure du locataire avec les loyers.	TVA sur investissements, payés en totalité par l'entreprise lors de l'acquisition du bien (charge de trésorerie)
Régime fiscale	Les loyers sont intégralement déductibles de l'assiette fiscale	Déduction de l'amortissement de l'immobilisation financés et des intérêts de l'emprunt
Frais de l'entretien et de réparation	A charge du locataire et peuvent être inclut dans les loyers	A la charge du client mais ne sont pas inclut dans le montant remboursé.
Garantie	Propriété du bien, des garanties complémentaires peuvent être exigées	Nantissement fond ou matériels, Hypothèque, caution....

Source : Meraou Sarah, « Le crédit-bail (leasing) : théorie et pratique en Algérie », Diplôme Supérieur des Etudes Bancaires (DBSB), ESB. 2007, P46.

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

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

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

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

Conclusion du chapitre I

L'ampleur de l'utilisation du crédit-bail comme technique de financement des biens d'équipements et des investissements immobiliers dans le monde est dû à sa souplesse mais surtout à la diversification de ses formules, parfaitement adaptées aux besoins des entreprises. Compte tenu des avantages développés dans ce chapitre le crédit bail marque son originalité par rapport aux autres produits bancaires offerts. C'est un procédé attractif pour chaque intervenant, il est venu régler les difficultés de financement de la petite et moyenne entreprise dont les ressources sont limitées.

Néanmoins, le crédit bail recèle quelques inconvénients qu'il faut prendre en considération l'occasion d'un choix de financement. Le bailleur ne doit pas sous-estimer le risque qu'il court lors de la conclusion d'une opération de crédit bail, bien qu'il ait la propriété juridique du bien, sa vocation première est de financer des entreprises et non pas de vendre ces biens sur le marché de l'occasion.

Chapitre II :

La place du leasing en Algérie

Introduction du chapitre II

Malgré que dans la réalité économique les termes 'crédit-bail', 'leasing' et 'Idjar' ont la même finalité, le traitement du crédit-bail est différent du point de vue juridique, comptable, et même fiscal d'un pays à un autre.

En Algérie, le leasing est une création qui est né à la suite de la libéralisation du secteur des services.

En effet, les réformes économiques qu'a connues le pays ont donné lieu à la publication, dès les années 1990 de toute une série de réforme juridique qui ont touché presque tous les domaines de la vie économique, ces réformes ou nouveaux cadres juridiques sont venus pour actualiser et mettre en place de nouvelles règles dictées par les nouveaux choix économiques. Nous citerons à titre exemples : les textes relatifs au marché financier et la bourse des valeurs mobilières, la nouvelle loi sur la monnaie et le crédit ; etc.

Le crédit-bail en Algérie est régi par des lois et textes réglementaires qui essayent toujours de permettre aux opérateurs économiques une meilleure utilisation de ce mode de financement.

Le leasing est en évolution en Algérie, il est l'un des modes de financement récemment introduit en Algérie par rapport à la Tunisie et le Maroc. Le cadre juridique régissant cette activité n'a été mis en place qu'en 1996 par l'Ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996.

Dans ce chapitre, nous présenterons les différentes dispositions générales du leasing. Nous aborderons tout d'abord son aspect juridique. Nous citerons à l'occasion toutes les lois qui traitent du leasing en Algérie, en précisant à chaque niveau les lacunes et les vides réglementaires qui en découlent.

Puis, nous passerons à l'aspect technique du leasing à savoir ses traitements comptables, fiscaux.

Ensuite, nous allons étudier le marché algérien du leasing, un marché embryonnaire mais plein de potentialités.

Section 01 : Les dispositions générales relatives au leasing en Algérie

Le crédit-bail a été introduit en Algérie par la loi n°90.10 du 14.04.1990 sur la monnaie et le crédit. Dans son article 112 alinéa 2, il est stipulé que « sont assimilés à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'option d'achat, notamment les crédits-bails ».¹

Ainsi, cette loi même fait également référence au crédit-bail dans son article 116 alinéa 6, qui précisent que seuls les banques et les établissements financiers sont habilités à effectuer, au titre d'activités connexes à leur fonction principale, des opérations de location assorties d'option d'achat.

Toute fois, cet alinéa a été abrouvé par l'ordonnance n°03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit, qui est venue modifier et remplacer la loi n°90-10 du 14 Avril 1990.

Le second texte qui a cadré le crédit-bail en Algérie est la loi n°91-26 du 18.12.1991 portant plan comptable national pour l'année 1992. Par la suite la banque d'Algérie a publié un règlement sous le n°92-08 en date du 17 novembre 1992 portant plan comptable bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers.

Ce règlement stipule que les immobilisations données en crédit-bail doivent figurer dans le compte de la classe 4, comptes de 'Valeurs immobilisées'.

Cependant, l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 reste législative de base régissant le crédit-bail en Algérie, car c'est à travers ce règlement que des dispositions juridiques et fiscales ont été prises afin de supprimer les obstacles qui freinaient son développement (juridiques, fiscales, comptables ; etc.).

1-1 L'ordonnance n°96-09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail

L'un des objectifs essentiels de « l'ordonnance n°96/09 du 10 janvier 1996 »² est de situer l'opération de crédit-bail en tant que contrat relevant d'une qualification juridique spécifique et en tant qu'acte de commerce et instrument de crédit. En effet, l'ordonnance comprend 46 articles, elle se présente en deux titres. Chaque titre est composé de trois chapitres. Le premier titre intitulé 'les dispositions générales relatives au crédit-bail' comporte : la définition des opérations de crédit-bail, le contrat du crédit-bail et la qualification juridique, des spécificités

¹ Article 112 de La loi n°90/10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit (Journal Officiel n° 16 du 18/04/1990)

² Voir annexe n°1 page 141 à 148.

et du contenu du contrat de crédit-bail. Le deuxième titre est consacré aux droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail mobilier et immobilier.

Nous présenterons donc certaines caractéristiques juridiques du crédit-bail en se référant à l'ordonnance précédente.

1-1-1 Définition des opérations de crédit-bail

L'ordonnance n°96/09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 définit le crédit-bail dans son premier article comme suit :

« 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 au 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 ».

Ainsi, le deuxième article a défini les opérations de crédit-bail comme 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 premier de cette même ordonnance.

1-1-2 Typologies du crédit-bail

Dans les articles 2, 3, 4 et 5 de la même loi citée ci-dessus, les opérations de crédit-bail ont été classées en trois grandes familles selon les trois critères cités déjà dans ce mémoire (le premier chapitre, le premier point de la section 2) à savoir :

- Selon le transfert du risque ;
- Selon l'objet du contrat ;
- Selon la nationalité de l'opération.

1-1-2-1 Selon le transfert du risque

L'article 2 a distingué deux types de crédit-bail qu'il soit financier ou opérationnel en stipulant que :

« 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 financé par le crédit-bail, 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. Les opérations de crédit-bail sont dite ‘Leasing opérationnel’ si la totalité ou la quasi-totalité des droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n’est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur ».

1-1-2-2 Selon l’objet du contrat

La présente ordonnance a aussi mis en évidence les opérations de crédit-bail selon le bien objet du contrat, respectivement aux articles 03, 04 et 09, le crédit-bail mobilier, le crédit-bail immobilier et le crédit-bail sur fonds de commerce.

❖ Le crédit-bail mobilier

Il est défini comme « ...Un contrat portant sur un bien meuble constitué d’équipements ou de matériels nécessaires à l’activité de l’opération économique... ».

❖ Le crédit-bail immobilier

« ...Porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l’opération économique... ».

❖ Le crédit-bail sur fonds de commerce et établissements artisanaux

Il est considéré comme « ...l’acte par lequel un bailleur donne en location moyennant loyers et pour une durée irrévocable à un locataire un fonds de commerce ou établissement artisanal lui appartenant avec une promesse unilatérale de vente moyennant un prix tenant compte au moins pour partie des versements qu’il aura effectués à titre de loyers. Le fonds de commerce ou l’établissement artisanal ne peut faire l’objet d’une opération de cessions-bails ».

1-1-2-3 Selon la nationalité de l’opération

Ce critère est évoqué dans l’article 05 de la même ordonnance qui classe le crédit-bail en national ou domestique et international.

❖ Le crédit-bail national

Il est considéré comme national « ...lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résident en Algérie ».

❖ Le crédit-bail international

Le contrat est défini comme international lorsque « ...Soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident. Soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie ».

1-1-3 La publicité légale

La publication des opérations de crédit-bail ont été prévu par l'article 06 « 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 et la publication des contrats de crédit-bail immobilier auprès des conservations foncières. Les frais de publicité sont généralement à la charge du crédit-preneur.

Cependant, il y a lieu de souligner que les textes réglementaires permettent la mise en œuvre de l'article ci-dessus, ne sont pas paru que dix ans après la promulgation de l'ordonnance 96/09. Le premier étant 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-immobilier.

1-1-4 Le contrat de crédit-bail

Cette loi a défini aussi le cadre juridique du contrat de crédit-bail en mentionnant les éléments ci-après :

1-1-4-1 La qualification juridique du contrat

Pour qualifier le contrat signé entre le bailleur et le preneur comme un contrat de crédit-bail il faut répondre à certaines conditions citées par l'article 10.

Il faut que ce contrat :

- « garantie au crédit-preneur l'utilisation et la jouissance du bien loué, pendant un délai minimum et à un prix fixé d'avance, comme si il en était le propriétaire.... » ;
- « assure au crédit-bailleur la perception d'un certain montant de loyers pour une durée appelée ' période irrévocable' pendant laquelle il ne peut être mis fin à la location, sauf accord contraire des parties » ;
- « permet au crédit-preneur, pour le cas du leasing financier uniquement et à l'expiration de la période irrévocable de location, d'acquérir le bien loué pour une valeur résiduelle tenant compte des loyers perçus, s'il décide de lever l'option d'achat, sans que cela limite le droit des parties au contrat de renouveler la location pour une durée et moyennant un loyer à convenir, ni le droit du crédit-preneur de restituer le bien loué à la fin de la période initial de location.... ».

1-1-4-2 Les clauses du contrat de crédit-bail

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

❖ Les clauses obligatoires du contrat du crédit-bail

Les articles 12, 13, 14, 15 et 16 de cette ordonnance peuvent être résumés en quatre points :

- la durée de location irrévocable est fixée entre les parties du contra. Elle correspond soit à la durée de vie économique du bien loué, soit à la durée d'amortissement comptable et/ou fiscal de ce même bien (article12) ;
- la sanction en cas de résiliation du contrat du crédit-bail pendant la période irrévocable de location par l'une des parties (article13) ;
- la détermination du montant des loyers ainsi que le montant de la valeur résiduelle payés par le crédit-preneur au crédit-bailleur (article 14) ;
- les trois options qui peuvent être optées par le preneur à la fin de la période irrévocable de location (article 16).

❖ Les clauses facultatives du contrat de crédit-bail mobilier

Les articles 17 et 18 de cette ordonnance, laisse le choix aux contractant d'insérer, s'ils veulent, d'autres clauses. Celles-ci peuvent être pour l'essentiel :

- un engagement du crédit-preneur à fournir au crédit-bailleur des garanties ou suretés réelles ou personnelles ;
- l'exonération du bailleur de sa responsabilité civile vis-à-vis du preneur ou vis-à-vis des tiers ;
- l'exonération du bailleur des obligations généralement mises 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, ainsi qu'à la garantie d'éviction et à la garantie des vices cachés ;
- la possibilité du preneur de demander au crédit-bailleur le remplacement du bien loué en cas d'obsolescence durant la période irrévocable de location.

❖ Les clauses facultatives du contrat de crédit-bail immobilier

Conformément aux dispositions des articles 40 et 41 le crédit preneur peut :

- prendre en charge une ou plusieurs obligations du crédit-bailleur en contrepartie du droit de jouissance que lui congère celui-ci ;
- renoncer aux garanties relatives au trouble de fait, aux vices cachés ou pour non-conformité du bien loué et qu'en conséquence, celui-ci s'abstienne à demander la résiliation du contrat de crédit-bail ou la diminution du loyer au titre de ces garanties ;
- prendre en charge les frais d'assurance du bien et qu'en cas de ses obligations d'honorer tout loyer ainsi que la valeur résiduelle non récupérée par l'indemnité d'assurance.

1-1-5 Les obligations des parties du contrat de crédit-bail

Selon les articles 29 au 39 de l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996, les parties du contrat à savoir le crédit-bailleur et le crédit-preneur sont tenus de respecter leurs obligations l'un envers l'autre soit dans le cadre d'un contrat de crédit-bail mobilier ou de crédit-bail immobilier.

1-1-5-1 Les obligations du crédit-bailleur

En tant que propriétaire juridique du bien loué (mobilier ou immobilier), il est dans l'obligation :

- d'accorder la jouissance du bien, objet du contrat, au locataire pendant toute la durée irrévocable de location ;
- de ne pas troubler le locataire non défaillant dans la jouissance du bien loué ;
- de payer au fournisseur le prix total du bien ainsi que les taxes, impôts et autres charges grevant le bien loué ;
- de garantir au crédit-preneur contre les vices ou défauts du bien loué empêchant ou diminuant sensiblement la valeur de ce bien ;
- de garantir au preneur le respect des clauses du contrat de crédit-bail.

1-1-5-2 L'obligation du crédit-preneur

En contrepartie de son droit de jouissance du bien loué le preneur doit :

- payer les redevances locatives au bailleur selon un échéancier préalablement établi ;
- entretenir le bien loué et procéder à une souscription d'une police d'assurance ;
- utiliser le bien loué comme convenu et d'une manière conforme à sa destination ;
- faire les réparations nécessaires du bien loué ;
- ne pas céder son droit de jouissance et ne pas sous louer le bien objet du contrat sans
- avoir l'accord préalable du bailleur ;
- restituer le bien loué au bailleur en cas de non levée de l'option d'achat.

1-1-6 Fin du contrat de crédit-bail

Le contrat de crédit-bail prend fin à l'expiration de la durée irrévocable de la location. L'Article 45 de l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 éclaire sur les conditions de transfert du droit de propriété à la levée de l'option d'achat par le crédit-preneur :

« Si le crédit preneur lève l'option d'achat à la date convenue, par lettre recommandée adressée au crédit-bailleur au moins quinze jours avant cette date, les parties sont tenues d'intervenir à l'acte translatif du droit de propriété, établi par devant le notaire et d'accomplir les formalités légales de vente et de publicité prévues par les lois en vigueur. Le contrat de crédit-bail est dans ce cas, réputé avoir pris fin sous réserve que les parties aient rempli leurs obligations. La vente du bien loué est réputée acquise à la date de l'acte authentique y

afférent, nonobstant le non accomplissement des formalités de publicité auxquelles les parties vendeuse et acquéreuse restent par ailleurs tenues. A compter de la date susmentionnée, les rapports du crédit-preneur et du crédit-bailleur sont substitués par des rapports d'acquéreur à Vendeur d'immeuble et seront régis par les dispositions du Code civil afférentes aux ventes d'immeuble ».

1-2 Le régleme nt de la banque d'Algérie n° 96/06 du 03 juillet 1996³ relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.

La pratique du crédit-bail en Algérie au début était parmi les activités connexes des banques et les établissements financiers. Par la suite, il a fallu créer des sociétés de leasing spécialisées dans ce domaine là, pour un meilleur développement de cette technique en Algérie.

Cependant, ce règlement est venu pour fixer les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et de déterminer les conditions d'obtention de leurs agrément par le conseil de la monnaie et du crédit (CMC) il précise que :

- la forme juridique que peuvent avoir les sociétés de leasing est seulement sous forme de société par action (SPA) (Article 3) ;
- le dirigeant d'une société de leasing doit remplir certaines conditions fixées par le règlement n°92-05 du 22 Mars 1992 relatif aux conditions à remplir par les fondateurs. Les dirigeants ou les représentants des banques et les établissements financiers (Article 4) ;
- la demande de la constitution d'une société de leasing sera adressée au nom du conseil de la monnaie et du crédit et la fourniture d'un dossier dont le contenu sera précisé un peu plus loin dans la présentation de l'instruction n°96/06 du 22 octobre 1996 (Article 5) ;
- le montant du capital social d'une société de crédit-bail est au minimum du 100 millions dinars Algérien sans qu'il soit inférieur à 50% du montant des fonds propres (Article 6). Ainsi il doit être libéré suivant les règles et conditions fixées par la législation et la réglementation en vigueur (Article 7) ;

³ Voir annexe n°2page 149 et 150.

- l'accord de l'agrément est donné par le gouverneur de la Banque d'Algérie au plus tard deux mois après la remise de tous les éléments et informations constrictifs du dossier (Article 9) ;
- les retraits d'agrément peuvent être prononcés pour les motifs évoqués dans l'article 140 de la loi n°90/10 du 14 avril 1990, à savoir :
 - a la demande de la société du crédit-bail ;
 - lorsque l'objet de l'agrément n'est pas respecté ;
 - lorsque les fondateurs n'ont pas fait usage de l'agrément pendant une durée de 12 mois ;
 - lorsque l'activité, objet de l'agrément, a cessé depuis six (6) mois.
 - à titre de sanction disciplinaire prononcé par la commission bancaire.
- la décision de l'accord de l'agrément doit être publiée au journal officiel de la République Algérienne et Démocratique et populaire et doit comporter : la raison sociale de la société de crédit-bail, son adresse, les noms des principaux dirigeants, le montant du capital social et sa répartition entre les actionnaires (articles 10) ;
- les sociétés de crédit-bail sont tenues de soumettre à publicité les opérations qui entrent dans le cadre de leur activité (article 13) ;
- enfin, toute modification de statut, portant sur l'actionnariat et//ou le capital social d'une société de crédit-bail, doit être préalablement soumis à l'accord du gouverneur de la banque d'Algérie (article 14).

1-3 L'instructions n° 06/96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution de sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément.

Cette instruction détermine les éléments d'appréciation composant « le dossier de demande d'agrément d'une société de crédit-bail, elle est produite en trois annexes »⁴, qui portent successivement sur des renseignements à fournir par les porteurs 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, que les promoteurs de la société de crédit-bail, doivent présenter un dossier de l'appui de la demande d'agrément à l'adresse du CMC et répondre à un questionnaire qui comporte :

⁴Voir annexe n°3 page 151 à 156.

- des éléments d'appréciations et d'information relatifs notamment à la qualité et à l'honorabilité des promoteurs et de leurs garants éventuels ;
- la liste des principaux dirigeants ;
- les capacités financières et techniques ;
- le programme d'activité.

L'article 3 de cette même instruction met l'accent sur le fait que le dossier doit être présenté Par les promoteurs doit comporter une lettre adressée au gouverneur de la banque d'Algérie, selon un modèle figurant à l'annexe 3 de cette même instruction, et qui certifient sur l'honneur de la véracité des renseignements fournis par les promoteurs et dans laquelle ils s'engagent à l'informer de tous les changements éventuels desdits renseignements. Il est à signaler également, l'obligation faite aux promoteurs de fournir annuellement toutes les informations financières notamment les états comptables et extracomptable, dans la mesure où la société de crédit-bail est tenu de les transmettre à la banque d'Algérie.

La conception et l'adoption des textes réglementaires régissant les opérations de crédit-bail, traduisent le souci des pouvoirs publics de mettre en place un dispositif d'encouragement pour la création de sociétés de crédit-bail et le développement de leur activité.

Grâce aux efforts déployés visant à la vulgarisation et la promotion de ce nouveau mode financement, plusieurs obstacles d'ordre juridique et fiscal qui freinaient l'expansion de cette technique.

Section 02 : Le traitement comptable du crédit-bail en Algérie

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

De ce fait la banque d'Algérie a publié deux règlements destinées à reformer la comptabilité bancaire, à savoir :

« Le règlement n°09-04 du 23 juillet 2009 »⁵ qui porte sur le plan des comptes bancaires et règles comptable applicable aux banques et aux établissements financiers, et « le règlement n°09-05 du 18 octobre 2009 »⁶ relatif à l'établissement et à la publication des banques et établissements financiers. Le plan comptable national ne fait pas distinction entre la location de financement et la location simple ; alors que le nouveau système comptable et financier, par l'IAS 17 fait la cette distinction.

Selon le SCF, la norme IAS17 'contrat de location ' traite les opérations de crédit-bail dont l'objectif est d'établir pour le preneur et le bailleur, les principes comptables appropriés et les informations à fournir au titre des contrats de location-financement et des contrats de location-simple .

2-1 Comptabilisation des contrats de location-financement.

Tout actif faisant l'objet de contrat de location-financement est comptabilisé à la date d'entrer en vigueur du contrat. « Les immobilisations en location-financement qui ne sont pas juridiquement propriété de l'entreprise mais qui répondent à la définition d'un actif figure en immobilisations corporelle à l'actif du preneur, et en créance à l'actif du bailleur »⁷.

2-1-1 Comptabilisation chez le preneur

Au démarrage du contrat, l'actif loué est enregistré au bilan pour le montant le plus faible entre la juste valeur (correspondant habituellement au coût d'achat par le bailleur) et de la valeur actualisée des paiements minimaux au titres de la location. La contre partie du montant enregistré à l'actif en immobilisation est porté au passif sous forme d'une dette financière. Elle correspond à l'obligation de payer les loyers futurs.

⁵Règlement de la banque d'Algérie n°09-04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaire et règles de comptable applicables aux banques et aux établissements financiers.

⁶ Règlement de la banque d'Algérie n° 09-05 du 18 octobre 2009 relatif à l'établissement et à la publication des états financiers des banques et financiers des établissements.

⁷ RAFFOURNIER Bernard, « les normes comptables internationale IFRS/IAS », Economica, 2^{ème} édition, Paris, 2005, p150.

Tableau n°5 : La comptabilisation de l'acquisition d'immobilisation en location financement.

Libellés	Débit	Crédit
Immobilisation	****	
Banque (apport personnel)		****
Dette sur contrat de location		****

Source : Tazdait Ali, « maîtrise du système comptable et financier », ACG, 1er édition, Algérie, 2009. P237.

- **Ultérieurement**

Durant la période de location, la comptabilisation des redevances ou loyers, découle d'une ventilation en deux parties :

- remboursement de la dette vis-à-vis du bailleur ;
- charge financière correspondant à l'emprunt obtenu.

Tableau n°6 : La comptabilisation du remboursement à l'échéance.

Libellés	Débit	Crédit
Dette sur contrat de location financement	****	
Charge d'intérêt	****	
Etat, taxes sur chiffre d'affaire	****	
Banque		****

Source : Tazdait Ali, op-cit. P237.

- **L'amortissement du bien**

Le bien loué fait l'objet d'un amortissement chez le locataire.

Tableau n°7 : La constatations d'amortissement.

Libellés	Débit	Crédit
Dotation aux amortissements	****	
Amortissement des immobilisations		****

Source : Tazdait Ali, op-cit. P236

2-1-2 La comptabilisation chez le bailleur

Le montant du bien figure dans l'actif du bailleur dans un compte de créance et non dans le compte des immobilisations corporelles même si le bailleur est la propriété juridique du bien. Le montant de la créance est conformé au montant de l'investissement et il correspond à la juste valeur du bien donné en contrat de location-financement.

- **A la signature du contrat**

« Les contrats de location-financement sont comptabilisés comme des ventes à crédit, en application du principe prééminence de la substance »⁸. En effet, dans un tel contrat, le bailleur transfère la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété légale. Il doit inscrire dans son bilan les actifs détenus en vertu d'un contrat de location-financement et présenter les créances pour un montant égal à l'investissement net dans le contrat de location.

La créance va figurer en immobilisation financière. Elle correspond aux paiements à recevoir, au titre de location, en remboursement principal prêt accordé. Les produits financiers serviront à rémunérer le bailleur au titre de son investissement et de ses services.

Lors de la signature du contrat, le bailleur constate à son actif le prêt du matériel issu de la location-financement.

⁸www.pansard-associés.com

Tableau n°8 : La comptabilisation de l'opération vente à crédit

Libellés	Débit	Crédit
Prêt et créance sur contrat de location-financement	****	
Immobilisation		****

Source : Tazdait Ali, Op-cit, 2009. P237.

2-2 Contrat de location simple

Dans ce cas le montant du bien sera inscrit en immobilisation corporelle chez le bailleur. « La comptabilisation des contrats de location simple ne présente aucune difficulté particulière »⁹.

2-2-1 Comptabilisation chez le preneur

- **Comptabilisation initiale** : A la signature du contrat, aucune écriture n'est passée.
- **Comptabilisation ultérieure** : Les paiements au titre d'un contrat de location simple doivent être comptabilisés en charge sur une base linéaire pendant toute la durée du contrat de location.

Tableau n°9 : Le paiement de loyer

Libellés	Débit	Crédit
Location matériel	****	
Banque		****

Source : Berbar Lynda « Mise en place du crédit-bail : démarche et procédure dans le cadre de financement des investissements », mémoire de fin d'étude, Bejaia, 2013, P 66.

⁹Raffournier Bernard, « les normes comptables internationales IFRS/IAS », Economica, 2ème édition, Paris, 2005, p156.

2-2-2 Comptabilisation chez le bailleur

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

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

Ecriture chez le bailleur lors du paiement de la redevance :

Tableau n°10 : L'encaissement du loyer

Libellés	Débit	Crédit
Banque	****	
Autres prestation et service		****

Source : Berbar Lynda, op-ci, 2013, P 66.

L'un des principes fondamentaux introduit par le SCF, est la primauté de la réalité économique sur la réalité juridique afin de donner une image économique de l'entreprise. Ainsi donc, un bien en leasing avec option d'achat sera inscrit en investissement au bilan, et l'amortissement sera pratiqué sur la durée correspondante du contrat de crédit-bail.

Section03 : Aspects fiscaux et douaniers de crédit-bail en Algérie

La fiscalité joue un rôle essentiel dans la vie d'une entreprise. Son incidence se manifeste tout au long du cycle de production et de distribution. Les opérations de crédit-bail ne font pas d'exception à cette règle. En effet, la fiscalité soulève un intérêt particulier pour les opérations de crédit-bail puisqu'elle représente son principal atout. Ainsi, elle peut être même un facteur encourageant leur développement. Le traitement fiscal du crédit-bail varie d'un Etat à un autre puisqu'il est lié aux modalités comptables qui peuvent être selon l'approche économique ou juridique.

Dans les pays qui se basent sur l'approche juridique (France), le bailleur bénéficie de la déductibilité fiscale de l'amortissement et le preneur de la déductibilité fiscale de l'intégralité du loyer.

Dans les pays qui se basent sur l'approche économique (pays Anglo-Saxon), le preneur bénéficie de la déductibilité fiscale de l'amortissement du bien puisque ce dernier est inscrit au bilan.

Cependant, 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 amortissements, 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.

3-1 Les dispositions fiscales du crédit-bail en Algérie

La législation fiscale en vigueur était inspirée de la législation française en adaptant la réalité algérienne qui est indiquée principalement par les dispositions inscrites dans les lois de finance pour combler les vides juridiques et d'encourager l'utilisation de ce mode de financement, dont nous avons sélectionnées les principales mutations dans ce qui suit :

3-1-1 Les dispositions rapportées par la loi de finance 1996

Les mesures d'accompagnement qui ont été prises par les pouvoirs publics dans « la loi de finances de 1996 »¹⁰ sur le plan fiscal sont :

- les actes relatifs au crédit-bail immobilier sont dispensés de la taxe de publicité foncière (article 58) ;
- les amortissements des biens dans les opérations de crédit-bail financier ou le crédit-bail opérationnel sont pratiqués par le crédit-bailleur puisque il est propriétaire juridique du bien. Le crédit-preneur dispose du droit de la déductibilité des bénéfices imposables, les loyers versés au crédit-bailleur, figurent parmi les charges d'exploitation (article 112) ;
- dans une opération de crédit-bail international, les gains de change générés par les flux financiers opérés dans une devise sont soumis à l'impôt sur le bénéfice (article 113).

Il convient de souligner que le montant du gain de change est toujours calculé comme étant la différence entre le montant du dernier loyer versé et celui du loyer de l'année considérée.

¹⁰ Ordonnance n°95-27 du 30 décembre 1995, JO n°82 du 31/12/1995.

3-1-2 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2001 et la loi de finance complémentaire 2001

❖ Les dispositions de la loi de finance 2001 concerne :

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

En effet, cette loi stipule que « ... Un abattement de 60% pour les sommes payées à titre de loyers, en vertu d'un contrat de crédit-bail international, à des personnes non établies en Algérie ».

Ainsi, « ...L'assiette de la retenue à la source est réduit de 60% pour les sommes payées à titre de loyers, en vertu d'un contrat de crédit-bail international, à des personnes non établies en Algérie ».

❖ Les dispositions de la loi de finance complémentaire pour 2001

« Les dispositions prévues par cette loi »¹² notamment l'Article 2, 5 et 20 ont permis de régler un certain nombre de problèmes fiscaux relatifs au crédit-bail, soulevés par l'Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers (ABEF).

- l'article 02 modifiant et complétant l'article 141 du **code des impôts directs et taxes assimilées prévoit que** : les banques, les établissements financiers et les sociétés pratiquant des opérations de crédit-bail sont autorisés à aligner l'amortissement fiscal (linéaire ou dégressif) des biens acquis dans le cadre du crédit-bail sur l'amortissement financier du crédit ;
- l'article 05 modifiant et complétant l'article 220 du **code des impôts direct et taxes assimilées stipule que** : la partie correspondant au remboursement du crédit dans le cadre du contrat de crédit-bail financier n'est pas comprise dans le chiffre d'affaires servant de base à la taxe sur l'activité professionnelle (TAP). En d'autres termes, seuls les intérêts perçus par l'organisme bailleur sont imposables à la TAP ;
- élargissement 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

¹¹ Loi n°02-06 du 23 décembre 2000 portant loi de finance pour 2001, JO n°80 du 24/12/2000.

¹² Loi n°01-12 du 19 juillet 2001 portant loi de finances complémentaire pour 2001, JO n°38 du 21/07/2001.

contrat de leasing financier conclu avec un promoteur bénéficiant des avantages suscités (l'article 20).

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 suivant le **décret législatif n°93/12 du 05 octobre 1993** relatif à la promotion de l'investissement.

En ce qui concerne les opérations de crédit-bail immobilier, l'administration fiscale a diffusé **la circulaire n°01 du 15 août 2001** réaffirmant que les opérations de crédit-bail immobilier sont des opérations de crédit. Par conséquent, les cessions d'immeubles au profit du crédit-preneur lorsqu'il lève l'option d'achat ne sont donc soumises aux droits d'enregistrement qu'à concurrence de la valeur résiduelle.

3-1-3 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2003 et la loi de finance complémentaire de 2003

❖ Les dispositions de la loi de finance 2003 concerne :

« La loi de finance pour l'année de 2003 »¹³ vient de modifier et remplacer l'article 20 de la loi de finance complémentaire pour 2001 relatif aux avantages fiscaux par l'article 61 qui est rédigé comme suit :

« ... Les équipements entrant dans le cadre de la réalisation de l'investissement bénéficient des avantages fiscaux et douaniers prévus par l'ordonnance n°10-03 du 20 août 2001 relative à la promotion de l'investissement, lorsqu'ils sont acquis par un crédit-bailleur, dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec promoteur bénéficiant des avantages suscités ».

La différence réside dans le renvoi de la loi des avantages fiscaux dont bénéficier le bailleur à travers le locataire de l'APSI (Agence pour la Promotion et le Suivi des Investissements) à l'ANDI (Agence Nationale du Développement des Investissements).

❖ Les dispositions de la loi de finance complémentaire pour 2003

Cette « loi complémentaire »¹⁴ stipule que tous les avantages fiscaux et parafiscaux, prévus par le code des investissements réformé par l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001

¹³ Loi n°02-11 du 24 décembre 2002 portant loi de finances pour 2003, JO n°86 du 25/12/2002.

¹⁴ Loi n°03-05 du 14 juin 2003 portant loi de finances complémentaire pour 2003, JO n°37 du 15/06/2003.

relative au développement de l'investissement dont bénéficie le locataire seront également reportés au bailleur.

3-1-4 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2004

Dans son article 10 qui modifié et complété l'article 353-5 du code de l'enregistrement relatif à l'exemption de la taxe foncière. Cette loi stipule que :

« ...Les actes relatifs aux acquisitions immobilières faites par les banques et les établissements financiers régis par 'ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, dans le cadre d'un leasing immobilier ou tout autre crédit immobilier assimilé, destiné au financement d'investissements effectués par des opérateurs économiques pour usage commercial, industriel, agricole ou pour l'exercice de professions libérales sont dispensés de la taxe de publicité foncière... »¹⁵.

3-1-5 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2006

Cette loi apporte de nouvelles « dispositions fiscales concernant le leasing dans ses articles 08 et 30 »¹⁶ comme suit :

L'article 08 de cette loi a modifié l'article n°174-1 du code des impôts directs et taxes assimilés, comme suit :

- **Un coefficient de 1,5** : qui est appliqué aux taux d'amortissement linéaire des équipements exploités sous forme de leasing et dont la période d'amortissement n'excède pas cinq ans à l'exclusion du mobilier et matériel de bureau et des véhicules de tourisme ;
- **Un coefficient de 2** : lorsque la période d'amortissement du matériel est supérieure à cinq ans et inférieur ou égale à dix ans ;
- **Un coefficient de 2,5** : lorsque la période d'amortissement du matériel est supérieure à dix ans et inférieur à vingt ans.

Par ailleurs, les biens d'équipements exploités sous forme de leasing dont la durée de vie dépasse vingt ans ne peuvent pas bénéficier de la forme de l'amortissement accéléré.

¹⁵ Loi n°03-22 du 28 décembre 2003, JO n°83 du 29/12/2003.

¹⁶ Loi n° 05-16 du 31 décembre 2005 portant loi de finances pour 2006, JO n°85 du 31/12/2005.

Cependant, l'article 30 dispose qu'il ya une suppression de l'obligation de reversement de la TVA déduite pour les cessions opérées dans le cadre des contrats de crédit-bail, 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 cinq années faute de quoi, l'entreprise est tenue au reversement de la TVA proportionnellement au nombre d'années restant à courir.

3-1-6 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2008

« Cette loi »¹⁷ a apportée plusieurs modifications en matière fiscale notamment dans les articles 4, 10, 11, 14 et 17.

Les articles 4 et 10 qui ont modifié les articles 77 et 173-1 du code des impôts directs comme suit :

- les plus values réalisées lors de la cession d'un immeuble bâti ou par le crédit-preneur au crédit-bailleur dans un contrat de crédit-bail de type lease back ne sont pas comprises dans la bases soumise à l'impôt sur le revenu globale (IRG) ;
- ne sont pas comprises dans la base soumise à l'impôt sur les bénéfices des sociétés, les plus values réalisées 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 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.

Ainsi, dans l'article 11, 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 au lieu de l'amortissement linéaire.

A travers l'article 14, sont exemptées des droits d'enregistrement, les mutations de biens d'équipements ou d'immeubles professionnels rétrocédés par le crédit-bailleur au profit du preneur lors de la levée d'option d'achat par ce dernier.

Enfin l'article 17 stipule que les opérations d'acquisitions effectuées par les banques et les établissements financiers, dans le cadre des opérations de crédit-bail, bénéficient d'une exonération de la TVA.

¹⁷ Loi n°07-12 du 30 décembre 2007 portant loi de finances 2008, JO n°82 du 31/12/2007.

3-1-7 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2009

L'article 31 prévoit l'exonération des loyers versés dans le cadre du crédit-bail de la taxe sur la valeur ajoutée à compter de la date de la promulgation de « cette loi »¹⁸ jusqu'au 31 décembre 2018. Les biens concernés par cet article sont :

- matériels agricoles produits en Algérie ;
- matériels et équipements nécessaires à la culture des olives, à la production et au stockage de l'huile d'olive ;
- matériels et équipements nécessaires à la rénovation de moyens de production et de l'investissement dans l'industrie de transformation.

3-1-8 les dispositions rapportées par la loi de finance 2010 et la loi de finance complémentaire de 2010

❖ Les dispositions rapportées par la loi de finance 2010 concerne :

L'article 8 de « la loi de finance 2010 »¹⁹ modifie les dispositions de l'article 141-3 du **code des impôts directs et taxes**, et rappelle que la durée d'amortissement sera égale à la durée du contrat qui n'est pas forcément égale à la durée de vie du bien.

❖ Les dispositions rapportées par la loi de finance complémentaire de 2010

L'article 27 de la dite loi stipule que : « ...Les dispositions antérieures à 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 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 »²⁰.

¹⁸ Ordonnance n°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009, JO n°44 du 26/07/2009.

¹⁹ Loi n°09-09 du 30 décembre 2009, portant loi de finances 2010, JO n°78 du 31/12/2009.

²⁰ Ordonnance n°10-01 du 26 août 2010, portant loi de finances complémentaire pour 2010, JO n°49 du 29 août 2010.

Cependant, cet article est proposé en vue de faciliter le passage de l'application des normes du Plan Comptable National (PCN) aux nouvelles normes du Système Comptable Financier (SCF) aux banques et établissements financiers.

3-1-9 Les dispositions rapportées par la loi de finance de 2012

« L'Article 20 prévoit que les acquisitions d'équipements réalisées par les crédit-bailleur dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec un promoteur bénéficiant des avantages prévus par l'ordonnance n°01-03 du 20 août 2001 relative au développement de l'investissement, modifiée et complétée par les dispositions de l'ordonnance n°06-08 du 15 juillet 2006 »²¹, bénéficiant 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.

3-1-10 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2014

« Cette loi »²² dans son article 53 sans préjudice du système comptable indique :

- le crédit-bailleur est réputé fiscalement propriétaire du bien loué, dans les opérations de crédit-bail effectuées par les banques, les établissements financiers et les sociétés de crédit-bail. Il est tenu de l'inscrire en tant qu'immobilisation et pratiquer l'amortissement fiscal sur la base de l'amortissement financier du crédit-bail. Les loyers sont constatés entant que produits ;
- le crédit-preneur est réputé fiscalement locataire du bien loué. Les loyers payés au crédit-bailleur sont constatés par le crédit-preneur en tant que charge.

3-1-11 Les dispositions rapportées par la loi de finance complémentaire de 2015

« Cette loi »²³ stipule dans son l'Article 9 et 16 stipule les modifications du code des impôts directs ainsi que pour :

²¹ Loi n°11-16 du 28 décembre 2011, portant loi de finances pour 2012, JO n°72 du 29/12/2011.

²² Loi n°13-08 du 30 décembre 2013, portant loi de finances pour 2014, JO n°68 du 31/12/2013.

²³ Ordonnance n°15-01 du 23 juillet 2015, portant loi de finances complémentaire pour 2015, JO n°40 du 23/07/2015.

- l'article 9 la partie correspondant au remboursement des crédits dans le cadre des contrats des crédits immobiliers à moyen et à long terme y compris celle rattachée au crédit-bail immobiliers ;
- l'article 16 indique les dispositions de l'article 261-i du **code des impôts directs et taxes assimilées** sont modifiées et rédigées comme suit :
 - Les contrats de leasing financiers, la taxe est due par le crédit preneur. Les modalités d'application de cet article sont précisées, par une circulaire du ministre chargé des finances.

3-2 Les dispositions douanières du crédit-bail en Algérie

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

- **L'article 135 de la loi de finances 1994** énonce que les biens objets des contrats de crédit-bail international sont soumis au régime de l'admission temporaire²⁴ durant toute la durée du contrat de location ;
- **L'article 136 de la loi de finances 1994** stipule que les importations et/ou exportations d'équipements sous forme de leasing financier sont assimilées à des opérations de paiement différé. Elles obéissent par conséquent, aux conditions de domiciliation et de paiement applicable à ces opérations ;
- **L'article 135 de la loi de finances 1996** précise que les opérations d'importation et d'exportation rentrant dans le cadre d'opération de crédit-bail internationale sont soumise à un régime douanier suspensif des droits et taxes douaniers qui est celui de l'admission temporaire conformément a la durée du contrat de location qui sera déterminée par voie réglementaire ;
- **L'article 136 de la loi de finances 1996** stipules que si l'option d'achat est levée à échéance de la période irrévocable de location, le preneur doit procéder au dédouanement du bien pour la mise à la consommation. Cette opération se concrétise sur présentation d'une facture d'achat ;

²⁴ L'article 174 du code des douanes la définit comme étant « un régime douanier qui permet l'admission dans le territoire douanier, en suspension des droits et taxes, sans application des prohibitions à caractère économique de marchandises importées dans un but défini et destiné à être réexportées dans un délai déterminé ».

- **L'article 137** de la même loi met l'accent sur le fait que c'est le preneur qui doit prendre en charge, en sa qualité d'utilisateur, les formalités de douane pour l'octroi du régime de l'admission temporaire ainsi que les formalités prévues pour la mise à la consommation dans le cas où l'option d'achat est levée. Dans le cas contraire, c'est aussi à lui de prendre en charge les formalités de réexportations à l'issue de la durée du contrat de crédit-bail ;
- Enfin, **l'article 138** de la même loi stipule que les biens acquis par crédit-bail international sont dispensés des formalités de contrôle du commerce extérieur et des changes. Par ailleurs ces opérations font objet d'une domiciliation bancaire préalable pour la régularité des transferts de capitaux vers l'étranger.

Afin de promouvoir ce mode de financement qui est le leasing, et encourager son utilisation, de nombreuses mesures douanières et fiscales, ont été prises par les pouvoirs publics et introduites dans les différentes lois de finances à partir de celle de 1996. Ainsi, il a été décidé de la déductibilité du bénéfice imposable du loyer versé au crédit-bailleur, l'exclusion du champ d'application de la TAP du montant des loyers perçu correspondant à l'amortissement des opérations de crédit-bail financier et l'alignement de la période de l'amortissement des actifs immobilisés sur celle du contrat de crédit-bail financier.

Section 04 : Le marché du crédit-bail en Algérie

Avec l'entrée progressive des nouvelles sociétés de leasing, ce mode de financement a connu une évolution en Algérie. Pour mieux cerner l'évaluation de cette technique, nous avons jugé essentiel de présenter les acteurs financiers qui exercent cette activité ainsi que les caractéristiques du leasing pratiqué par ces organismes.

4-1 Les principaux intervenants sur le marché du crédit-bail en Algérie

Les résultats attendus du leasing comme instrument de financements en Algérie sont prometteurs, c'est la raison pour laquelle, après une période d'hésitation mais devant l'engouement des utilisateurs, les banques ont investi massivement le secteur du crédit-bail en créant des structures spécialisées.

Le leasing, un domaine dominé dans un passé par des établissements bancaires et financières privés, connaît un nouveau souffle à la faveur de l'entrée en activité de sociétés publiques offrant ce produit, destiné surtout aux PME ayant au moins deux ans d'activité.

Actuellement en Algérie, toutes les grandes banques disposent maintenant d'une filiale de crédit-bail plus ou moins intégrée à leur réseau et offrant le produit à leur clientèle parmi la gamme des autres produits.

Même distribué par la banque, le crédit-bail reste un produit distinct mis en œuvre par des spécialistes en actifs mobiliers ou immobiliers.

4-1-1 Banques publiques pour leasing

Le crédit-bail algérien vit une croissance moyenne, surtout avec la création par des banques publiques de filiale de leasing, tirée notamment par les programmes d'investissement dans l'infrastructure de base et les marges importantes.

4-1-1-1 Algerian Saudi Leasing « ASL »

En 1990, « la Banque Extérieure d'Algérie 'BEA' »²⁵ et le groupe industriel et financier saoudien D'Allah AL BARAKA ont créé en association et à parités égales une filiale de leasing internationale dénommée '*Algerian Saudi Leasing*' (ASL).

L'ASL holding est une société de crédit-bail international dont le siège social est implanté au Luxembourg, constituée le 21 novembre 1990 avec un capital social à hauteur de 20 millions de dollars. Elle vise à financer les biens équipements importés à usage professionnel par des opérateurs économiques résidant ou exerçant en Algérie.

Etant donnée que la BEA, actionnaire algérien dispose d'un réseau d'agences réparti sur l'ensemble du territoire national, elle fait bénéficier l'ASL de son réseau d'exploitation, de la connaissance de sa clientèle et lui apporte un soutien actif quant au bon déroulement de ses opérations. Algeria Saudi Leasing a été créée par l'intermédiaire de la société Arab Leasing International Finance, filiale du groupe AL BARAKA. De son côté, AL BARAKA holding, actionnaire saoudien, participe à l'identification des ressources disponibles au Moyen Orient et en particulier dans les pays du Golf.

Les biens financés par l'ASL concernant généralement :

- le matériel de transports lourds, notamment les navires et les avions mais aussi les équipements d'accompagnements comme les centénaires, les grues et les chariots ;

²⁵ <http://www.bea.dz>

- les grands matériels industriels ;
- les matériels informatiques nécessaires la gestion des sociétés ;
- le matériel médical.

4-1-1-2 La Banque d'Agriculture et de Développement Rural « BADR »

« La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural 'BADR' »²⁶ est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 le 13 mars 1982.

La BADR est une société par actions, au capital social de 33.000.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques les conseils et l'assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition. En octobre 2008, la banque a lancé le crédit-bail agricole en Algérie après la dissolution de la SALEM. La BADR propose à sa clientèle le leasing mobilier, destiné aux exploitants agricoles, patrons d'entreprise, de PME/PMI et de micros entreprises, professions libérales (vétérinaires, médecins, et pharmaciens exerçant en milieu rural). Le montant maximum qu'elle peut financer par contrat est de 1 milliards de DA.

4-1-2 Banques à capitaux mixte pour leasing

« La Banque AL BARAKA d'Algérie »²⁷ est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991 avec un capital de 500.000.000 DA. En 2015 est de 15 milliards de DA. Ses actionnaires sont la Banque d'Agriculture et de Développement Rural « BADR » Algérie (44.10%) et Al Baraka Banking Bahreïn Groupe « ABG », régie par les dispositions de la loi n°03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et le crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement en conformité avec les principales de la Shari'a islamique.

La banque AL BARAKA n'a exercé l'activité de financement par El Ijara comme activité connexe qu'en 1993. Il est à noter que les clients demandeurs de la formule El Ijara relèvent en grande partie des secteurs des services, de transport, de commerce, de l'industrie, de l'agroalimentaire et de l'immobilier.

²⁶ <http://www.BADR.dz>

²⁷ <http://www.albaraka.dz>

4-1-3 Les banques privées pour leasing

A côté des banques publiques, en distingue aussi des banques privées participent aux différents engagements liés notamment aux différents crédits accordés à ces clients principalement le crédit-bail. En Algérie, on distingue :

4-1-3-1 Société Générale Algérie « SGA »

« La société Générale Algérie »²⁸ a été créée le 29 mars 2000. Elle est sous forme d'une société par actions au capital de 500 millions de DA détenu à 100% par le Groupe Société Générale, le capital de la société Générale Algérie a été porté au 31/12/2016, à 38 milliards de DA. La Société Générale Algérie 'SGA' a mis en place depuis avril 2002 un département de leasing dénommé « SOGELAËSE Algérie ». Dans ce domaine, la société générale Algérie 'SGA' dispose d'une large expérience au Moyen-Orient, en Asie, en Europe de l'Est et même au Maghreb. La SOGELEASE finance :

- le matériel roulant ;
- les engins de travaux publics ;
- les équipements industriels ;
- le matériel médical.

4-1-3-2 BNP Paribas El Djazaïr

« BNP Paribas El Djazaïr »²⁹ est une Société par action dotée d'un capital désormais 26 milliards DA en 2015. Les actions sont détenues à 100% par le Groupe BNP Paribas. BNP Paribas LEASE GROUPE Algérie (BPLG), Département de BNP Paribas El Djazaïr, est opérationnelle depuis la fin 2006. Il propose une gamme complète de solutions de financement d'équipements professionnels. La BNP Algérie finance les actifs des secteurs d'activité suivants :

- travaux publics ;
- transport ;
- manutention ;
- industrie ;
- médical.

²⁸[http:// www.sga.dz](http://www.sga.dz)

²⁹ [http:// www.bnplg.dz](http://www.bnplg.dz)

4-1-3-3 La NATEXIS Banque d'Algérie

« La NATIXIS Banque d'Algérie »³⁰ a été créée le 25 avril 1999 après l'autorisation du Conseil de la Monnaie et de Crédit (CMC) n°98-04 du 20-09-1998. Son capital de 500.000.000 DA détenus par les actionnaires suivants :

- 399 996 500 Dinars par la NATEXIS Banque ;
- 100 000 000 Dinars par la société de Banque Française et International ;
- 500 Dinars par chacune des sept personnes physiques du Groupe des Banques Populaire.

La NATEXIS a des interventions très minimales sur le marché par rapport aux autres intervenants.

4-1-4 Les établissements financiers pour leasing

Sont considérées comme financières les établissements habilités à accorder des crédits de type crédit-bail (leasing). Parmi les principaux établissements financiers en Algérie, on distingue :

4-1-4-1 La société financière d'investissement de participation et de placement

« SOFINANCE »

« SOFINANCE (SPA), Société Financière d'Investissement, de participation et de Placement »³¹, est un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001, doté d'un capital social de 5 milliards de DA. En 2017 son capital est passé à 10 milliards Da. SOFINANCE a été créée à l'initiative du Conseil National des Participations de l'Etat (CNPE) avec comme principales missions l'accompagnement dans la modernisation de l'outil de production nationale et le développement de nouveaux produits financiers. Son objet social comprend tous les métiers développés par la banque universelle à l'exclusion des dépôts clientèle et la gestion des moyens de paiements.

Son champ d'action couvre les activités financières telles que : la participation au capital, le crédit classique, les engagements par signature, le conseil et assistance aux entreprises et le financement en crédit-bail (leasing).

³⁰ [http:// www.natixis bank.dz](http://www.natixisbank.dz)

³¹ [http:// www.sofinance.dz](http://www.sofinance.dz)

Elle finance par le leasing principalement :

- les équipements de travaux publics et bâtiments ;
- les véhicules industrie ;
- les machines outils.

4-1-4-2 Arab Leasing Corporation « ALC »

« Arab Leasing Corporation 'ALC' »³² est un établissement financier créé le 06 octobre 2001, mais son activité a débuté le 20 février 2002. Son capital social en 2011 est de 3.500.023.744.00DA, il est souscrit par les actionnaires suivants :

- ✓ Arab Banking Corporation-Algeria (ABC-Algérie) : 41% ;
- ✓ The Arab Investissement Company (TAIC) : 25% ;
- ✓ CNEP banque : 27% ;
- ✓ capitaux privés : 7%.

L'objet de l'ALC est d'effectuer les opérations de leasing financier mobilier afin de contribuer au développement des entreprises algérienne et apporte un aide aux professions libérales par le financement à moyen terme conformément à la réglementation en vigueur.

Les produits d'ALC sont :

- travaux publics pour les sociétés de travaux publics ;
- transport de marchandises et voyageurs ;
- professions du secteur de la santé ;
- locaux professionnels ainsi que fonds de commerce ;
- ALC Auto destiné à des petites entreprises commerciales de distribution, sociétés de service, artisanaux professionnels et professions libérales.

4-1-4-3 Maghreb Leasing Algérie « MLA »

« Maghreb Leasing Algérie 'MLA' »³³ est un nouvel établissement financier à capitaux tunisiens et européens, agréé par le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC) en octobre 2005, il est entré en activité en mois de Mai 2006. MLA est doté d'un capital social de

³²[Http:// www.alc.dz](http://www.alc.dz)

³³[http:// www.ABEF-dz.org](http://www.ABEF-dz.org)

3.500.000.000 DA, filial algérienne de l'établissement financier tunisien 'Tunisie Leasing Group' (TLG). Elle compte comme principaux actionnaire :

- ✓ Tunisie Leasing : 36%
- ✓ La banque tunisienne Amen Bank : 25%
- ✓ Dutch FMO : 20%
- ✓ Proparco : 10%
- ✓ Maghreb Private Equity Fund : 5%
- ✓ CFAO : 4%

Maghreb Leasing Algérie cible essentiellement le financement d'extension des PME et les professions libérales par l'acquisition des équipements nécessaires à leur activité. Elle finance :

- les matériels de transports ;
- les matériels de travaux publics ;
- le matériel de manutention et machine outils ;
- les équipements médicaux ;
- les immeubles à usage professionnel ;
- le matériel informatique et bureautique ;
- les équipements industriels ;
- l'immobilier à usage professionnel.

4-1-4-4 La Société Nationale de Leasing « SNL »

« Le 23 février, la Banque d'Algérie avait accordé son agrément à la SNL qui est la première société publique de leasing en Algérie »³⁴. Elle est une association entre deux banques publique, la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et la Banque de Développement Local (BDL), elle est opérationnelle depuis la fin mars 2011. La SNL cible exclusivement les PME ayant au moins deux(2) ans d'activité. Son capital social fixé à 3,5 milliards de DA, sur orientation des pouvoirs publics pour diversifier les instruments de financement produits :

- SNL BTPA (bâtiments, travaux publics et hydraulique) ;
- SNL transport (véhicules légers et lourds) ;
- SNL équipements médicaux (Scanners, Fauteuil dentaire, Echographie....etc.) ;
- SNL Tourisme (Equipements d'hôtellerie, Equipements de restauration....etc.) ;

³⁴ [Http:// www.snl.dz](http://www.snl.dz)

- SNL industriels (Equipements de productions et de transformation) ;
- Vente matériels d'occasion en leasing (chaîne de montage de machines industriels et ligne d'extension de film en plastique).

Les PME qui s'adressent à la SNL peuvent bénéficier d'accompagnement en matière de garanties pour faciliter l'accès au leasing auprès des deux institutions publiques à savoir le « FGAR »³⁵ (le Fonds du Garantie des Crédits à la PME) et la CGCI-PME (la Caisse de la Garantie des Crédits d' Investissement).

4-1-4-5 La Société de Refinancement Hypothécaire « SRH »

« Créée le 27 novembre 1997, la SRH est un établissement financiers, qui a le statut d'une entreprise publique économique (EPE), société par actions (SPA) dotée d'un capital social initial de 4.165.000.000 de DA, son capital est intégralement libéré et souscrit, il est composé de 833 actions d'une valeur de 5.000.000 Da »³⁶ . La SRH a entamé l'opération du leasing le 23 avril 2011 après avoir eu l'autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit(CMC) pour élargir ses activités au leasing immobilier. Elle offre uniquement le leasing immobilier pour les professionnels qui ont au moins trois (3) ans d'activité.

Selon un document de la SRH, le leasing immobilier concerne :

« L'acquisition de terrains bâtis, immeubles existants ou à ériger, parties d'immeubles immeubles commerciaux, bureaux, halls de production, halls industriels ou de stockage, biens mobiliers transformés en immeubles par incorporation ainsi que les installations hôtelières et de loisirs », sont objectif principale est le financement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés

4-1-4-6 Ijar Leasing Algérie « ILA »

« Le Conseil de Monnaie et de Crédit(CMC) a, en autres, autorisé la constitution d'un établissement financier et l'élargissement de l'objet social d'un établissement financier en

³⁵Le FGAR a été créé le 11 novembre 2002 par décret exécutif n°02-373. Il s'agit d'un mécanisme de facilitation d'accès des porteurs de projets aux financements bancaires, par l'octroi de garanties financières destinées à couvrir les risques découlant des crédits finançant des investissements en matière de création d'entreprise, de rénovation des équipements, d'extension de l'entreprise et de prises de participations.

³⁶[http:// www.srh.dz](http://www.srh.dz)

activité »³⁷. Ainsi, il a été autorisé pour la constitution de la (SPA) Ijar Leasing Algérie (ILA) en qualité d'établissement financier doté d'un capital de 3,5 milliards de DA, agréé en mai 2012 réparti entre deux actionnaires, à savoir la Banque Extérieur d'Algérie(BEA) pour 65% et 35% pour Banco Espirito Santo(Portugal).

4-1-4-7 El Djazaïr Idjar « EDI »

« Etablissement financier de leasing, agréé par la Banque d'Algérie le 02 août 2012 »³⁸, il s'agit d'une SPA ayant un capital social de 3.500.000.000 DA, réparti entre :

- ✓ Crédit Populaire d'Algérie (CPA) : 47% ;
- ✓ Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) : 47% ;
- ✓ Société Algéro-Saoudienne d'Investissement (ASICOM) : 6%

El Djazaïr Idjar a lancé l'activité de leasing mobilier en 2012, pour la première année d'activité l'Etablissement a enregistré un total engagement qui dépasse les 1,2 Milliards de DA dans les différents secteurs d'activité.

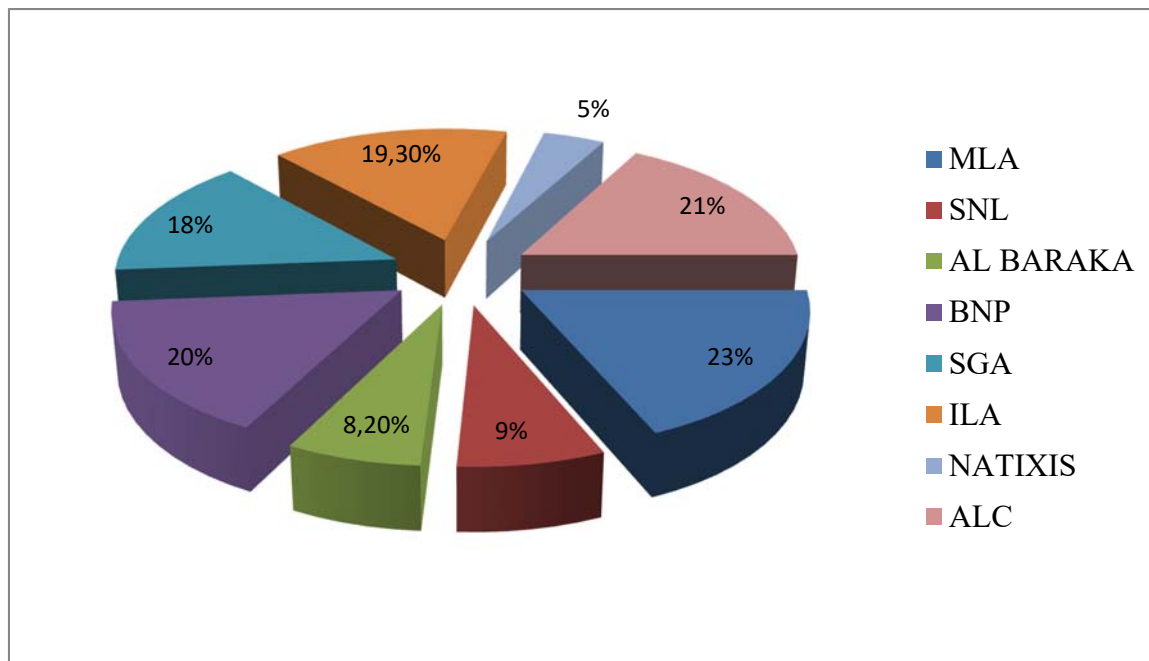
Et vu l'état de saturation que connaissent les marchés financiers des pays voisins comme la Tunisie ou le Maroc, le marché du leasing en Algérie offre des avantages comparatifs qui doivent s'élargir avec la création attendue d'autres sociétés publiques de leasing.

³⁷<http://www.ijarAlgérie.dz>

³⁸<http://www.ElDjazaïrIjar.dz>

Le graphique suivant indiquant la part de marché du financement de leasing en Algérie 2016 se répartit comme suit :

Graphique n°3 : Parts de marché du leasing en Algérie 2016.



Source : Notre propre conception, à partir des données de chaque banque.

« En 2016, le marché algérien du leasing a régressé de 18% exclu durant l'année à 40 milliards DA contre 45 milliards en 2015. Le taux de pénétration du leasing n'a pas excédé en 2016, le 1% du total crédit débloqués sur la place bancaire. Ce dernier pourrait facilement atteindre les 5%, voir 10% sur les prochaines années avec plus de médiatisation et de communication »³⁹. Avant de mettre l'accent sur le fait que l'Algérie demeure un marché vierge et à fort potentiel, et que MLA (Maghreb Leasing Algérie) est aujourd'hui l'une des références en matière de leasing, avec un fauteuil de leader consolidé.

4-2 Les spécificités de l'offre du crédit-bail en Algérie

Sur le marché du crédit-bail existant en Algérie nous pouvons trouver 13 sociétés, réparties entre banques et établissement financiers dont six (6) sociétés et sept banques qui exercent dans ce domaine, le marché du leasing est peu développé mais reste néanmoins appréciable, avec une bonne marge de progression. Ceci dénote un engouement des banques étatiques de leasing étranger pour ce marché en Algérie. Mais il reste encore difficile pour les

³⁹www.algerie-eco.com

sociétés étrangères de s'implanter, et pour cause les réglementations en application, notamment l'obligation d'un partenariat national majoritaire ou la règle 49/51 régissant l'investissement étranger, qui a contribué à cette situation.

D'autres parts, le leasing en Algérie n'en est qu'à ses débuts. Il faudrait coordonner des actions multiples de toutes les parties concernées notamment la Banque d'Algérie, l'administration fiscale, la Bourse d'Alger, les sociétés d'assurance et l'ordre des experts comptables qui définit clairement son mode d'emploi, et surtout sa comptabilisation selon le SCF qui a prévu la norme IAS17. Sans aucun doute l'application de ce mode d'évaluation et de comptabilisation engendra des conflits d'intérêts entre l'administration fiscale et les sociétés de leasing. Par bailleur, les autorités financières doivent assouplir le cadre fiscal surtout lorsqu'il s'agit des PME. La vulgarisation de ce mode de financement et sa mise à jour, est plus que nécessaire.

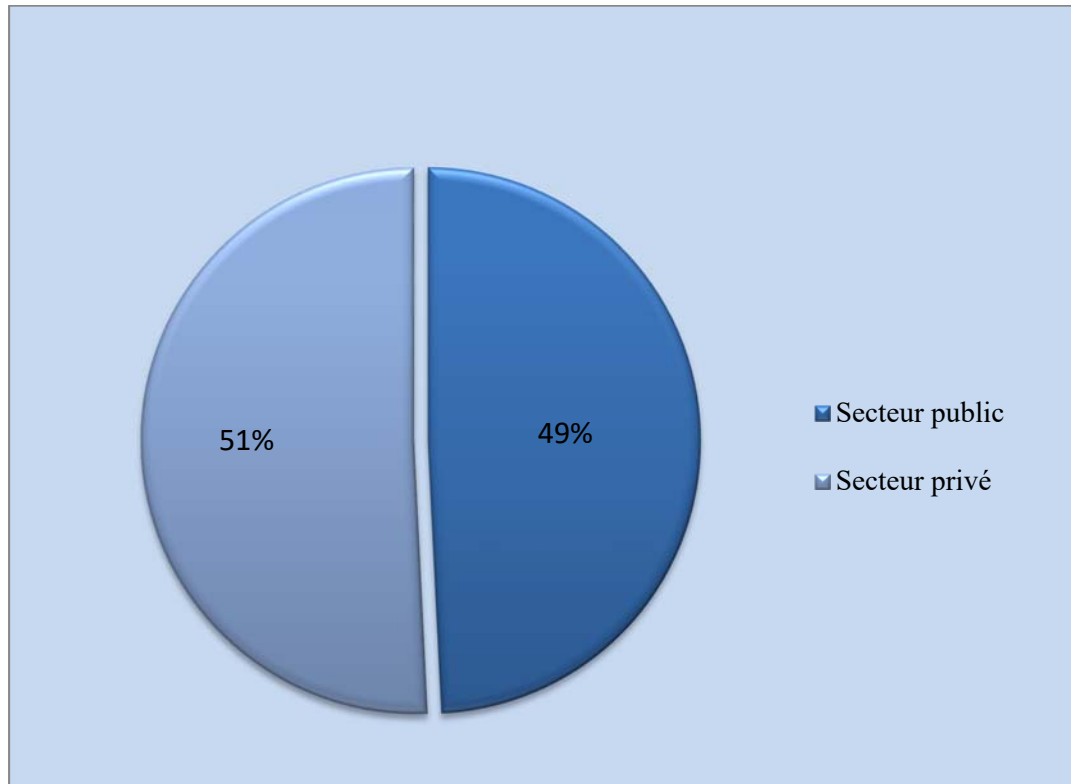
Et comme pour tout produit financier, pour qu'il se fasse connaître il lui faut une promotion ou bien autrement dit de la publicité au niveau des consommateurs potentiels, cela se fait de manière timide par les institutions qui proposent le leasing, jusqu'à lors on ne voit pas de publicité concernant le leasing ni à la télévision ni sur les panneaux publicitaires mais par contre dans les journaux spécialisés ou bien destinés au grand public, mais encore au niveau des succursales de ses dernières par le biais d'agents commerciaux ou bien de brochures destinées à mieux faire connaître le leasing.

« L'offre de leasing en Algérie ne représente que 8% de la demande potentielle, la demande potentielle est de l'ordre de 4 milliards de dollars, alors que l'offre actuelle est de seulement 300 millions de dollars. Un marché de quelques 50 milliards de dinars algériens, soit près d'un milliard de dollars »⁴⁰.

⁴⁰[http:// www.latribune-online.com](http://www.latribune-online.com).

Le graphique suivant indique la part de marché du leasing des banques privées et publiques :

Graphique n°4 : La Part de marché du leasing des banques (privées/publiques) en 2017.



Source : www.leconews.com

Nous remarquons que le secteur privé détient une part presque équitable du marché du leasing qui est de 51% contre 49% pour le secteur public.

La part des crédits accordés au secteur public est passé de près de 50% à la fin 2016 à 49,2% à la fin 2017, alors que le secteur privé est quant à elle passée de 50% à 50,78%.

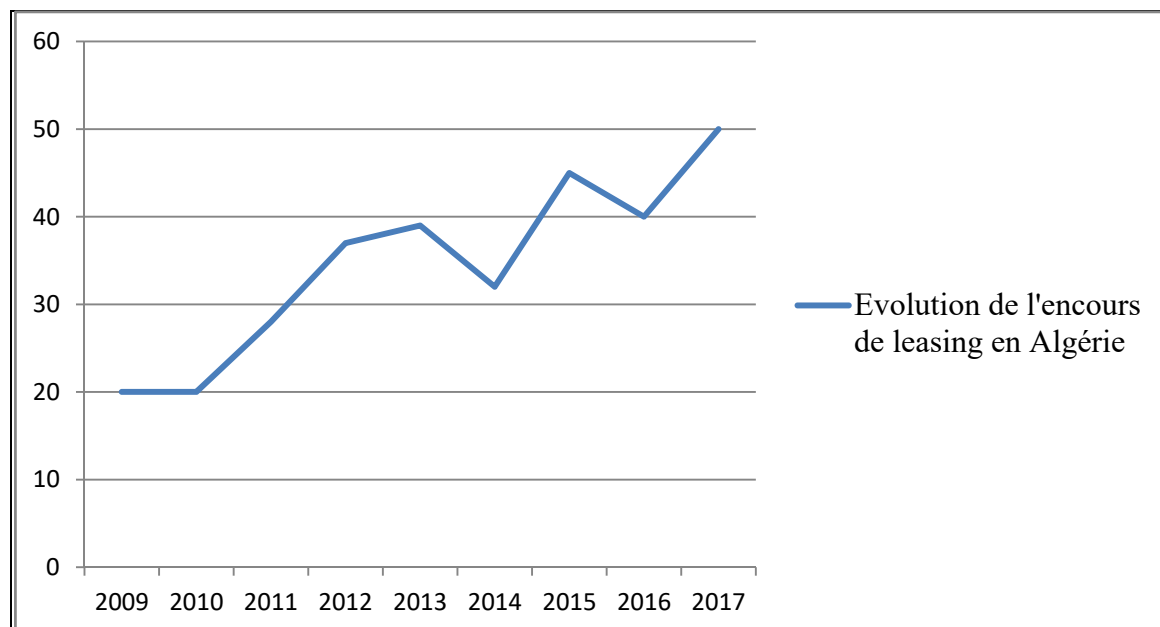
➤ **L'évolution de l'encours du leasing en Algérie**

D'après le délégué de l'Association des Banques et Etablissements Financiers (ABEF), Mr Rachid Belaid, l'activité de leasing en Algérie représente à plus de 10% des financements bancaire en 2017.

Chapitre II : La place du leasing en Algérie

Le graphique suivant indique l'évolution de l'encours de leasing en Algérie en milliards de DA :

Graphique n°5 : Evolution de l'encours de leasing en Algérie en milliards de DA.



Source : Banque d'Algérie 2017

En remarquant ces financements qui étaient de 20 milliards de DA en 2009 ont dépassé les 39 milliards de dinars en 2013, cela s'explique par la création des sociétés spécialisées dans le domaine de leasing. En 2015, le marché du leasing était estimé à 45 mds de DA avant de reculer à 40 mds de DA en 2016.

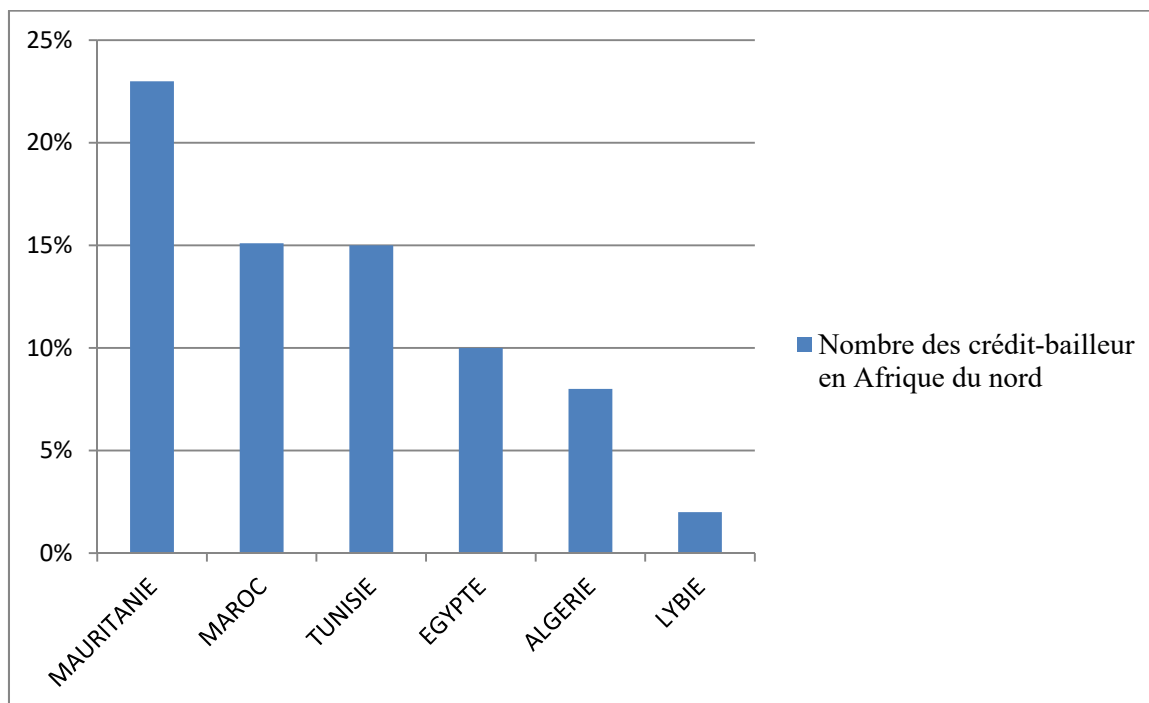
Le recul enregistré en 2016 est dû au ralentissement de certains projets publics d'investissement et le manque de la disponibilité des équipements en raison de la baisse de la commande publique. L'activité de leasing en Algérie représente plus de 10% des financements bancaires en 2017, le marché est de 50 milliards de DA.

Mais comme il s'agit d'un financement souvent faible, en terme de volume, son importance réside sur sa croissance, qui dépasse les 32 % en moyenne et dans le nombre élevé des PME-PMI concernées.

D'une manière générale, le nombre de crédit-bailleur dans un pays reflète le degré de développement de ce secteur.

Le graphique suivant indique le nombre de crédit-bailleurs en Afrique du nord (au Maghreb) de l'année 2017 :

Graphique n°6 : Le nombre de crédit-bailleur en Afrique du nord en 2017.



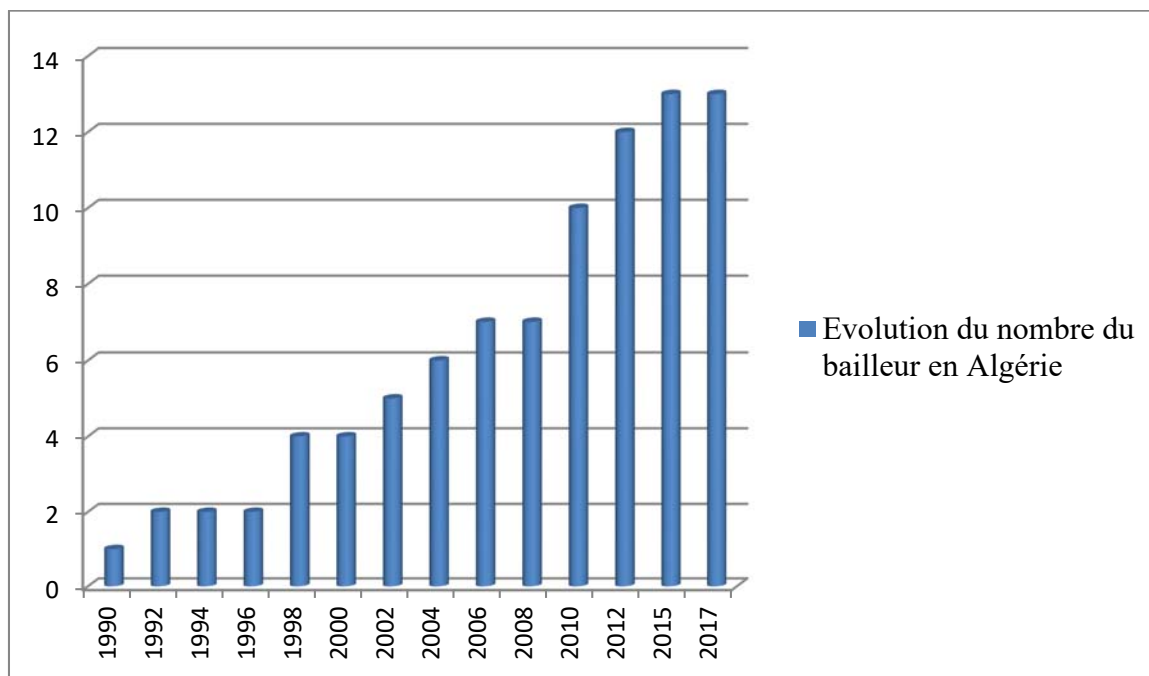
Source : Société Financière Internationale 2017

La Tunisie et le Maroc jouent presque dans la cour des grands, où le crédit-bail devient connaître une alternative crédible au crédit bancaire, soit 15.1% au Maroc et 15% au Tunisie.

L'activité est en phase de maturité dans ces deux pays, où sa contribution à la formation brute du capital fixe s'est établie respectivement à 14,5 et 13,8, avec des taux proche de la moyenne européenne (15%).

Le graphique suivant indique l'évolution du nombre de crédits-bailleur en Algérie (1990-2017) :

Graphique n°7 : Evolution du nombre de crédits- bailleur en Algérie de 1990 à 2017.



Source : Banque d'Algérie 2017

On remarque une augmentation considérable du nombre de bailleurs, surtout avec l'entrée en activité des sociétés publique offrant ce produit à partir de 2009. (Le conseil des ministres avait instruit les banques publiques de créer des filiales du leasing destinée à alléger le coût de location vente des équipements les nouvelles PMI-PME) .Actuellement le marché du leasing compte treize(13) sociétés réparties en deux groupes distinct, d'un coté les établissements financiers spécialisés dans le leasing et de l'autre, des banques ou établissements financier ayant un département leasing, pour rappel. Le premier établissement financier spécialisé dans le leasing mobilier en Algérie est crée en décembre 1997 a été liquidé en septembre 2008 après sa transformation en un outil au service du programme gouvernemental du secteur agricole.

En Algérie les principales activités concernées par le leasing sont surtout le transport et les travaux publics, un instrument financier très avantageux aussi pour de nombreuses professions libérales. Les mesures d'encouragement fiscal à l'activité et de l'investissement des PME méritaient une égale attention. D'autant que le Gouvernement avait décidé en 2011 le plafonnement des taux sur les loyers pratiqués par les opérateurs du secteur, des taux qui tournent autour de 7 à 8%. Cette détermination des autorités de booster le marché du leasing

est liée à la mise en œuvre du plan quinquennal d'investissement public (2010-2014), axé sur l'exploitation des capacités des PMI-PME nationales.

4-3 Demande du crédit-bail en Algérie

La demande de financement de leasing peut provenir de toutes les catégories des entreprises à savoir les PME/PMI, les grandes entreprises et de profession libérale. Ce type de financement apparaît comme un mode approprié à différents opérateurs économique, il représente soit :

- le substitut des autres types de financement qui leurs permet de réaliser des programmes d'investissement tout en préservant la structure de leurs capitaux permanant ;
- le complément des autres sources de financement qui peuvent leurs êtres proposés.

4-3-1 Les PME/PMI

La principale source de financement des PME/PMI en Algérie demeure le financement par le crédit bancaire.

« A la fin de l'année 2016, La Population globale des PME s'élève à 1022 621 entités dont plus de 56 % sont constitué de personnes morales, parmi lesquelles on recense 390 Entreprises Publiques Economique (EPE). Le reste est composé de personnes physiques (43,65%), dont près 21% des professions libérales et 23% sont des activités d'artisanale »⁴¹.

L'accélération des créations d'entreprises a atteint un taux de croissance annuel de l'ordre de 9%. Ce rythme d'évaluation qui résulte des grands chantiers engagés par les pouvoirs publics permet de dépasser à l'horizon 2019, les objectifs tracés par le Programme du Président de la République.

⁴¹ : <http://www.mdipi.gov.dz/>

Chapitre II : La place du leasing en Algérie

Le tableau suivant indique la population globale des PME à la fin 2016 :

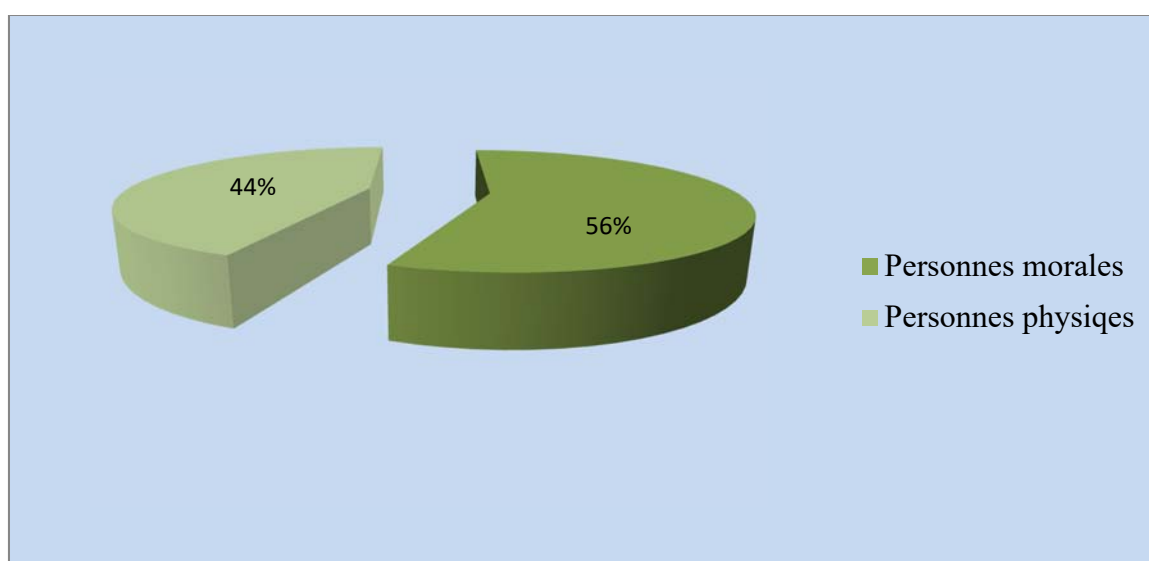
Tableau n°11 : La population globale des PME à la fin 2016.

	Type de PME	Nombre de PME	Part (%)
1	PME privées		
	Personne morales*	575906	56.32
	Personnes physiques** dont :	446325	43,65
	Professions libérales	211083	20,64
	Activités artisanales	235242	23,00
	S/Total 1	1022231	99,66
2	Personnes publiques***		
	Personnes morales	390	0,04
	S/Total 2	390	0,04
	Total	1022621	100,00

Source : *CNAS ; **CASNOS ; ***ECOFIE.

Le graphique suivant illustre la répartition de la population des PME en Algérie fin 2016 :

Graphique n°8 : La répartition de la population des PME fin 2016 en Algérie.



Source : <http://www.mdipi.gov.dz/>.

Les PME sont souvent confrontées à des difficultés de financement qui brident la croissance de ces dernières. L'accès des PME au financement bancaire à long terme demeure toutefois difficile, que ce soit dans la phase de démarrage ou de croissance, pour cela, le crédit-bail présente une solution alternative accessible à toutes les tailles d'entreprises. En effet avec un financement intégral des investissements des PME, en mettant à leurs dispositions des actifs mobilier ou immobilier nécessaires à leurs activités, le crédit-bail peut être présenté comme un vecteur de croissance économique.

Le Crédit-bail a toute sa place pour accompagner la PME/PMI dans son développement et son émergence. Que ce soit en financement direct (financement en amont des lignes de production, équipements, camions et engins) ou indirect (financement des clients de ces même PME).

4-3-2 Les Professions Libérales

Les professions libérales (Avocats, médecins, architectes, ingénieurs...) considèrent le crédit-bail comme un mode de financement le plus adéquat à leurs besoins, en particulier le secteur médical qui est leader dans ce domaine. L'investissement dans de nouveaux équipements médicaux (fauteuils dentaires, matériel de radiographie...etc.) est primordial pour suivre le rythme et le progrès des sciences médicales.

4-3-3 Les grandes entreprises

Les grandes entreprises font aussi recours au crédit-bail, les sociétés du leasing base leurs offre sur les avantages comparatifs qu'elle propose : un traitement, une décision généralement plus rapide et une fiscalité avantageuse.

En Algérie, les secteurs d'activité qui ont recours au crédit-bail sont le plus souvent :

- le secteur d'hydrocarbure pour l'acquisition des équipements de forage ;
- le secteur des travaux publics, pour acquérir des chargeuses, des pelleteuses, des bulldozers, des mixeurs ;
- le secteur de l'industrie, pour l'acquisition des grues, des chariots élévateurs, de grandes machines conformes à leurs activités.

Cependant nous pouvons citer quelques grandes entreprises qui ont recouru au crédit-bail en Algérie comme Air Algérie, Cévital, groupe Haddad.

4-4 Les difficultés qui entravent le développement du leasing en Algérie

Après la promulgation de « l'ordonnance 96/O9 et les dispositifs édictées par l'article 112 de la loi de finance 1996 »⁴², en sus des contraintes du plan comptable édicté par la banque d'Algérie, les établissements pratiquant ou envisageant de se lancer dans le crédit-bail ont été confronté à des difficultés juridiques, fiscales et techniques générée notamment par l'adoption du système comptable du l'approche latine qui se base sur le critère juridique « comptabilité patrimoniale »⁴³.

4-4-1 Les difficultés juridiques

Malgré les textes législatifs, réglementaires et fiscaux qui sont intervenus pour combler le vide juridique, des lacunes demeurent et nécessitent une prise en charge sur le plan juridique. Le texte réglementaire relatif aux modalités de publicité des contrats de crédit-bail n'est pas paru à ce jour.

4-4-2 Les difficultés fiscales

Le choix du système de comptabilité basé sur le critère juridique (comptabilité patrimoniale) implique la constatations des loyers perçus parmi les produits et celles des amortissements parmi les charges. Ce mode de traitement a engendré avant les modifications introduites en 2001 :

- l'amortissement d'une plus-value ou l'inverse lorsque la durée d'amortissement des équipements loué est supérieure ou inférieure, selon le cas, à la durée contractuelle qui correspond au délai du remboursement, ce qui pose problème dans le domaine de gestion de trésorerie de la société du leasing ;
- la prise en compte de la globalité des loyers dans le calcul de la taxe sur le chiffre d'affaires alors que le crédit bancaire classique, seul les intérêts sont assujettis à la taxe ;
- en l'absence d'une disposition législative expresse, les services de l'enregistrement assimilant « le crédit-bail commercial à un contrat de vain ordinaire sur le plan fiscal et donc soumis aux droits sur les loyers actuellement fixés à 1% en dépit des dispositions de l'article 43 de l'ordonnance n°96/09 excluant ces opérations du

⁴² Journal Officiel de la république Algérienne démocratique et populaire n°82 du 31 Décembre 1995.

⁴³ [http:// www.apsf.pro](http://www.apsf.pro)

champ d'application des articles 169 à 214 relatifs aux baux commerciaux à la gérance libre et à la location-gérance »⁴⁴ ;

- le double transfert de propriété en faveur du bailleur d'abord et du crédit-preneur par la suite, lorsque l'option d'achat est élevée par ce dernier, rend ce type de financement particulièrement coûteux si on l'on tient compte que ces frais sont plus souvent récupérée par le crédit-preneur.

Un autre facteur de pénalisation fiscale affecte les acquisitions immobilières faites dans le cadre des opérations dites de lease-back lorsque la société du leasing est amenée à acheter le propre bien de l'opérateur en vue de lui relouer en crédit-bail. C'est une technique qui permet le financement des besoins de trésoreries structurels.

4-4-3 Les difficultés comptables

Le traitement comptable du crédit-bail se fait selon l'approche latine qui est basé sur la propriété juridique, c'est-à-dire, c'est le bailleur qui comptabilise le bien dans l'actif de son bilan. Alors que le locataire le comptabilise en hors-bilan. Les locataires ont du mal à accepter l'usage du bilan sans en être propriétaire et cela parce que le bien loué n'apparaît pas dans leurs patrimoines.

4-4-4 Les difficultés réglementaires

L'application de la réglementation prudentielle dans toute sa rigueur aux opérations de crédit-bail, y compris celles initiées par les établissements financiers ou les sociétés de crédit-bail qui ne gèrent pas des dépôts des clients, limitent la capacité d'intervention de ces établissements notamment en ce qui concerne le ratio de division du risque et le ratio de solvabilité. Il est de même pour la rentabilité de ces sociétés au regard de l'obligation de provisionner des loyers impayés avec déchéance du terme.

4-4-5 Les difficultés de pratique

Les établissements ayant pratiqué des opérations de crédit-bail ont été confrontées à divers difficultés pratique, dont le non assimilation par les opérateurs économiques du mode de financement par crédit-bail, de ses spécificités et de ses avantages, le mode de financement classique demeurant le plus usité :

⁴⁴ Voir annexe n°1 page 147.

- la difficulté d'établir des documents juridiques et administratifs au nom de la société du leasing notamment auprès de certaines administrations qui ne sont pas habituées à ce mode de financement en absence d'orientation et d'instruction s'y apportant ;
- la difficulté de transférer la responsabilité civile du propriétaire au crédit-preneur en cas d'accident ou de dommage ;
- la difficulté de s'assurer de l'opposition des plaques qui justifient la propriété de la société de crédit-bail ;
- la difficulté de revendre ou relouer les équipements une fois récupérés et ce, faute de sociétés spécialisées dans ce domaine.

Après la levée de quelques contraintes relative à la pratique du crédit-bail en Algérie, notre système financier a connu une certaine poussée dans ce domaine avec l'apparition des sociétés de crédit-bail qui offre la possibilité d'accéder à cette nouvelle technique.

Les avantages qu'offre le crédit-bail ouvrent de grandes perspectives à son essor notamment pour les PME/PMI. Sa petite structure et ses problèmes financiers ont fait d'elle le client adéquat pour ce type de financement.

Toutefois, des obstacles qui freinent l'évolution du leasing subsistent toujours. Son encadrement permanent et nécessaire. Avec une promotion suffisante, ce mode de financement devrait trouver la place qu'il mérite dans l'environnement algérien.

Conclusion du chapitre II

Le marché du leasing en Algérie représente un grand potentiel à développer, on compte aujourd'hui pas moins de treize (13) intervenants dans ce domaine, avec six (6) entreprises spécialisées et sept (7) départements bancaires. Paradoxalement au nombre d'acteurs sur la place, le marché du leasing en Algérie demeure le parent pauvre de la finance en général, avec un faible taux de pénétration sur les financements du marché qui est inférieur à 1%.

Cependant, le leasing aurait tendance à s'imposer progressivement comme un moyen de financement de plus en plus sollicité en raison de sa rapidité et simplicité, ainsi que d'autres avantages qu'il procure, notamment pour les petites et moyennes entreprises (PME), le leasing a pour vocation d'accompagner les entreprises pour leurs développements et de leur permettre un meilleur essor.

Chapitre III :
L'application du leasing par la banque
NATIXIS Algérie

Introduction du chapitre III

Après avoir présenté une étude descriptive du leasing dans le premier chapitre et avoir analysé la place du leasing en Algérie dans le deuxième chapitre, nous procédons dans le chapitre présent à la présentation de la banque NATIXIS Algérie, ainsi que notre lieu de stage l'agence n°151 NATIXIS Tizi-Ouzou.

Afin de compléter et d'appuyer ce que nous avons vu et traité au cours des chapitres précédents et de mettre en évidence les différentes étapes d'une étude d'un dossier de leasing. Nous proposons en guise d'illustration, l'étude d'un cas pratique concret au sein de l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou portant sur le financement par le leasing de l'acquisition d'un tracteur routier avec semi-remorque benne, cela dans la limite des données disponibles. Dans ce cadre, nous avons tenté de mener une étude d'un dossier sélectionné au sein du lieu de stage.

A cet effet, ce chapitre est organisé en cinq sections :

Dans la première section nous présenterons la structure d'accueil de notre stage à savoir la banque NATIXIS d'Algérie, agence 151 Tizi-Ouzou, la deuxième section se portera sur les domaines d'interventions, réseaux et caractéristiques de la NATIXIS Algérie, la troisième section, nous verrons les procédures mises en place pour un financement par leasing d'une opération d'acquisition au sein de la NATIXIS, la quatrième section sera consacrée à l'étude d'une opération de financement par leasing qui consiste en l'acquisition d'un tracteur routier avec semi-remorque benne.

Toutefois et pour des raisons de confidentialités, le nom du gérant, le nom de l'entreprise et toutes autres informations susceptibles d'identifier l'entreprise concernée par notre étude, seront volontairement modifiées. Au final dans la cinquième section nous verrons les avantages et les difficultés dues à l'application du leasing à la NATIXIS Algérie.

Les données, les statistiques et les chiffres utilisés dans ce chapitre ont pour source la banque NATIXIS Algérie agence 151 Tizi-Ouzou.

Section 01 : Présentation de NATIXIS

NATIXIS Algérie est la filiale du groupe Banque Populaire Caisse d'Epargne (BPCE) adossée à NATIXIS (pôle services financiers spécialisés) installée en Algérie depuis 1999.

Avec plus de 750 collaborateurs et vingt huit agences réparties sur tout le territoire, NATIXIS Algérie offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME/PMI, professionnels et particuliers.

NATIXIS Algérie assure également des prestations de services pour le compte du son groupe Banque Populaire Caisse d'Epargne (BPCE).

Nous allons apportés plus de détail dans cette première section afin de connaitre tout d'abord les missions de cette banque, son organigramme et le fonctionnement des différents départements de l'agence.

1-1 Création de la NATIXIS

NATIXIS est issue du rapprochement en 2006 NATIXIS banques populaire et de certaines filiales de la Caisse d'Epargne notamment Ixis Corporate&Investment Bank (Ixis CIB) et Ixis Asset Management (Ixis AM) :

- NATIXIS banques populaires résultait elle-même de l'apport en juillet 1999 des activités opérationnelles de la caisse centrale des banques populaires, fondées en 1921, à NATIXIS S.A, holding issue du Crédit National fondée en 1919 et qui avait acquis une participation de 100% dans la Banque Française du Commerce Extérieur, fondé en 1946. Fin 2000, le groupe Banque Populaire détenait 79.23% de NATIXIS Banques populaires suite à une augmentation de capital de cette dernière largement souscrite par des particuliers ;
- Ixis CIB et Ixis AM trouvaient leurs origines dans CDC Ixis, structure issue de la Caisse des Dépôts. Les activités d'Ixis CIB et d'Ixis AM ont ensuite été apportées à la Caisse Nationale des Caisses d'Epargne (CNCE) dans le cadre de la transformation de la Caisse d'Epargne en un acteur bancaire global réalisées fin 2004.

NATIXIS a été constituée par la réalisation des opérations d'apport suivantes :

- d'une part, un apport à NATIXIS Banques Populaires par la CNCE de certaines de ses filiales et participations dans les métiers de la Banque de Financement d'Investissement et de Services ainsi que d'une partie des certificats coopératifs d'investissement(CCI) émis depuis 2004 par chaque Caisse d'Epargne et de Prévoyance ;

- d'autre part, un apport à NATIXIS Banques Populaires par la CNC champion, véhicule constitué par la Banque Fédérale des Banques Populaires (BFBP) et les Banques Populaires, du solde des CCI Caisse d'Epargne non apporté par la CNCE et que la SNC Champion avait préalablement acquis auprès de la CNCE, en outre, la CNCE et la CNC champion ont apporté les participations au capital des sociétés Ixis CIB et Ixis AM qu'elles avaient préalablement acquises auprès de Sampaolo IMI.

Entre le 18 novembre 2006 et le 5 décembre 2006, la CNCE et la BFBP (via la SNC champion) ont cédé une partie de leurs actions NATIXIS sur le marché. Le 29 février 2009, le conseil d'administration de la BFBP et le conseil de surveillance de la CNCE ont approuvé les principes du rapprochement de leurs deux organes centraux, permettant la constitution du deuxième groupe bancaire français.

Le 6 août 2013, en vue de simplifier sa structure, NATIXIS a cédé l'intégralité des CCI qu'elle détenait en leur sein aux Banques Populaires et Caisse d'Epargne. Le groupe BPCE est le deuxième groupe bancaire en France grâce à ses deux enseignes phares que sont la Banque Populaire et Caisse d'Epargne. Le Groupe BPCE et ses 108 000 collaborateurs sont au service de 35 millions de clients dont 8,9 millions de sociétaires. Le groupe BPCE développe une offre complète des services bancaires et financiers pour une grande variété de clientèle.

Avec 18 Banques Populaires, les 17 Caisses d'Epargne, NATIXIS, le Crédit foncier, la Banque Palatine, BPCE International et Outre-mer, le Groupe BPCE propose à ses clients une offre complète de produits et services : solution d'épargne, de placement, de trésorerie, de financement, d'assurance, d'investissement.

1-2 Les missions de la NATIXIS Algérie

La maîtrise de la qualité est au cœur de l'offre de NATIXIS Algérie qui englobe une gamme étendue des produits et services.

Ses réponses précises et adaptées sont apportées aux besoins d'une clientèle exigeante d'entreprises, de professionnel et de 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 propose des packages bancaires aux conditions souples et avantageuses.

1-3 L'organisation de la NATIXIS Algérie

La NATIXIS Algérie est organisée de façon à répondre efficacement à sa clientèle sur le modèle de la maison mère et sous contrôle à travers le comité de pilotage à Paris.

1-4 Présentation de l'organigramme de l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou

La NATIXIS agence 151 Tizi-Ouzou est composée de 15 employés répartis sur deux compartiments :

1-4-1 Le front office

Il est composé du :

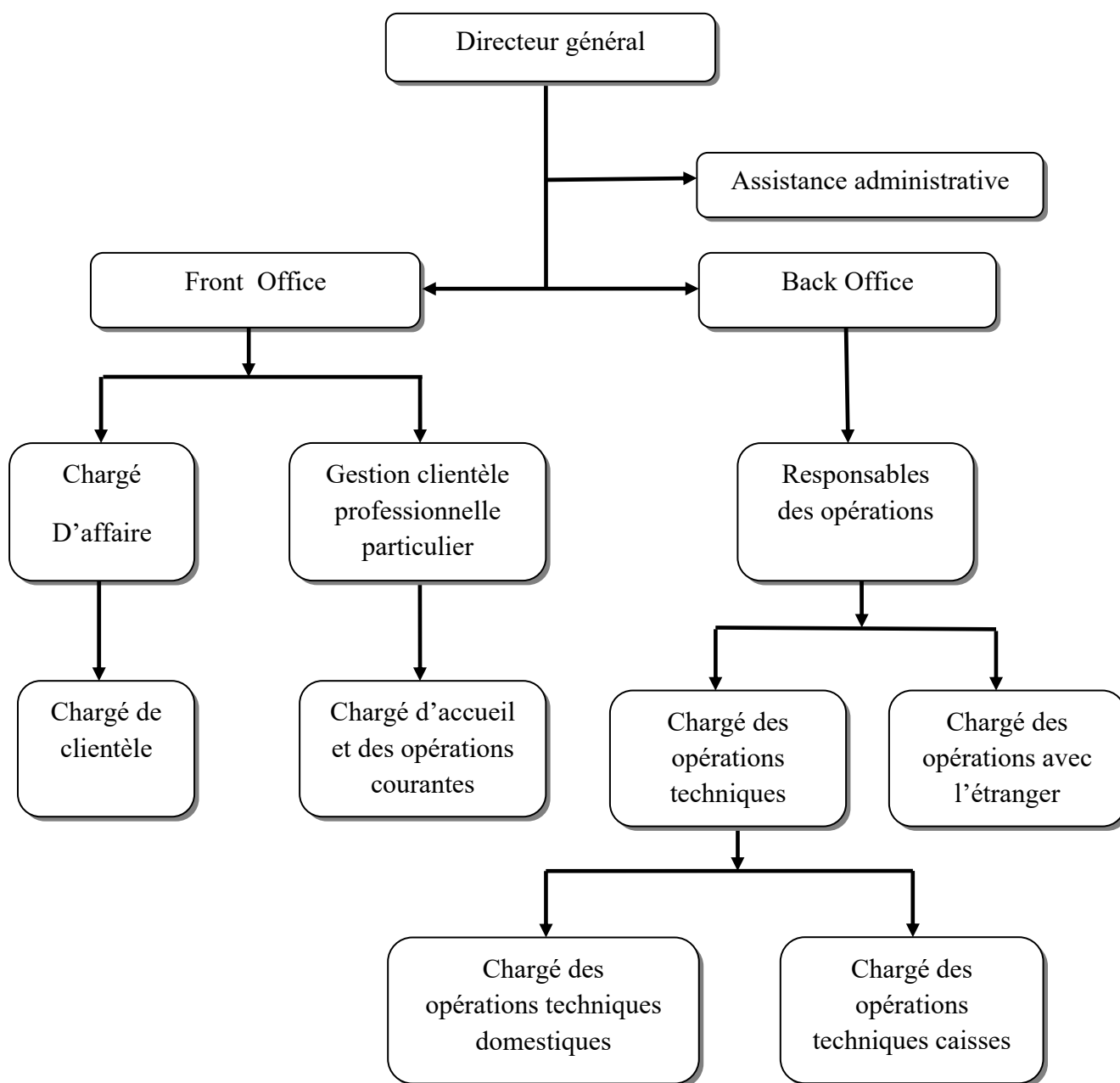
- chargés d'affaires ;
- GCPP : Gestionnaire Clientèle Professionnelle et Particulière ;
- CAOC : Chargé d'Accueil et des Opérations Courantes ;
- chargé de clientèle.

1-4-2 Le back office

Qui est composé du :

- RDO : Responsable des opérations ;
- COT international, Service des opérations techniques avec l'étranger ;
- COT caisse : Service des opérations de caisse ;
- COT domestique : Service des opérations domestiques.

Schéma n°08 : Organigramme de l'agence NATIXIS n°151 de Tizi-Ouzou



Source : document interne de l'agence NATIXIS.

1-4-3 Les fonctionnements des différents départements de l'agence

La NATIXIS agence Tizi-Ouzou dispose de six (6) départements différents répartis comme suit :

1-4-3-1 Le département commercial

Le département commercial a pour charge plusieurs fonctions à savoir :

A- Proposition-entrée en relation : a pour charge :

- de conseiller la clientèle, lui propose des solutions et la faire prendre en charge par les structures habilitées de l'agence et de la banque ;
- de gérer les prospects et fidéliser la clientèle acquise ;
- d'enregistrer ou faire enregistrer les ouvertures et clôture de comptes ;
- de valider les ouvertures et les clôtures de compte.

B-Analyse financière : a pour rôle :

- d'analyser la situation financière de l'entreprise et apprécier le risque de crédit ;
- de préparer les dossiers de crédit (les comités) ;
- de recueillir les acceptations des lettres de change ;
- de veiller à la qualité des opérations.

C-Développement commercial de la relation : a pour fonction :

- de veiller au développement de la relation et à la rentabilité du compte ;
- de promouvoir à l'intérieur de l'agence la vente des produits et services de la banque ;
- en tant que principale interlocuteur du client, le rencontrer régulièrement, prendre en compte ses besoins et lui proposer les produits définis dans le cadre de la stratégie de développement commercial ;
- de poursuivre les objectifs commerciaux de l'agence ;
- de mettre en œuvre le plan de démarchage de l'agence.

D- Suivi de la relation client : a pour tâche :

- d'enregistrer les réclamations de la clientèle, en informe sa hiérarchie et éventuellement en assure le traitement dans son domaine de compétence et veiller, en collaboration avec les structures concernées, de l'envoi à temps des réponses ;
- d'exploiter les observations relevées sur le registre des doléances et les faire parvenir aux structures concernées de la banque (direction de l'agence, direction commerciale) ;
- d'informer sa hiérarchie des comportements répétitifs susceptible de tenir l'image de marque de la banque ;
- de participer au briefing hebdomadaire avec la direction de l'agence ;
- d'établir un rapport périodique sur l'activité et le transmettre à la hiérarchie ;

- d'être exigeant sur la qualité d'accueil et la manière de servir des services de l'agence et proposer toute action susceptible d'améliorer l'existant ;
- d'être à l'écoute du marché local et informer la direction commerciale de tout fait nouveau qui intervient dans l'environnement.

E-Suivi du risque : a pour objet :

- de statuer sur le paiement des chèques ;
- de négocier en liaison avec la structure juridique les termes et les clauses des conventions de crédit ;
- de signer les accords de décaissement ;
- de décider et justifier, en liaison avec la direction des engagements, les dépassements ;
- de réviser la notion, en liaison avec la direction des engagements ;
- de suivre les échéanciers des comités de crédit, et gérer les lignes crédits ;
- d'assurer l'édition, la transmission ainsi que l'exploitation des états de risques Banque d'Algérie (consultation préalable à l'ouverture de compte).

1-4-3-2 Le département responsable des opérations (R.D.O)

Le département responsable des opérations a pour charge :

- de veiller à la répartition des tâches ;
- d'assurer le contrôle et la validation des opérations dans le système DELTA ;
- de coordonner les actions liées à l'exécution des dossiers commerce extérieur ;
- de superviser ces services quant au dénouement des opérations ;
- de veiller à l'application des procédures ;
- de suivre les comptes sensibles ;
- d'assurer le reporting de l'activité de son service à la hiérarchie.

1-4-3-3 Le département chargé des opérations techniques domestiques (C.O.T.D)

Le département chargé des opérations techniques domestiques a pour fonction :

- d'assurer l'ouverture de la journée 'compensation' sous DELTA ;
- de traiter les virements et les prélèvements émis et reçus en Dinars/Devises :
 - virement télé compensé ;
 - virement RTGS ;

- prélèvements.
- de traiter les accréditifs et les mises à disposition ;
- d'envoyer pour le recouvrement les remises de chèques et d'effets par canal approprié (télé compensation/compensation manuel) ;
- de traiter les chèques et les effets reçus de la chambre de compensation et des agences du réseau NATIXIS ;
- de gérer les impayés ;
- de suivre les états de rapprochement avec les confrères ;
- de suivre les comptes financiers (CCP, RID, Banque d'Algérie, Trésor) en veillant au maintien du solde minimum en compte ;
- de traiter les engagements par signature :
 - délivrance et annulation de caution ;
 - aval d'effet.
- de traiter les ordres de paiement (chèque et effets) ;
- de traiter les souscriptions de placements (CSL/DAT/BDC) et des opérations connexes (paiement des intérêts et remboursement capital) ;
- de enregistrer les SA et ATD ;
- de assurer le traitement des demandes de carnets de chèques ;
- de veiller à la remise du courrier destiné à la clientèle (avis d'opérés) ;
- d'assurer le pointage ainsi que la vérification du journal individuel d'opérations gérées sous DELTA ;
- d'effectuer le rappel, avant arrêté de la TC, aux responsables habilités pour la validation des opérations en suspens sous DELTA, et nécessitant un forçage.

1-4-3-4 Le département Chargé des opérations techniques caisse (C.O.T.C)

Le département Chargé des opérations techniques caisse a pour tâche :

- l'ouverture de guichet et de la caisse ;
- d'assurer la tenue des registres de caisse ;
- de traiter les relations et versements Dinars/Devises ;
- de traiter les opérations de charge ;
- d'assurer l'ajustage et l'arrêter de caisse ;
- d'effectuer les versements à la Banque d'Algérie.

1-4-3-5 Le département chargé des opérations techniques internationales (C.O.T.I)

Son rôle consiste :

- de traiter les domiciliations :
 - enregistrer les contrats domiciliés à l'import et l'export ;
 - enregistrer la clientèle sur les opérations du commerce extérieur ;
 - assurer le traitement de la domiciliation et de l'apurement des dossiers des importations et des exportations ;
 - traiter les déclarations à la Banque d'Algérie via la direction des opérations avec l'étranger, relative aux comptes devises, CEDAC, CDC et commerce extérieur ;
 - assurer le pointage et la vérification du journal individuel d'opérations sous DELTA ;
 - assurer la tenue du répertoire de domiciliation ;
 - traiter les crédits documentaires, les remises documentaire, transfert, les rapatriements, les cessions....
 - assurer l'encaissement des chèques, des effets en devises et des traveller's chèques ;
 - renseigner la clientèle sur les opérations du commerce extérieur ;
 - élaborer les états périodiques mensuels, statistiques et situation des comptes devises ;
 - assurer le pointage et la vérification du journal individuel d'opérations sous DELTA.

1-4-3-6 Le département Chargé d'accueil et opération courantes (C.A.O.C)

Le département Chargé d'accueil et opération courantes a pour mission :

- de traiter les demandes occasionnelles de la clientèle par :
 - la délivrance de chèque visés ou de banque ;
 - la demande d'annulation chèque de banque ;
 - la demande de chéquier ;
 - la délivrance du relevé de compte et de l'historique de compte ;
 - la position de compte ;
 - l'attribution de coffre fort ;
 - l'édition à la demande ;

- la recherche de document ;
- la délivrance de RIB.
- de traiter les opérations exceptionnelles de la clientèle en fusant :
 - opposition sur chèque ou chéquier ;
 - opposition sur carte bancaire ;
 - opposition sur BDC ;
 - commande et délivrance de carte.
- de traiter les opérations courantes de la clientèle par :
 - les remises de chèques déposées par la clientèle pour encaissement ;
 - les virements ordinaires et RTGS ;
 - les prélèvements ;
 - les demandes de domiciliation de contrat ou factures ;
 - la réception des ordres de transferts vers l'étranger ;
 - la mise à disposition du courrier à la clientèle.

Pour conclure avec cette section, nous pouvons dire que NATIXIS filiale du groupe BPCE , est la première banque française à être implantée en Algérie depuis une dizaine d'années, ou elle dispose d'un réseau en pleine expansion, elle offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME/PMI, professionnels et particulier Algériens .

Section 02 : Les domaines d'interventions, réseaux et caractéristiques de la NATIXIS Algérie

Deux grands marchés, font la force stratégique de la NATIXIS Algérie et assurent sa solidité financière ont distingue, le marché des particuliers et professionnels (retail) et le marché des entreprises (corporate) :

NATIXIS Algérie se dote d'un réseau de 28 agences réparties sur les grandes villes du pays. Au cours de ces dernières années, elle a mis tout son professionnalisme et savoir faire à la disposition d'une clientèle de plus en plus exigeante.

2-1 Le marché des particuliers et professionnels (retail)

Au-delà des services bancaires classiques, « la NATIXIS Algérie apporte des réponses

sur mesures aux besoins de ses clients Particuliers et Professionnels »¹ à savoir :

- **Esprit libre** : Une présentation simplifiée et souple de plusieurs produits et services regroupés dans un forfait, pour une seule cotisation mensuelle ;
- **Crédit immobilier (IMMO formule)** : Une formule de crédit à moyen terme, à taux fixe et révisable, destinée au financement de tous les projets immobiliers (achat de terrains biens immobiliers, travaux de construction, travaux de réaménagement et réparation....etc.) ;
- **Flexeo** : Une ouverture de crédit sous forme de réserve, utilisable pendant 24 mois au maximum et remboursable en 36 mois mais. C'est un crédit destiné à financer tous les types d'investissement, de renouvellement ou de développement, liés à l'activité professionnelle ;
- **Leasing** : Une opération de location d'un bien à usage professionnel assorti d'une promesse de vente à l'issue du contrat ;
- **Protection optimale** : Une assurance garantissant aux particuliers le versement d'un capital en cas décès et d'invalidité à la suite d'un accident ou une maladie afin d'assurer aux souscripteurs d'une sécurité financière à eux et à leurs proches ;
- **Valorisation de l'épargne** : Avec des comptes épargne rémunérateurs à hauteur de 3,25% d'intérêt ainsi que des dépôts à terme et bon de caisse.

2-2 Le marché des entreprises (corporate)

NATIXIS Algérie est un partenaire de référence pour les grandes entreprises algériennes et multinationales, aussi bien que pour les PME-PMI. Elle dispose d'une expertise reconnue qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes.

Parmi les produits et services offerts à cette segmentation :

- **Http://www.natixis.dz/** : Est un moyen simple, sécurisé et confidentiel pour accéder aux comptes des entreprises et de les gérer à distance ;

- **La centralisation automatisée de trésorerie** : Est un traitement automatique de l'information comptable et financière toute en sécurisé et fiabilité, permettant ainsi une gestion de la trésorerie en automatique ;

¹ <http://www.natixis.dz/>

- **Le relevé de compte MT 940** : Consiste en un mode de transmission par le canal rapprochement comptable et bancaire en automatique ;

- **Le virement plus** : Consiste en une automatisation du traitement des virements de toute nature via internet ;

- **Leasing** : Ce mode de financement est offert pour les besoins financiers des deux segments (professionnel et corporate) ;

- **Connexis trade** : Est un outil permettant aux entreprises de suivre en temps réel via internet l'état d'avancement de leurs opérations de commerce extérieur, dans le but d'accélérer les transactions et dans les meilleures conditions de sécurité ;

- **Trade center** : Est un service sur mesure pour des conseils réseau Trade Center du groupe NATIXIS à travers le monde pour une meilleure adaptation des pratiques internationales (crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre, garanties internationales....) à la réglementation locale et conseil en matière de réglementation des changes.

2-3 Le réseau de la NATIXIS Algérie

A ce jour, le réseau de NATIXIS Algérie comprend vingt huit agences opérationnelles, réparties sur les régions Ouest, Centre et Est, ainsi que cinq (5) directions régionales.

Ces agences sont installées dans les régions comme suit :

- **Est** : Annaba, Akbou, Batna, Bejaia, Bordj Bou Arreridj, Costantine, Sétif (2).
- **Ouest** : Chlef, Mascara, Mostaganem, Oran (4), Relizane, Sidi Belabes, Tlemcen.
- **Centre** : Chéraga, Didouche Mourad, Hydra (2), Gué de Costantine, Rouiba, Tizi-Ouzou, Médéa, Blida, Larbi Ben M'Hidi.

2-4 Les caractéristiques de la NATIXIS Algérie

- **La Confiance** : La confiance est omniprésente dans la culture d'entreprise de NATIXIS Algérie. elle veille à ce que toutes les relations que ce soit avec ses collaborateurs, ses clients et ses fournisseurs soient transparentes ;
- **l'Engagement** : NATIXIS Algérie participe pleinement aux projets de ses clients, collaborateurs et institutionnel et partage leurs objectifs. Le respect des ses engagements est une obligation qu'elle a envers tous ceux qui lui font confiance. Elle

tire sa réussite du respect d'autrui, de loyauté envers tous ses partenaires et de sens des responsabilités vis-à-vis de ses actions et de ses décisions. Parce qu'elle maîtrise bien le métier ;

- **la Coopération :** L'esprit d'équipe, la solidarité, le partage des compétences sont autant de facteurs clés de succès qui contribuent à la réussite de chacun et à la satisfaction pleine et durable des collaborateurs et clients de NATIXIS. Elle veille à offrir une coopération à long terme en respectant les exigences de chacun ;
- **l'Efficacité :** La satisfaction de son client est son objectif premier. Sa réactivité et la qualité de son accueil, ses produits et ses services sont ses forces. Son efficacité passe également par sa capacité à anticiper les évolutions du secteur bancaire et à adapter en conséquence ses gamme de produits et services, afin d'offrir les solutions les plus innovantes et sécurisantes à ses clients. Ceci passe notamment par une amélioration continue de son savoirs faire et de ses produits.

2-5 NATIXIS Algérie en chiffre

Le tableau suivant illustre les chiffres clés de NATIXIS Algérie en DZD au 31/12/2016 :

Tableau n°12: La répartition du bilan de la NATIXIS Algérie fin 2016.

En milliards DZD

Produit net bancaire	Collaborateurs	Encours clientèle	Total bilan	Résultat net bancaire
6,886	760	72,525	140,034	1,017

Source : rapport d'activité de la NATIXIS Algérie fin 2016.

On remarque que les produits nets bancaires sont d'une valeur de 6,886 Milliards de DZD ; le résultat net bancaire est de 1,017 Milliards de DZD, le nombre de collaborateurs de la NATIXIS Algérie est de 760 collaborateurs, l'encours clientèle est de 72,525 Milliards de DZD donc le total de bilan de la NATIXIS Algérie à la fin de l'année 2016 est de 140,034 Milliards de DZD.

2-6 Les produits et services de la NATIXIS Algérie

NATIXIS Algérie place le client au cœur de ses préoccupations. Son offre, destinée

aux professionnels et aux particuliers, repose sur une gamme de produits et services attractifs comme :

- le crédit d'investissement ;
- le crédit à l'habitat ;
- le crédit-bail (leasing) ;
- l'épargne et le placement (le livret d'épargne magnétique) ;
- des offres s'adressant aux professionnels libérales, pharmaciens, corps médicale (comme l'offre MEDICALE LEASE) ;
- la gestion de compte et les moyens de paiement ;
- les opérations internationales.

De ce fait on peu dire que la NATIXIS Algérie place le client au cœur de ses préoccupation, grâce à l'étendue de ces offres et services, elle a été élue meilleur banque en Algérie par le magazine EMEA Finance dans le cadre des *Africain Banking Awards 2014*.

L'agence NATIXIS 151 Tizi-Ouzou établi un véritable partenaire avec tous ses clients qu'elles disposent (1200 clients), grâce à une personnalisation de la relation client et le développement de solutions adaptées à chaque client.

Section03 : L'opération du leasing au sein de la NATIXIS Algérie

NATIXIS Algérie accompagne les entreprises et les professionnels dans leurs projets d'investissements locatifs mobilier ou immobilier.

Le crédit-bail est un contrat de location d'un bien mobilier ou immobilier à usage professionnel assorti d'une promesse unilatérale de vente à la fin du contrat. L'opération de crédit-bail se réalise entre un partenariat triparti qui est le bailleur, le preneur et le fournisseur.

Le bailleur représente la NATIXIS Algérie, le preneur désigne le client de la NATIXIS Algérie, il désigne librement le bien et le fournisseur et négocie avec ce dernier le prix et les conditions de livraison, le fournisseur est le vendeur ou le fabricant du bien loué.

3-1 Définition du leasing par NATIXIS Algérie

Le crédit-bail est un produit de financement réservé aux entreprises. Il ne peut être réalisé que par des banques ou des établissements financiers ou par une société de crédit-bail également habilitée et agréée.

Le crédit-bail est mobilier si il porte sur des biens meubles c'est-à-dire des équipements ou du matériel nécessaire à l'activité de l'entreprise cliente, il est immobilier si il porte sur des biens immeuble construits ou à construire.

« Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail donne en location pour une durée ferme et un loyer défini d'un bien d'équipement, du matériel ou des outillages. Enfin de contrat le locataire a trois (03) possibilités prévues par la loi, acheter le bien à un prix convenu à l'origine du contrat, restituer le bien au crédit-bailleur, renouveler la location pour une période et des loyers à définir ».²

Le crédit-bail est dit leasing financier lorsque le contrat prévoit l'option de transfert de propriété au locataire à l'échéance du contrat. Par ailleurs, le crédit-bail est dit leasing opérationnel lorsqu'il ne prévoit pas le transfert de propriété, en l'occurrence il s'agit d'une location longue durée.

3-2 La clientèle ciblée par la banque NATIXIS Algérie

Toutes les entreprises quelque soit leurs secteurs d'activité ou leurs taille. Les commerçants, entrepreneurs individuels, les médecins, les architectes et les autres professions libérales peuvent également bénéficier de ce financement.

Notons que « les marchés cibles et privilégiés par les banques »³ sont segmentés par famille de matériel à savoir :

- ❖ les matériels de transport : les tracteurs routiers, les porteurs, les remorques et les semi-remorques, les autocars, les véhicules utilitaires légers, les voitures de tourisme ;
- ❖ les matériels de travaux publics : les pelles hydrauliques, les tractopelles, les boteurs ou bull, les chargeurs, les dumpers ou tombereaux, les groupes électrogène ;
- ❖ les matériels de manutention : Les grues à tours, les grues automotrice, les chariots élévateur télescopique, les chariots de manutention thermique ou électrique ;
- ❖ les machines outil : les machines à bois, les machines métal, les machines à plastiques ;
- ❖ les matériels d'impression et de façonnage de papier ;
- ❖ les matériels médicaux ;
- ❖ les matériels informatiques et bureautiques (hardware uniquement).

² www.natixis.dz.

³ La gestion du risque oblige la banque à rester sur des matériels parfaitement identifiable.

3-3 L'évolution de l'activité de la banque NATIXIS Algérie

« L'activité du département leasing de la NATIXIS Algérie a commencée réellement en 2007 »⁴. Après seulement quelques années d'activité, la banque a acquis environ 5% de parts de marché.

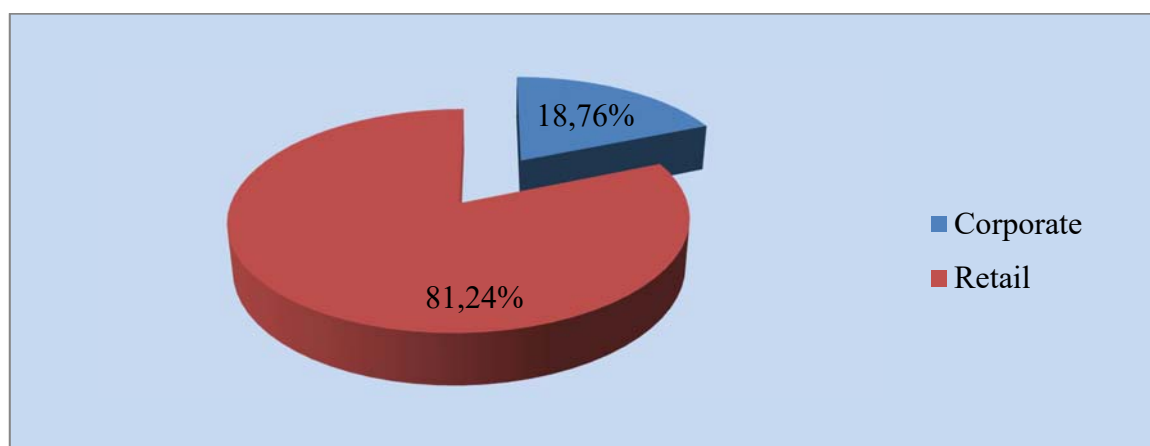
Depuis 2012, la banque ne n'est plus limitée au financement des grandes entreprises mais également les PME et les professionnels libérales, ce qui lui à permis de progresser rapidement dans le domaine.

Les deux segments de clientèle ciblés sont donc :

- le corporate (grande et moyenne entreprises) : Toutes les entreprises ayant au maximum deux ans d'activité, présentant une bonne santé financière, un plan de charges conséquent et un chiffre d'affaire supérieur à 15MDZD. La clientèle est composée essentiellement d'entreprises de bâtiments et travaux publics ;
- le retail (petites entreprises et professions libérales : « Les professions libérales, les petites entreprises ayants au minimum deux ans d'activité »⁵ et un chiffre d'affaire inférieur à 15MDZD.

Nous allons présenter la répartition de l'activité de la NATIXIS agence selon différents segments de clientèle (retail, corporate et particulier) :

Schéma n°09 : La répartition de la production de la NATIXIS agence selon différents segments de clientèle (retail /corporate) en 2017.



Source : Rapport d'activité de la NATIXIS en 2017.

⁴ www.natixis.dz.

⁵ La clientèle retail de la banque est composée essentiellement de Pharmaciens.

La production retail, par rapport au total financement inclut production du leasing de la banque, représentait 81,24% en 2017. Par contre la production corporate ne représente que 18,76% en 2017.

3-4 Le processus de traitement d'un dossier leasing

Le leasing peut être traité comme tout crédit passe par des étapes suivantes :

3-4-1 L'offre du leasing et l'établissement des contrats

« Une simulation est proposée aux clients intéressés par le leasing »⁶, cette dernière s'effectue sur la base d'une facture préforma, et sur des informations communiquées par le chargé d'affaires ; « taux de l'apport personnel »⁷, « durée du contrat »⁸.

Suite à l'accord du client sur les modalités du leasing, le chargé d'affaire établit une « fiche de renseignement »⁹ sur le client et l'envoie au « département leasing »¹⁰ pour établissement des contrats.

Après recueil des informations nécessaires, le commercial leasing établit le contrat via un logiciel et le transmet pour contrôle, enregistrement et validation par son responsable hiérarchique.

Le commercial leasing envoie le contrat au centre d'affaire pour signature pour client, ce dernier comprend :

- les conditions particulières : en 04 exemplaires ;
- l'ordre de prélèvement et de domiciliation permanent et irrévocable ;
- le procès verbal de livraison/réception : en 02 exemplaires ;
- l'ordre de règlements de fournisseur.

3-4-2 Signature des contrats et prélèvement du premier loyer

Une fois le contrat signé par le client, scanné et envoyé par le chargé d'affaire au

⁶ Pour l'exécution d'une opération de leasing, le client doit bénéficier au préalable d'une ligne de crédit leasing.

⁷ Le taux de l'apport personnel varie entre 30% et 40%. Moyenne 10%.

⁸ La durée des contrats varie entre 03 et 05 ans.

⁹ La fiche doit comporter les informations fiscales, l'adresse, ainsi que les principaux contrats de la société.

¹⁰ Le département leasing est installé au niveau d'Alger, mais pour gain de temps, la communication entre le chargé.

département du leasing. Le commercial leasing procède au prélèvement du premier loyer et établie le bon de commande.

Ce bon de commande sera transmis au fournisseur soit par le biais du client soit par le biais du commercial leasing.

3-4-3 Règlement fournisseur et mise en loyer

Une fois l'équipement facturé, le client souscrit le matériel auprès d'une compagnie d'assurance et transmet à la banque la délégation y afférentes, cette démarche est obligatoire pour le règlement du fournisseur et la livraison du matériel.

Dès que le fournisseur est réglé, le commercial leasing lui transmet un avis de règlement et une autorisation de livraison. C'est à ce moment là que la mise en loyer du client (MEL) pourra être effectuée.

3-4-4 Formalités juridiques et administratives

Le contrat de leasing signé par le client doit être enregistré au niveau des impôts et doit faire l'objet d'une « publicité »¹¹ auprès de l'antenne du CNRC (Centre National du Registre de Commerce) auprès de laquelle la banque est immatriculée.

Cette inscription doit se faire dans un délai de 30 jours ouvrable à compter de la date de la signature du contrat.

Si le matériel financé est immatriculé, la carte grise sera établie au nom de NATIXIS Algérie. Le service gestion du département Crédit Bail assumera la totalité des formalités auprès de la Daira Bab-Ezzouar dont dépend le siège de NATIXIS Algérie quelque soit le lieu de résidence du locataire.

- les étapes citées ci-dessus (processus de traitement d'un dossier leasing), concernent une opération d'achat en local, la NATIXIS Algérie offre à sa clientèle la possibilité d'importer des équipements toujours dans le cadre du leasing. Par crédit documentaire, l'importation se fait au nom de la banque et au profit du client.

Cela nécessite un contrat d'engagement entre les deux intervenants pour préciser le montant global de la transaction à partir duquel seront calculés les loyers à charge du client :

¹¹ Selon le décret 06-96 du 20 février 1996 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail.

- le client saisit le fournisseur, retient les équipements souhaités dans les limites de la ligne de crédit consentie par NATIXIS Algérie et fait établir la facture pro forma au nom de la banque ;
- le service commercial transmet un exemplaire de la demande d'ouverture du crédit documentaire au client à compléter et signer, pour être jointe en annexe au dossier ;
- déposer le dossier pour l'ouverture du crédit documentaire auprès du service commerce international ;
- une fois l'ouverture faite, il transmet le swift d'ouverture au client qui, lui-même le transmet à son fournisseur ;
- un fournisseur embarque la marchandise et envoie par mail la copie du titre de transport à la NATIXIS Algérie par l'intermédiaire du client ;
- le commercial transmet le document de transport au transitaire (soit celui de la banque soit celui choisit par le client) ;
- une fois la marchandise arrivée au port algérien le transitaire le transmet à la banque le dossier de connaissance, lequel contient toutes pièces réglementaires originales ;
- le service commercial retransmet les documents au transitaire pour le dédouanement du matériel ;
- une fois le matériel dédouané, le transitaire livre le matériel et transmet sa facture au département leasing ;
- le service commercial en possession de la facture et de tous les frais calcule la base locative et transmet le dossier à la gestion avant vente et transmet le dossier à la gestion avant vente pour l'établissement de l'avenant N°2 à faire signer au client;
- le reste des opérations est le même que celui de l'achat locale.

3-5 Les modalités de fonctionnement du leasing par la NATIXIS Banque Algérie

Le fonctionnement du leasing par NATIXIS Algérie se fait par les modalités suivantes :

- le règlement ;
- la réception et mise en service du matériel ;
- exploitation du matériel ;

- l'Assurance ;
- la propriété du matériel ;
- facilité d'achat ;
- extension du bail ;
- Résiliation du bail ;
- Après vente et recouvrement.

3-5-1 Le règlement : se porte sur :

- le preneur s'engage à régler au bailleur à l'échéance les loyers dus, correspondant aux montants et dates indiquées aux contrats ;
- en cas de plusieurs règlements partiels, le preneur s'engage à payer les intérêts interbancaires au taux annuel maximum de 15% à partir du premier déblocage jusqu'à la date de mise en loyer sans aucune réserve ni restriction ;
- en cas décès du preneur, il y aura une indivisibilité entre ses héritiers et ayants droits qui seront tenus solidairement au paiement des loyers et à l'exécution du contrat de leasing ;
- en cas de non paiement d'un terme de loyer à son échéance, le bailleur aura droit à ses intérêts de retard estimés à un taux de 1.25% par mois majoré de la taxe correspondante.

3-5-2 La réception et mise en service du matériel

La livraison du matériel au preneur a lieu à l'initiative de celui-ci et sous sa responsabilité et même hors la présence de bailleur ou de ses représentants.

Le matériel est livré au frais, aux risques et sous responsabilité du preneur, celui-ci devra de la mise à disposition du matériel, établir et signer avec le fournisseur :

- soit un procès verbal de prise en charge, constant que le matériel est conforme à la commande et aux caractéristiques et l'adresser au bailleur le jour de la livraison pour lui permettre de régler le fournisseur, le procès verbal peut, par dérogation, être remplacé par un ordre de règlement de la facture du fournisseur signé par le preneur ;
- soit un procès verbal dit de difficulté si le matériel s'avère non conforme. En aucun cas, le preneur ne devra conserver le matériel si un procès verbal de difficulté a été adressé. Le preneur s'interdit de refuser le matériel pour tout autre motif qu'une non-

conformité manifeste aux spécifications de la commande, sauf en cas de résiliation du contrat avant paiement du fournisseur.

Lorsqu'ultérieurement à la signature du procès verbal de prise en charge du matériel, un vice quelconque apparaît au rendement partiellement ou totalement inutilisable ou seulement insuffisamment performant, et dès lors que ce matériel et ses fournisseurs ont été choisis par le preneur, ce dernier ne peut s'en prévaloir à l'encontre du bailleur.

Par voie de conséquence, le bailleur n'assume aucune obligation de garantie, les biens loués n'ayant pas été choisis par ses soins, mais par le locataire qui les a préférés tels auprès du fournisseur de son choix.

La livraison tardive du matériel comme les difficultés de sa mise en service, ne sauraient permettre au preneur de différer le règlement des loyers convenus, le bailleur restant en toutes circonstances, étrangers aux accords du preneur avec ses fournisseurs ainsi qu'à leur suite et leurs conséquences.

3-5-3 Exploitation du matériel

Le matériel est loué au preneur en vue de son exploitation personnelle et exclusive par ses soins avec interdiction d'en disposer d'une manière quelconque ou de le sous louer au profit de tout tiers.

Le preneur a l'obligation d'entretenir à ses frais, le matériel loué et de supporter les réparations quelconques qu'il nécessiterait du sorte qu'il puisse être constamment en bon état de marché et être restitué en fin de bail dans cet état.

Il ne serait prétendre à aucune diminution du prix du loyer pour trouble de jouissance ou du coût des réparations ou de l'entretien, ou encore de la destruction du matériel, et demeurerait tenu des loyers et des obligations lui incombant en vertu du contrat.

3-5-4 L'Assurance

Le preneur est tenu jusqu'à la fin du bail de couvrir le matériel par une police d'assurance tout risque auprès d'une compagnie d'assurance. Le preneur est tenu d'en justifier la souscription à la demande du bailleur.

La police d'assurance couvrant le matériel doit comporter au profit de la banque NATIXIS Algérie délégation de toute indemnité qui viendrait à être due pour sinistre.

Des conventions expresse entre le bailleur et le preneur, la compagnie d'assurance devra remettre les dites indemnités à la banque contre une simple quittance et sera ainsi libérée de sa dette.

3-5-5 La propriété du matériel

Le preneur reconnaît au bailleur sa qualité de propriétaire du matériel loué avec tous les droits qui s'y attachent. Cette qualité peut être surcroît, à l'initiative du bailleur, matérialisée par l'opposition visible sur le matériel, d'une plaqueportant l'expression 'propriété NATIXIS Algérie', laquelle devra demeurer apparente et lisible jusqu'à la fin du bail.

Le preneur s'engage à informer la propriété des murs, lorsqu'il est seulement locataires des lieux où le matériel est exploité, que celui-ci n'est pas sa propriété mais celle de la NATIXIS Algérie, il doit rapporter au bailleur la preuve de cet investissement.

Le preneur assume la qualité et les obligations de gardien du matériel conformément aux dispositions légales et au contrat.

Il répondra seul et sans aucun recours contre le bailleur, de tous dommages causés par le matériel quels qu'en soit le montant, la nature et les victimes, en cela compris les troubles de voisinage.

Le bailleur a le droit de pénétrer à tout moment dans les lieux où le matériel est exploité pour en vérifier la présence, l'utilisation et l'état.

En cas où le matériel loué viendrait à faire l'objet d'une saisie quelconque, conservatoire ou d'une réquisition pour toute autorité, le preneur est tenu de déclarer au chargé de la mesure, que le matériel est la propriété du bailleur et avertir immédiatement ce dernier pour tous les moyens et de plus, une confirmation écrite. Cette même obligation incombe au preneur en cas de dommage survenu au matériel.

3-5-6 Facilité d'achat

Le matériel est offert à l'achat par le bailleur au preneur qui pourra l'acquérir à l'expiration de la première période de la location ferme.

Si le preneur ne désire pas user de la facilité de rachat sus visée. Il devra en informer le bailleur par lettre recommandée avec accusé de réception deux mois avant l'expiration de la période de location. A défaut, il est censé l'accepter.

3-5-7 Extension du bail

Le contrat de leasing entre le bailleur et le preneur pourra s'éteindre à l'expiration de la période de location avec ou sans rachat du matériel par le preneur.

Dans le deuxième cas, il s'oblige à le restituer en bon état d'entretien et de fonctionnement au bailleur.

Le contrat du leasing pourra s'éteindre également avant la date de son expiration à l'initiative du preneur à condition qu'il verse au bailleur une indemnité égale au montant des loyers restant à couvrir jusqu'à la fin du bail majorée de la valeur résiduelle.

3-5-8 Résiliation du bail

Le contrat de crédit-bail entre bailleur et preneur peut être résilié dans les cas suivant :

- non paiement d'un seul terme de loyer à son échéance ;
- non paiement ou non remboursement de l'un des accessoires du loyer (taxes, primes d'assurance) ;
- faillite , liquidation judiciaire, administration judiciaire, fermeture du fonds du preneur pendant plus de trois mois , saisie de ces biens même à titre conservatoire ou tout autre événement de nature à diminuer la solvabilité du preneur.

Dans tout ces cas, le preneur s'engage à restituer au bailleur le matériel à ses frais, en bon état de marche au lieu indiqué par le bailleur.

La résiliation du fait du preneur donne automatiquement au bailleur, le droit à une indemnité équivalente aux montants des loyers due jusqu'à la fin contractuelle du bail.

En cas ou le preneur ne restituerait pas le matériel volontairement, sa restitution sera ordonnée par une ordonnance exécutoire (voie de justice).

3-5-9 Après vente et recouvrement

En cas de problème de recouvrement avec le preneur, plusieurs relances se font au départ par téléphone et lettre de relance.

Si à l'échéance n'est toujours pas réglée, le dossier est transmis au département juridique, pour une mise en demeure.

A cinquante cinq jours après la date de non recouvrement, le dossier sera pris en charge. De ce fait, la direction risque contentieux établit une demande d'ordonnance de saisie du matériel par l'avocat. (L'exécution de demande de ces ordonnances dure en moyenne entre une semaine et un mois).

Une fois en possession de l'ordonnance, la banque mandate un huissier pour la localisation et la saisie du bien qui devra être transporté et stocké chez des prestataires de la banque en attente de la vente ou de relocation. La rapidité de traitement étant primordiale pour la couverture maximum de la créance, la banque détermine au cas par cas la meilleure solution « vente publique par commissaire priseur, négociation avec le fournisseur d'origine, vente directe à un autre utilisateur »¹².

A travers cette section, il ressort que l'exercice du crédit-bail à la NATIXIS Algérie est né en 2006 suite à la création d'un crédit-bail au sein de cette banque, ce produit est destiné pour le financement bien meuble et immeuble, avec une spécialisation dans le secteur médical. La pratique du leasing n'a pas suivi l'évolution de la banque, elle demeure toujours a ses début avec une faible part de marché de 5%.

L'étude d'un dossier au niveau de la NATIXIS Algérie est assurée par le comité de crédit professionnel. Une fois l'accord obtenu, NATIXIS Algérie établie le contrat de crédit-bail et passe la commande auprès du fournisseur choisi par le client.

Section 04 : Etude de cas d'un dossier d'investissement par le leasing

Lors de notre stage pratique à l'agence NATIXIS de Tizi-Ouzou qui se situe au Boulevard Stiti Ali, nous avons constaté que la gestion de portefeuille et les attributions du Gestion Clientèle Particuliers et Professionnels (GCPP) comportent l'étude d'un crédit-bail, que nous avons eu l'occasion de suivre.

La présente section donc concerne l'étude d'un dossier de crédit-bail mobilier (CBM), en se basant sur la demande de crédit qui doit être accompagné d'un certain nombre de document (l'ensemble des documents sont mentionnés dans les annexes). Ces derniers

¹² Naturellement, la procédure s'arrête si le client régularise ses impayés.

permettent l'identification de l'entreprise et l'appréciation d'éligibilité au financement bancaire sollicité.

Dans ce qui suit nous allons présenter la procédure suivie par notre maître de stage de la Gestion Clientèle, Particuliers et Professionnels (GCPP).

4-1 Présentation du client

Le client est une personne morale constituée en société au nom collectif (SNC) très connue dans sa région (Maâtka). La SNC a débuté son activité à l'année 2009. Elle exerce dans le domaine de la réalisation des travaux publics et hydrauliques ayant des clients importants tels que des APC et la DTP. La société emploie 22 salariés, dont 04 cadres.

Son siège social est constitué de 02 bitumes, production de béton et bitumineux tant dis que la deuxième est une usine de fabrication de buses, ainsi de 05 camions et engins.

4-2 Déroulement de l'opération du leasing

Le déroulement d'une opération du leasing se concrétise par trois étapes, la première étant l'étude primaire de la demande, suivie par la seconde étape qui comporte l'étude de l'analyse et son avis, et pour conclure, la troisième étape l'octroi ou non du crédit.

4-2-1 Etude primaire de la demande

Celle-ci se fera au niveau du Gestion clientèle Particuliers et Professionnels (GCPP), qui sera subdivisé en trois parties :

- entretien préalable ;
- introduction du dossier de crédit ;
- la réception de la demande de crédit.

4-2-1-1 Entretien préalable : se fera par :

a. Expression du besoin de financement par le client

L'origine du besoin de financement chez SNC X est due essentiellement à l'extension de l'activité de l'entreprise par la création d'une nouvelle station d'enrobage, et à la nécessité de réduire les coûts de transport du bitume qui constituait une lourde charge pour la société, l'acquisition de nouveaux tracteur est donc un besoin capital, ce qui a poussé la SNC X à

présenter son besoin de financement à la banque NATIXIS agence de Tizi-Ouzou en date du 17/10/2017.(voir annexe n°4 page 157).

b. Proposition du chargé clientèle

Avec plan de charge de 159 MDZD domicilié en sa totalité aux guichets de NATIXIS, et afin de réaliser ce dernier, la SNC doit se doter de nouveaux équipements. Cette dernière met à la disposition de NATIXIS une étude comparative entre le recours à la sous traitement ou l'acquisition avec un leasing.

Cette étude a conclu que le coût de transport en optant pour la sous-traitance est de même que le leasing.

Le chargé clientèle propose alors à la SNC X le recours au crédit-bail.

c. Choix du client et validation par le GCPP

Dans le cas présent, le client opte pour le crédit-bail comme solution de financement. De plus, il sollicite le bénéfice de la facilité de caisse pour renflouer sa trésorerie.

Ses demandes ont été présentées comme suit :

- CBM de 7,57 MDZD, avec un PLM (premier loyer majoré) de 20% ;
- CBE d'un montant de 5MDZA, avec une PREG de 25% à l'émission ;
- avance sur approvisionnement de 5 MDZD ;
- avance sur facture de 5 MDZD.

Après le choix du client, le GCPP évalue sommairement si ce dernier est éligible à ce type de financement, tout en lui exposant les conditions d'octroi, les avantages et les inconvénients afin que le client ait une idée et lui propose un avis qui est consigné sur le rapport d'entretien.

4-2-1-2 Introduction du dossier de crédit

Le client est tenu de fournir un dossier comportant les pièces édictées par la loi 90-10 qui sont les suivant :

- bilan et TCR (tableau sur le compte de résultat) de la période de renouvellement (voir annexe n°5 page 158 et 159) ;
- extrait de rôle actualisé.

Additivement des pièces exigées, le client a apporté les éléments (voir annexe n°6 page 160) suivants:

- demande du client signé et cacheté ;
- plan de charge ;
- factures ;
- bilans prévisionnels ;
- simulations ;
- bilans 2016 SNC X ;
- garanties ;
- cartes grises.

4-2-1-3 La réception de la demande de crédit

Après vérification des pièces reçues, le conseiller clientèle accuse la réception des documents en apposant le cachet de l'agence et la signature du responsable (voir annexe n°7 page 161).

Le GCPP montre le dossier avant de l'envoyer, il effectue un travail primaire pour présenter SNC X, c'est-à-dire l'ensemble de ses opérations depuis qu'il est client chez NATIXIS.

Ceci passe par :

- le contrôle du dossier (à savoir si, il est complet ou pas) ;
- le classement des pièces ;
- l'évaluation et avis.

4-2-2 Etude secondaire

Le dossier est envoyé au niveau de la cellule risque, l'analyse risque retraite les informations financières. Afin que les bilans fiscaux¹³ dont dispose l'analyse risque soient exploitables, ils doivent être retraités pour en faire des bilans financiers. Cette opération est réalisée par un logiciel informatique qui s'occupe de l'élaboration des bilans financiers, mais aussi de la détermination des SIG (Voir annexe n°8 page 162 et 163).

¹³N.B : les bilans fiscaux sont préférés pour des raisons d'authenticité

Aussi, le chargé de la cellule disposera de toutes les informations qui lui sont utiles pour l'évaluation de la bonne santé financière de la SNC et donc, de sa solvabilité.

De là, il dégage les points forts et les points faibles de la SNC X, qui sont comme suit (voir annexe n°9 page 164 et 165) :

➤ **Points forts :**

- augmentation conséquente du capital social (CS) à 63 MDZD en 2016 par intégration du CCA (+50MDZD) ;
- la structure financière s'est redressée très légèrement après deux exercices de déséquilibre, du fait de l'importance des immobilisations insuffisamment couvertes par les capitaux permanents.

➤ **Points faibles :**

- relation échue le 30/06/2016 et non renouvelée depuis ;
- relation interdite de chéquier ;
- mutation impayés sur le crédit-bail mobilier (CBM) et l'avance sur approvisionnement avec des délais de régularisation supérieure à deux mois parfois,
- mouvement confiés (MC) dérisoires d'un montant de 3.8 MDZD depuis janvier 2017 ;
- avis tiers détenteurs (ATD) sur le compte entre le 24/01/2017 et le 31/01/2017.

4-2-3 Etude finale

Le dossier revient au niveau du GCPP, des lors, celui-ci procède à la finalisation de l'opération de financement. Cela est concrétisé par la signature d'une convention de crédit qui lie officiellement la SNC X et son créancier (NATIXIS Algérie). Après l'accord de l'analyste risque pour :

- une avance sur facture de 5MDZD (durée de mobilisation de 270 jours sur entités publique) ;
- une caution de bonne exécution de 5MDZD ;
- une avance sur approvisionnement de 5MDZD ;
- crédit-bail mobilier (CBM) de 7.57MDZD.

4-3 Traitement de l'opération du crédit-bail par l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou

L'opération de crédit-bail sera traitée également par le bailleur de l'agence NATIXIS selon la présentation suivante :

4-3-1 La facture proforma

Le client X résident à Maâtka client de l'agence NATIXIS 151 Tizi-Ouzou souhaite acquérir un matériel (tracteur routier de type MAN TGS) au près du fournisseur Maghreb Truck Company SPA d'une valeur de onze millions huit cent quatre-vingt-quatre mille dinars (11 884 000,00), plus (semi remorque benne 2 Essieux RANDON) d'une valeur de quatre millions cent mille dinars (4 100 000,00) (voir annexe n°10 page 166 et 167). Soit en total de matériel de seize millions de dinars (16 000 000.00 DZD).

A la demande du client et sur la base de la facture proforma, le commercial de la NATIXIS banque établit une simulation à titre indicatif et sans engagement de la banque. Une fois l'accord du client obtenu sur la proposition, le commercial doit recueillir les informations préalables pour élaborer une étude préalable définitive qui sera insérée dans le dossier de crédit à présenter à la direction des risques.

4-3-2 La simulation

Le client X présente une facture pro forma du matériel à la NATIXIS banque Tizi-Ouzou d'une valeur de 16 000 000,00 DZD.

L'agence NATIXIS 151 Tizi-Ouzou envoie le dossier du client X au siège du département chargé d'étudier les dossiers du leasing à Bab-Ezzouar afin de voir si le dossier du client est accepté et valider avant d'effectuer une simulation qui se fera à base de son bilan fiscal arrêté.

Une fois celle-ci établie elle sera renvoyée à l'agence de Tizi-Ouzou qui à son tour la transmettra à son client. Sur cette simulation on trouve (voir annexe n°11 page 168) :

❖ **Condition de location :** consiste en :

- une durée en mois : 60 mois ;
- une périodicité : Mensuelle ;
- une valeur résiduelle HT : 1,00 DZD ;
- la date du 1^{er} loyer : au démarrage du contrat à la même date ;
- le type de loyer : Fixe ;
- à terme : A échoir ;
- un dépôt de garantie : 3 200 000,00 DZD ;

Chapitre III : L'application du leasing par la banque NATIXIS Algérie

- une modalité de paiement des loyers : Prélèvements automatique sur le compte bancaire du client X (domicilier au sein de la NATIXIS Algérie Tizi-Ouzou).

Le tableau suivant illustre les conditions de location pour ce matériel financé :

Tableau n°13 : Condition de location

CONDITION DE LOCATION						
Durée en mois	Périodicité	Valeurs résiduelle HT	Date 1 ^{er} Loyer	Type de Loyer	Terme	Dépôt de garantie
60	Mensuelle	1,00 DZD		Fixe	A échoir	3 200 000,00 DZD

Frais du dossier= Valeurs résiduelle HT= Prix du matériel HT*1%

$$= 16\,000\,000,00 * 1\%$$

$$= 160\,000,00 \text{ DZD}$$

Le tableau suivant illustre le montant des échéances :

Tableau n° 14 : Montant des échéances

MONTANT DES ECHEANCES			
Nombre de loyers	Loyer HT	TVA	Loyer Total TTC
1	3 200 000,00 DZD	608 000,00 DZD	3 808 000,00 DZD
59	291 495,23 DZD	55 384,09 DZD	346 879,32DZD
TOTAL	20 398 218,57 DZD	3 875 661,53 DZD	24 273 880,10 DZD

- Nombre de loyers 60 :

Le 1^{er} loyer est de 3 808 000,00 DZD TTC. Il est composé d'un loyer HT de 3 200 000,00 DZD majoré d'une TVA de 608 000,00 DZD (TVA 19 %).

Pour les 59 loyers restant le client doit payer un loyer de 291 495,23 DZD et d'une TVA d'une valeur de 55 384,09 DZD mensuelle.

Le montant total des 60 loyers est de 24 273 880,10 DZD, ce montant est composé d'une partie qui est le loyer HT d'une valeur de 20 398 218,57 DZD et d'une autre partie qui est la TVA d'une valeur de 3 875 661,53 DZD.

4-3-3 Confirmation de commande

Après étude et acceptation du dossier du client X, une confirmation de commande sera envoyée par la banque au fournisseur Maghreb Truck Company SPA et people&works G-E-C afin de passer la commande du matériel en vue de sa livraison au locataire X conformément aux dispositions et conditions.

4-3-4 Elaboration d'un contrat de condition particulière crédit-bail

Un contrat des conditions particulières sera établi entre le locataire (client X) et le bailleur (banque).

Ce contrat doit être établi en cinq exemplaires et signé par les deux parties. Les cinq exemplaires seront destinés à :

- 1- la banque ;
- 2- le client ;
- 3- les impôts ;
- 4- la chambre nationale du registre de commerce ;
- 5- le département de crédit-bail de Bab-Ezzouar.

4-3-5 Elaboration d'un contrat de condition particulière crédit-bail en Arabe

Par rapport à la banque proprement dit un contrat de condition générale en arabe qui a apparut récemment en 2014 sera établi et signé entre le locataire (client X) et le bailleur (banque).

4-3-6 Autorisation de prélèvement

A la fin le client X doit élaborer une autorisation de prélèvement au nom de la banque NATIXIS Algérie, agence Tizi-Ouzou, pour prélever sur ce même compte les frais d'engagements du contrat auprès des impôts et de sa publication au niveau de la chambre nationale du registre de commerce (CNRC) ainsi que tous les frais pouvant être générés lors de la réalisation de ce même contrat.

Pour conclure, après avoir analysé la situation financière de l'entreprise SNC X par les différents indicateurs financiers et la prise en considération de la bonne relation de la banque avec le client.

En guise de cette étude, nous avons pu constater que le projet est rentable, l'entreprise présente une capacité à honorer ses engagements. De ce fait, la banque NATIXIS a donné un avis favorable pour leasing destiné à financer un tracteur routier avec semi-remorque benne d'un montant de 16 000 000,00 DZD.

Nous constatons que le coût de l'opération de leasing (les loyers) qui est d'un montant de 24 273 880,10 DZD, est très élevé par rapport au coût initial de l'équipement qui est de 16 000 000,00 DZD.

Section 05 : Avantages et difficultés rencontrées à l'application du leasing par la NATIXIS Algérie

Depuis son application au sein de la banque NATIXIS Algérie, le leasing présente d'énorme lacune entravant son développement malgré les efforts déployés par cette banque.

Malgré les efforts employés par la banque NATIXIS Algérie pour promouvoir le financement par leasing, le développement de cette formule n'a pas encore atteint son optimum. Cette section a été développée dans le but de déterminer les raisons qui freinent la pratique du leasing à la banque NATIXIS Algérie, et apporter quelques recommandations pour le promouvoir.

Après avoir examiné les directives d'octroi du leasing, nous proposons dans ce dernier point de cette section de faire ressortir les avantages et les difficultés constatées, mais aussi rapporter quelques recommandations qui peuvent le promouvoir.

5-1 Les avantages du leasing à la NATIXIS Algérie

On distingue plusieurs points essentiels :

- depuis 2007, le leasing à la NATIXIS Algérie ne cible plus que les entreprises pour le financement de leurs besoins d'investissement mais également les particuliers et professionnels, « une action qui démarque la banque de sa concurrence »¹⁴ ;
- le taux de la valeur résiduelle à laquelle le locataire peut racheter le bien en fin de contrat est estimé à 1 DA symbolique, ce qui est relativement faible comparé à l'utilité économique du bien après une durée de location maximum de 60 mois (de 2 ans jusqu'à 5 ans) ;

¹⁴ En 2014, plus de 360 contrats retail ont été mis en loyers, le montant moyen de ces opérations ce maintien à plus de 09 MDZD. Source Rapport annuel NATIXIS Algérie 2014.

- un délai de réponse de 5 jours ;
- des loyers fixes durant toute la durée du contrat ;
- la tarification pratiquée par le département est alignée (voir moindre) à celle de la concurrence, ceci compte beaucoup puisque « le caractère du prix est la première référence de sélection pour les clients »¹⁵.

5-2 Les difficultés du leasing à la NATIXIS Algérie

On distingue cinq points de difficultés essentielles :

- l'offre à la NATIXIS Algérie est quasiment identique à celle des concurrences, ceci est la conséquence d'un manque de connaissance du client et du marché. L'exploitation des données existantes pour cerner les besoins du client est importante dans le but de conquérir de nouvelles parts de marché et se démarquer de la concurrence ;
- la commercialisation du leasing se fait seulement via les chargés d'affaires, internet, ou bien les affiches et les fliers affichés dans les agences.

Alors que la commercialisation d'un nouveau produit nécessite une étude de marché bien précise et une force de vente bien impliquée.

- la NATIXIS Algérie ne finance en crédit-bail que des matériels neufs. Il n'est pas possible de financer des matériels d'occasion car ces derniers ne sont pas assujettis à la TVA ;
- deux ans d'activité minimum est exigés aux entreprises, ce qui élimine les entreprises de création récente avec des nouveaux projets ;
- les délais de traitement sont élevés par rapport à « la concurrence ».¹⁶

5-3 Quelques recommandations personnelles

Après avoir fait ressortir les différents avantages et difficultés de la pratique du leasing auprès de cette banque, nous proposons dans ce qui suit quelques recommandations dans l'espoir de contribuer au maintien de la place qu'occupent les banques actuellement sur le marché du leasing en Algérie. Il s'agit en particulier :

- ✓ de réduire le nombre de garanties exigées aux locataires.

¹⁵ La moyenne du marché oscille entre 12 et 14 %

¹⁶ MLA et ALC traite les dossiers en 48 h.

- ✓ de disposer de hangars pour stocker le matériel en cas de restitution de par le locataire ;
- ✓ d'améliorer la qualité de l'accueil et de l'écoute. En créant des sous directions leasing dans les régions afin de profiter les clients d'une accélération du traitement de leurs dossiers. Ce point extrêmement important est malheureusement négligée alors qu'il est à la base pour l'atteinte des objectifs et l'influence positive sur la clientèle ;
- ✓ de développer une plus grande politique de marketing par la mise en place des campagnes de communication axées sur les avantages que procure le produit en spécifiant les offres par rapports aux segments de clients (secteurs) ;
- ✓ de travailler sur la baisse des tarifs, ainsi que sur les commissions, afin d'attirer encore plus de clients.

Nous espérons à travers cette analyse critique pouvoir contribuer à l'amélioration des conditions d'octroi du leasing chez la NATIXIS Algérie, dans l'objectif de fidéliser les clients déjà existants et d'attirer d'autres clients, afin de conserver ainsi les parts du marché de leasing qu'elle détienne.

Pour conclure avec cette section, nous pouvons dire que le financement par le leasing au sein de la banque NATIXIS diffère en matière de condition et d'exigence bancaire par rapport à un crédit-classique. En effet, le délai de traitement d'un dossier est de 5 jours, des loyers fixes durant toute la durée du contrat. Par contre un apport personnel est souvent exigés sous formes de premier loyer (10% de la valeur du bien) d'où, l'absence de l'avantage de financement intégral (100%).

Conclusion du chapitre III

D'après le stage pratique que nous avons effectué au sein de l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou durant un mois, nous avons cerné l'ensemble des connaissances concernant le leasing et la procédure de traitement de ce mode de financement. Il ressort que le leasing est destiné beaucoup plus pour financer les biens mobiliers en particulier le matériel médical (MEDICALEASE).

A travers les informations (dossier complet) concernant la SNC X que la banque NATIXIS a mit à notre disposition, nous avons pu faire une étude financière, l'analyse financière de la SNC met en lumière une situation que nous pourrions qualifier de bonne situation financière, le chiffre d'affaire (CA) de l'entreprise a connu une légère augmentation en 2016 avec un total de 43 MDZD, elle dégage une meilleure rentabilité (RN) : 3,4 MDZD contre 2,7 MDZD en 2015, la Marge brut de l'autofinancement (CAF) de 8,35 MDZD en 2016 contre 5,9 MDZD en 2015. A partir des résultats des analyses précédentes, nous concluons que la situation financière que de la SNC X est bonne. Donc, la banque NATIXIS peut accepter de lui octroyer le crédit-bail demandé.

Actuellement le marché du leasing en Algérie connaît une croissance, et la concurrence ne cesse d'accroître, malgré cette croissance, les parts de marché de la NATIXIS Algérie restent d'un niveau faible comparé à la concurrence (MLA ; El Baraka).

La remise en cause des points faibles cités dans la précédente section devient une nécessité pour la banque de la NATIXIS Algérie qui doit s'appuyer d'un côté sur son réseaux d'agences très tendus au niveau national , et d'un côté sur des programmes de formation pour mettre au point une force de vente permettant une acquisition de parts de marché supplémentaires.

Conclusion générale

Conclusion générale

Le leasing comme mode de financement s'est largement répandu dans le monde, la plupart des organismes de crédit proposent aujourd'hui ce type de produit financier. En effet, les entreprises, en particulier les PME sont de plus en plus nombreuses à se tourner vers ce mode de financement pour faire l'acquisition de bien (mobilier ou immobilier) onéreux dans le cadre de leur activité professionnelle sans épuisement de leurs fonds propres ni saturation de leur capacité d'endettement.

Les sociétés de leasing qui proposent ce type de financement, sont en effet de véritables spécialistes qui connaissent à la fois les équipements qu'elles financent et les secteurs d'activités de leurs locataires.

Si les pays développés constituent les principaux marchés de leasing, on note que cette technique de financement se développe dans les pays émergents au rythme de leurs efforts de modernisation et de croissance. En Afrique par exemple, la tendance est positive surtout en Mauritanie, au Maroc et en Tunisie où le leasing connaît un essor considérable ces dernières années.

En Algérie, l'institution de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, est l'une des pièces principales de la réforme financière. En effet, elle a offert une opportunité aux acteurs économiques par le recours à des mécanismes de financement de l'économie jusque là ignorés ou méconnus, parmi ces mécanismes, il y a le leasing, qui est un instrument de financement. Les dispositions réglementaires ont subi de nombreux ajustements aux niveaux juridique, comptable et fiscal suite à la publication de l'ordonnance n°96-09 du 10 Janvier 1996 relative au crédit-bail et à la promulgation d'une série de lois, d'instructions et de règlements, ces ajustements ont permis donc un véritable démarrage et une évolution de cet instrument de financement avec la création de nombreuses sociétés leasing.

Le leasing est destiné en générale aux grandes entreprises, pour lesquelles il représente une opportunité d'élargir leur capacité d'endettement et un financement d'extension pour celles qui souhaitent agrandir leurs activités, comme il peut s'adresser aux professions libérales (médecin, architecte), et plus spécialement aux PME/PMI qui constituent une part très importante du tissu économique algérien.

Cependant, le leasing n'est pas assez connu auprès des différents opérateurs économiques nationaux, il reste une pratique nouvelle qui avance à petit pas en Algérie. En effet, par rapport au crédit classique, la demande pour le leasing sur le marché est moins

Conclusion générale

importante, et s'il n'arrive pas à le concurrencer, cela réside dans le fait de la méconnaissance de la part des entreprises, qui sont habitués aux autres modes de financement classiques, il faut reconnaître aussi que les taux pratiqués par les bailleurs algériens pour le leasing sont très élevés par rapport à ceux pratiqué pour les autres crédits bancaires. Étant moins onéreux pour les entreprises, les crédits classiques sont plus appropriés pour leurs projets d'investissement.

Donc pour répondre à la problématique on peut dire que le leasing peut être considéré comme un choix ou une option de financement parmi d'autres pour les professions libérales, et au même temps un dispositif de dernier recours qui s'impose, lorsque toutes les autres solutions de financements sont épuisées par l'opérateur économique.

Bibliographie

1. Ouvrages

BRUNFAU Chantal « le crédit-bail mobilier », édition Banque, novembre, Paris, 1999.

BOUYACOUB Farouk, « l'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, Alger, 2002.

COHEN.E « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », édition EDICEF/AUPELF, 1991.

DIMARTINO Michel, « Guide financier de la petite et moyenne entreprise », Ed. D'ORGANISATION, Mars 1993.

GARRIDO Eric, « le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », TOME1, REVUE BANQUE édition, Paris, 2002.

GARRIDO Eric, « le crédit-bail, outil de financement structurel et d'ingénierie commercial », TOME2, REVUE Banque édition, Paris, 2002.

GIOVANOLIM, « le crédit-bail (leasing) en Europe : développement et nature juridique », Librairies Techniques, Paris, 1980.

LAURES Maurice, « l'apport du crédit –bail aux techniques financières, l'exp Français », REVUE BANQUE, 1977.

PHILIPPOSIAN Pascal, « le crédit-bail et leasing outils de financements locatifs », édition, SEFI, 1998.

RAFFOURNIER Bernard, « les normes comptables internationales IFRS/IAS », Economica, 2ème édition, Paris, 2005.

TAZDAIT Ali, « maîtrise du système comptable et financier », ACG, 1er édition, Algérie, 2009.

VERNIMMEN.P, « Finance d'entreprise, Ed.Dalloz », Paris 2005.

2. Revues

BEY El Mokhtar, « le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde », Revue Finances et développement au Maghreb N°16 et 17, publication de l'IFID, juillet, 1995.

Vincent.F « le système du microcrédit, permet-il le développement » ; In Revue problème économiques ; N°2666- 24 Mai 2000.

3. Mémoires & thèses

BELADEL Amina, « Le crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie », Mémoire de Magistère, Tizi Ouzou. 2011.

BERBAR Lynda, « Mise en place du crédit-bail : démarche et procédure dans le cadre de financement des investissements », Mémoire de Master, Bejaia, 2013

DEBIH Moussa, «La pratique du crédit-bail en Algérie », Mémoire de fin d'étude ESB, Alger, 2003.

MAHDI Mounia, « Le crédit-bail mode de financement », Brevet supérieur des études bancaires (BSB), ESB, 2006.

MERAOU Sarah, « Le crédit-bail (leasing) : théorie et pratique en Algérie », Diplôme Supérieur des Etudes Bancaires (DBSB), ESB. 2007.

SMAILI Nabila, « Pratique du crédit bail, analyse de la situation algérienne », Mémoire de magistère, Tizi-Ouzou, 2012.

4 .Textes Réglementaires

. Lois

Loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, JO n°16 du 18/04/1990.

Loi n°02-06 du 23 décembre 2000 portant loi de finance pour 2001, JO n°80 du 24/12/2000.

Loi n°01-12 du 19 juillet 2001 portant loi de finances complémentaire pour 2001, JO n°38 du 21/07/2001.

Loi n°02-11 du 24 décembre 2002 portant loi de finances pour 2003, JO n°86 du 25/12/2002.

Loi n°03-05 du 14 juin 2003 portant loi de finances complémentaire pour 2003, JO n°37 du 15/06/2003.

Loi n°03-22 du 28 décembre 2003, JO n°83 du 29/12/2003.

Loi n° 05-16 du 31 décembre 2005 portant loi de finances pour 2006, JO n°85 du 31/12/2005.

Loi n°07-12 du 30 décembre 2007 portant loi de finances 2008, JO n°82 du 31/12/2007.

Loi n°09-09 du 30 décembre 2009, portant loi de finances 2010, JO n°78 du 31/12/2009.

Loi n°11-16 du 28 décembre 2011, portant loi de finances pour 2012, JO n°72 du 29/12/2011.

. Ordonnances

Ordonnance n°95-27 du 30 décembre 1995, JO n°82 du 31/12/1995.

Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996, relative au crédit bail, JO n°03 du 14/01/1996.

Ordonnance n°03-11 du 26 Août 2003 relative à la monnaie et au crédit, JO n°52 du 25/08/2003.

Bibliographie

Ordonnance n°09-01 du 22 juillet 2009 portant loi de finances complémentaire pour 2009, JO n°44 du 26/07/2009.

Ordonnance n°10-01 du 26 août 2010, portant loi de finances complémentaire pour 2010, JO n°49 du 29 août 2010.

Ordonnance n°15-01 du 23 juillet 2015, portant loi de finances complémentaire pour 2015, JO n°40 du 23/07/2015.

. Décrets

Décret législatif n° 93-10 du 23 mai 1993 relatif à la bourse des valeurs mobilières modifié et complété par l'ordonnance n°96-10 du 10 janvier 1996 et la Loi n°03-04 du 17 février 2003.

Décret législatif n°93/12 du 05 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement.

Décret législatif n°06-90 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier, JO n°10 du 26/02/2006.

Décret législatif n°06/91 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier, JO n°10 du 26/02/2006.

. Instructions

L'instruction n° 34/91 du 14 Janvier 1991 de la banque d'Algérie relative à la fixation des règles prudentielle applicables aux banques et d'établissements financiers.

L'instruction n° 74/94 du 29 novembre 1994 de la banque d'Algérie relative à la fixation des règles prudentielle de gestion de banques et d'établissements financiers.

L'instruction n° 07/96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution de sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément.

. Règlements

Règlement de la banque d'Algérie n°96-06 du 3 juillet 1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.

Règlement de la banque d'Algérie n°09-04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaire et règles de comptable applicables aux banques et aux établissements financiers.

Règlement de la banque d'Algérie n° 09-05 du 18 octobre 2009 relatif à l'établissement et à la publication des états financiers des banques et financiers des établissements.

5. Autres références bibliographiques

. Rapports

Rapport d'activité d'ASL, 1998.

Rapport d'activité des banques, 2014.

. Sites internet

www.ABEF-dz.org

www.al-salambanque.dz

www.albaraka.dz

www.alc.dz

www.algerie-eco.com

www.apsf.pro

www.BADR.dz

www.bnp.dz

www.Boursenews.infos

www.cetelem.dz

www.Droit-Afrique.com

www.e-marketing.fr

www.EIDjazaïrIjar.dz

www.Kapitalis.com

www.latribune-online.com

www.Leaseurope.com

www.leconews.com

www.lesEchos.fr

www.mdipi.gov.dz

www.natixisbank.dz

www.IjarAlgérie.dz

www.pansard-associés.com

www.sga.dz

www.snl.dz

www.sofinance.dz

www.srh.dz

www.wikipedia.org

www.word-leasingYearbook.com

Liste des illustrations

Désignations	Titres	Pages
Graphiques		
Graphique N°1	La répartition géographique du Leasing dans le Monde	10
Graphique N°2	La répartition géographique du Leasing et les marches les plus importants en Europe.	12
Graphique N°3	Parts du marché du Leasing en Algérie en 2016	85
Graphique N°4	La part de marché du Leasing des banques (Privées/Publiques) en 2017.	87
Graphique N°5	Evolution de l'encours de Leasing en Algérie en MDZD	88
Graphique N°6	Le nombre de crédit-bailleur en Afrique du Nord en 2017	89
Graphique N°7	Evolution du nombre crédit-bailleur en Algérie de 1990 à 2017	90
Graphique N°8	La répartition de la population des PME à la fin 2016	92
Schémas		
Schéma N°1	La réalisation du 1 ^{er} cas de figure de crédit-bail international	21
Schéma N°2	La réalisation du 2 ^{ème} cas de figure de crédit-bail international	22
Schéma N°3	La réalisation du 3 ^{ème} cas de figure de crédit-bail international	22
Schéma N°4	La réalisation d'une opération de crédit-bail	27
Schéma N°5	La réalisation d'une opération de crédit-bail adossé au fournisseur	29
Schéma N°6	La réalisation d'une opération de crédit-bail adossé pour des fins de refinancement	30
Schéma N°7	Les différents types de financement de l'économie	48
Schéma N°8	Organigramme de l'agence NATIXIS n°151 de Tizi-Ouzou	102
Schéma N°9	La répartition de la production de la NATIXIS agence selon différent segment de clientèle (retail /corporate) en 2017	113
Tableaux		
Tableau N°1	Classement Leaseurope des 10 premières sociétés européenne de Leasing en 2016	12
Tableau N°2	Exemple de biens qui peuvent être financés en crédit-bail	24
Tableau N°3	Comparaison entre le crédit-bail et les opérations qui lui sont voisines	33

Liste des illustrations

Tableau N°4	Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique	49
Tableau N°5	La comptabilisation de l'acquisition d'immobilisation en location financement	64
Tableau N°6	La comptabilisation du remboursement à l'échéance	64
Tableau N°7	La constations d'Amortissement	65
Tableau N°8	La comptabilisation de la vente à crédit	66
Tableau N°9	Le paiement des loyers	66
Tableau N°10	L'encaissement du loyer	67
Tableau N°11	La population globale des PME à la fin 2016	92
Tableau N°12	La répartition du bilan de la NATIXIS Algérie fin 2016	110
Tableau N°13	Condition de location	127
Tableau N°14	Montant des échéances	127

Annexes

Algérie

Crédit-bail

Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996

Titre 1 - Des dispositions générales relatives au crédit-bail

Chapitre 1 - De la définition des opérations de crédit-bail

Art.1.- Le crédit-bail ou leasing, objet de la présente ordonnance, 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 au profit du locataire;
- et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

Art.2.- 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 ci-dessus.

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 financé par le crédit-bail, 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.

Les opérations de crédit-bail sont dites « Leasing opérationnel » si la totalité ou la quasi totalité des

droits, obligations, avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur.

Art.3.- Le ou crédit-bail se définit comme étant mobilier s'il porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité de l'opérateur économique.

Art.4.- Le crédit-bail se définit comme étant immobilier s'il porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l'opérateur économique.

Art.5.- Le crédit-bail se définit:

- comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie.
- comme international lorsque le contrat lui servant de support est:
 - soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident.
 - soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie. Les qualités de résident en Algérie et de non-résident sont celles définies par la législation et la réglementation algérienne en vigueur.

Art.6.- Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité dont les modalités sont fixées par voie réglementaire.

Chapitre 2 - Du contrat de crédit-bail

Section 1 - Du contrat de crédit-bail mobilier

Art.7.- Le contrat de crédit-bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail, la banque ou l'établissement financier, désignés par l'expression « le crédit-bailleur » donne en location pour une durée ferme et moyennant loyers à un opérateur économique, personne physique ou morale, désignée par l'expression « le crédit-preneur », des biens d'équipement, du matériel ou de l'outillage à usage professionnel en laissant à cette dernière la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués à un prix convenu tenant-compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer.

Section 2 - Du contrat de crédit-bail immobilier

Art.8.- Le contrat de crédit-bail immobilier est un contrat en vertu duquel une partie désignée par l'expression le « crédit-bailleur » donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression « Le crédit-preneur », des biens immobiliers à usage professionnel qu'elle a achetés ou qui ont été construits pour son compte, avec la possibilité pour le crédit-preneur, au plus tard à l'expiration du bail, d'accéder à la propriété de tout ou partie des biens loués dans l'une des formes ci-dessous :

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

Section 3 - Du contrat de crédit-bail portant sur les fonds de commerce et les établissements artisanaux

Art.9.- Le contrat de crédit-bail portant sur un fonds de commerce ou sur un établissement artisanal est l'acte par lequel une partie désignée par l'expression le « crédit-preneur » donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression le « crédit-preneur » un fonds de commerce ou un établis-

sement artisanal lui appartenant, avec une promesse unilatérale de vente au crédit-preneur et à son initiative, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements qu'il aura effectués à titre de loyers, sans possibilité pour celui-ci de relouer à l'ancien propriétaire ledit fonds de commerce ou ledit établissement artisanal.

Chapitre 3 - De la qualification juridique, des spécificités et du contenu du contrat de crédit-bail

Section 1 - De la qualification juridique du contrat de crédit-bail

Art.10.- Le contrat de crédit-bail, ne peut être qualifié comme tel quels que soient les biens qu'il concerne et quel que soit l'intitulé du contrat, que si son objet est libellé d'une manière permettant de constater sans ambiguïté qu'il :

- garantit au crédit-preneur l'utilisation et la jouissance du bien loué, pendant un délai minimum et à un prix fixé d'avance, comme s'il en était le propriétaire;
- assure au crédit-bailleur la perception d'un certain montant de loyers pour une durée appelée « période irrévocable » pendant laquelle il ne peut être mis fin à la location, sauf accord contraire des parties;
- permet au crédit-preneur, pour le cas du leasing financier uniquement et à l'expiration de la période irrévocable de location, d'acquérir le bien loué pour une valeur résiduelle tenant compte des loyers perçus, s'il décide de lever l'option d'achat, sans que cela limite le droit des parties au contrat de renouveler la location pour une durée et moyennant un loyer à convenir, ni le droit du crédit-preneur de restituer le bien loué à la fin de la période initiale de location.

Section 2 - Des clauses obligatoires du contrat de crédit-bail mobilier

Art.11.- Le contrat de crédit-bail mobilier correspondant au leasing financier doit, sous peine de perdre une telle qualification, mentionner la durée de location, les loyers, l'option d'achat offerte au crédit-preneur en fin de contrat ainsi que la valeur résiduelle du prix d'acquisition du bien loué.

Art.12.- La durée de location correspondant à la période irrévocable est fixée d'un commun accord entre les parties.

Cette durée peut correspondre à la durée présumée de vie économique du bien loué ou être fixée par référence à des règles d'amortissement comptables et/ou fiscales définies par voie législative pour les opérations spéciales de crédit-bail.

Art.13.- La rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable de location par l'une des parties, ouvre droit pour l'autre partie, à une réparation dont le montant peut-être fixé dans le contrat, dans le cadre d'une clause spécifique ou à défaut par la juridiction compétente, conformément aux dispositions légales applicables à la rupture abusive des contrats.

Sauf cas de force majeure ou cas de mise en règlement judiciaire ou de mise en faillite ou de dissolution anticipée du crédit-preneur impliquant sa mise en liquidation, lorsqu'il s'agit d'une personne morale et d'une manière générale, sauf cas d'insolvabilité avérée du crédit-preneur, qu'il soit une personne physique ou une personne morale, la rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable entraîne, si elle est le fait du crédit-preneur, le paiement au crédit-bailleur de l'indemnité de réparation prévue à l'alinéa précédent dont le montant minimum ne peut être inférieur à celui des loyers restant dus, à moins que les parties n'en aient convenu autrement dans le contrat.

Dans les cas visés au précédent alinéa, le droit du crédit-bailleur sur les loyers s'exerce par la reprise du bien loué ainsi que par l'exercice de son privilège sur les actifs réalisables du crédit-preneur, et le cas échéant, sur le patrimoine propre de ce dernier pour la récupération des loyers échus impayés, et ceux à échoir.

Art.14.- Sauf convention contraire des parties et quelle que soit la durée de la période irrévocable définie à l'article 12 de la présente ordonnance, le montant des loyers à percevoir par le crédit-bailleur au crédit-preneur comprend :

- le prix d'achat du bien loué réparti en échéances d'égale montant auxquelles s'ajoute la valeur résiduelle payable à la levée de l'option d'achat.
- les charges d'exploitation du crédit-bailleur liées au bien objet du contrat;
- une marge correspondant aux profits ou intérêts rémunérant le risque du crédit ainsi que les

ressources immobilisées pour les besoins de l'opération de crédit-bail.

Art.15.- Les loyers sont déterminés selon un mode dégressif ou linéaire, par référence à des méthodes arrêtées par voie législative.

Les loyers sont payables selon une périodicité convenue entre les parties au contrat de crédit-bail.

Art.16.- Le crédit-preneur peut, à l'expiration de la période irrévocable de location et à sa seule appréciation:

- soit, acheter le bien loué pour sa valeur résiduelle telle que fixée au contrat;
- soit, renouveler la location pour une période et moyennant un loyer à convenir entre les parties;
- soit, restituer le bien loué au crédit-bailleur.

Section 3 - Des clauses facultatives du contrat de crédit-bail mobilier

Art.17.- Aux choix des parties, le contrat de crédit-bail mobilier peut contenir toutes clauses portant:

- engagement du crédit-preneur à fournir au crédit-bailleur des garanties ou sûretés réelles ou personnelles;
- exonération du crédit-bailleur de sa responsabilité civile vis-à-vis du crédit-preneur ou vis-à-vis des tiers, toutes les fois où cette responsabilité n'est pas définie par la loi comme étant d'ordre public et sanctionnée par la nullité de la clause contractuelle y afférente;
- exonération du crédit-bailleur des obligations généralement mises à la charge du propriétaire du bien loué.

D'une manière générale, est réputée valable toute clause mettant à la charge du crédit-preneur l'installation du bien loué à ses frais, risques et périls, l'obligation d'entretien et de réparation de ce bien, ainsi que l'obligation d'assurance.

Art.18.- Le contrat de crédit-bail peut également contenir toutes clauses portant:

- 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;
- 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.

Titre 2 - Des droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail mobilier et immobilier

Chapitre 1 - Des droits et privilèges légaux du crédit-bailleur

Section 1 - Des règles de protection du droit de propriété du crédit-bailleur sur le bien loué

Art.19.- Le crédit-bailleur demeure propriétaire du bien loué pendant toute la durée du contrat de crédit-bail, jusqu'à la réalisation de l'achat de ce bien par le crédit-preneur si ce dernier lève l'option d'achat à l'expiration de la période irrévocable de location.

Le crédit-bailleur bénéficie de tous les droits légaux attachés au droit de propriété et supporte toutes les obligations légales mises à la charge du propriétaire, dans les conditions et limites stipulées au contrat du crédit-bail, notamment, celles constitutives de clauses exonératoires de responsabilité civile du propriétaire.

Art.20.- Le crédit-bailleur peut, pendant toute la durée du contrat de crédit-bail et après préavis et/ou mise en demeure de 15 jours francs, mettre fin au droit de jouissance du crédit-preneur sur le bien loué et le récupérer à l'amiable ou par simple ordonnance non susceptible d'appel, rendue à pied de requête par le président du tribunal du lieu du domicile du crédit-bailleur, en cas de non paiement par le crédit-preneur d'un seul terme de loyer.

Dans ce cas, le crédit-bailleur peut disposer de son bien récupéré, par location ou par vente ou par nantissement ou par tout autre moyen légal d'aliénation, toute clause contraire du contrat de crédit-bail étant réputée non écrite.

Sauf accords exprès du crédit-bailleur, le crédit-preneur ne peut plus se prévaloir du contrat de crédit-bail pour bénéficier de la poursuite de la location aux conditions initialement convenues, si le crédit-bailleur a exercé son droit de reprise sur le bien loué aux conditions définies au précédent ali-

néa; le non paiement d'un seul terme de loyer constituant une rupture abusive dudit contrat.

Art.21.- En cas de rupture abusive du contrat de crédit-bail par le crédit preneur, le crédit bailleur saisit la justice.

Le juge, se prononce sur le paiement des loyers restant dus ainsi que sur la réparation couvrant les pertes subies et les gains manqués au sens de l'article 182 du Code civil.

Section 2 - Des privilèges légaux du crédit bailleur

Art.22.- En cas d'insolvabilité du crédit preneur, dûment constatée par le non-paiement d'un seul terme de loyer, de dissolution amiable ou judiciaire, de mise en règlement judiciaire ou de mise en faillite du crédit preneur, le bien loué échappe à toutes poursuites des créanciers de celui-ci, chirographaires ou privilégiés quels que soient leur statut juridique et leur rang et considérés individuellement ou constitués en masse dans le cadre d'une procédure judiciaire collective.

Art.23.- Dans les cas visés à l'article précédent et outre les sûretés conventionnelles éventuellement recueillies, le crédit bailleur dispose, pour le recouvrement de sa créance née du contrat de crédit-bail en principal et accessoire, d'un privilège général sur tous biens mobiliers et immobiliers, créances et avoirs en compte du crédit preneur prenant rang immédiatement après les privilèges édictés par les articles 990 et 991 du Code civil et ceux des salariés pour la portion non saisissable des salaires. Il est en conséquence, dès l'exercice de son privilège, payé par préférence à tout autre créancier, dans le cadre de toute procédure judiciaire avec des tiers ou de toute procédure collective judiciaire visant la liquidation des biens du crédit preneur.

Art.24.- Le privilège objet de l'article précédent peut s'exercer à tout moment pendant et après la durée du contrat de crédit-bail, par inscription de gage ou de nantissement spécial sur les biens meubles du crédit preneur, au greffe du tribunal territorialement compétent ou par inscription de l'hypothèque légale sur tout immeuble du crédit preneur, à la conservation des hypothèques.

En ce qui concerne les avoirs en compte, les créances et les effets mobiliers du crédit preneur, le privilège légal du crédit bailleur s'exerce par simple opposition ou saisie-arrêt ou saisie conservatoire ou

mise en demeure adressée au crédit preneur ou au tiers détenteur ou au tiers débiteur, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par procès-verbal d'huissier.

Art.25.- Le crédit bailleur peut, à la sauvegarde de sa créance sur le crédit preneur, prendre toute mesure conservatoire de saisie sur les biens meubles et immeubles du crédit preneur, dans les autres formes prévues par la loi.

Art.26.- En cas de perte partielle ou totale du bien loué, le crédit bailleur aura seul, vocation à recevoir les indemnités d'assurance portant sur le bien loué, nonobstant la prise en charge par le crédit preneur des primes d'assurances souscrites et sans qu'il soit besoin d'une délégation spéciale à cet effet.

Art.27.- Le droit de propriété du crédit bailleur sur le bien loué ne souffre d'aucune restriction, ni limitation d'aucune sorte par le fait que le bien soit utilisé par le crédit preneur ou par le fait que le contrat permette au crédit preneur d'agir comme mandataire du propriétaire dans des opérations juridiques ou commerciales avec des tiers, connexes à l'opération de crédit-bail.

Il en est ainsi, notamment, des interventions du crédit preneur dans le cadre des relations du crédit bailleur avec les fournisseurs ou constructeurs du bien destiné à être loué par crédit-bail, même si le crédit preneur a arrêté directement avec les tiers les caractéristiques des biens à louer ou à construire en vue de leur location par crédit-bail.

Art.28.- Le crédit bailleur, en sa qualité de dispensateur de crédit dans le cadre d'une opération de crédit-bail, a le droit de percevoir, avant tous autres créanciers du crédit preneur, le produit de réalisation de toutes sûretés réelles constituées à son profit et les sommes payées par des cautions personnelles et solidaires du crédit preneur, à concurrence des sommes dont ce dernier sera redevable à tout moment dans le cadre du contrat de crédit-bail.

Chapitre 2 - Des droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail mobilier

Section 1 - Du droit de jouissance du crédit preneur et des garanties de ce droit par le crédit bailleur

Art.29.- Le crédit preneur dispose d'un droit de jouissance sur le bien loué par contrat de crédit-bail à compter de la date de délivrance de ce bien par le crédit bailleur fixée au contrat.

Art.30.- Le droit de jouissance du crédit preneur s'exerce pendant la durée contractuelle de la location expirant à la date fixée pour la restitution du bien loué au crédit bailleur, et le cas échéant, après renouvellement de la location.

Art.31.- Le crédit bailleur garantit le crédit preneur non défaillant contre tout trouble de la jouissance du bien loué, provenant de son fait ou du fait de tiers.

En cas de défaillance du crédit bailleur dans l'accomplissement de ses obligations telles que stipulées dans le contrat de crédit-bail, le crédit preneur aura le droit d'agir en réparation contre le crédit bailleur et de prendre toute mesure conservatoire et toute mesure d'exécution sur le patrimoine de celui-ci y compris sur le bien loué s'il est encore la propriété du crédit bailleur, avant ou une fois établi son droit à percevoir une indemnité ou réparation par décision judiciaire ayant acquis l'autorité de la chose jugée.

Section 2 - De l'obligation de paiement de loyers

Art.32.- En contrepartie de son droit de jouissance sur le bien loué, le crédit preneur doit payer au crédit bailleur, aux dates convenues, les sommes fixées au contrat de crédit-bail, à titre de loyer.

Section 3 - De l'obligation d'entretien, d'assurance et de restitution du bien loué

Art.33.- Dans le cas d'un crédit-bail mobilier, le contrat y afférent peut mettre à la charge du crédit preneur l'obligation d'entretien et de maintenance du bien loué.

Celui-ci doit permettre pendant la durée de location, au crédit bailleur d'accéder aux locaux dans lesquels ce bien est installé, afin de le mettre dans la possibilité d'exercer son droit de vérification de l'état du bien.

Art.34.- Le contrat de crédit-bail peut également mettre à la charge du crédit preneur l'obligation d'assurer à ses frais le bien loué contre tous les

risques de perte totale ou partielle diminuant ou empêchant l'usage convenu.

Art.35.- Durant la période de jouissance du bien loué, le crédit preneur est tenu d'utiliser ce bien conformément à l'usage convenu et d'en assurer la conservation en bon père de famille.

Art.36.- A l'expiration de la durée de location, le crédit preneur doit, s'il ne lève pas l'option d'achat à la date convenue ou en cas de non renouvellement de la location, restituer le bien loué au crédit bailleur, dans un état de fonctionnement et d'utilisation correspondant à l'état d'un bien similaire en fonction de la durée de vie économique de celui-ci.

En aucun cas le crédit preneur ne peut invoquer un quelconque droit de rétention du bien loué, pour quelque motif que ce soit.

Chapitre 3 - Des droits et des obligations des parties au contrat de crédit bailleur immobilier

Art.37.- Dans le cas d'un crédit-bail immobilier, les obligations et droits réciproques du crédit preneur et du crédit bailleur sont ceux définis au contrat de crédit-bail et en cas de silence, ceux admis par le Code civil en matière de bail à loyers sauf dérogations prévues à la présente ordonnance ou incompatibilités de certaines dispositions du Code civil avec la nature du contrat de crédit-bail, considéré comme opération de crédit au sens défini à la présente ordonnance.

Section 1 - Des obligations du crédit bailleur en sa qualité de propriétaire du bien loué

Art.38.- En contrepartie de son droit de propriété sur le bien immobilier loué durant toute la période de location et sauf accord contraire des parties au contrat de crédit-bail, le crédit bailleur est réputé tenu des obligations mises à la charge du propriétaire par le Code civil, notamment des obligations ci-après :

- l'obligation de livrer le bien loué conformément aux spécifications techniques du crédit preneur, dans l'état et à la date convenus au contrat de crédit-bail ;
- l'obligation de payer les taxes, impôts et autres charges de cette nature grevant le bien loué ;

- l'obligation de garantir au crédit preneur les qualités expressément promises par le crédit bailleur dans le contrat de crédit-bail ou celles requises par la destination du bien loué ;
- l'obligation de s'abstenir de troubler le crédit preneur dans la jouissance du bien loué, de ne pas apporter à ce bien ou à ses dépendances un changement en diminuant la jouissance, de garantir le crédit preneur contre tout dommage ou trouble de droit du crédit bailleur à l'exclusion de tout trouble du fait de tiers n'invoquant aucun droit sur le bien loué ;
- l'obligation de s'abstenir de tout fait susceptible de générer la prise d'un acte par l'autorité administrative compétente ayant pour effet d'amoindrir ou de supprimer la jouissance du crédit preneur sur le bien loué ;
- l'obligation de garantir le crédit preneur contre les vices ou défauts du bien loué empêchant ou diminuant sensiblement la valeur de ce bien, exception faite de ceux tolérés par les usages ou de ceux dont il aura averti le crédit preneur et dont ce dernier a eu connaissance lors de la conclusion du contrat de crédit-bail.

Section 2 - Des obligations du crédit preneur

Art.39.- En contrepartie du droit de jouissance à lui concédé par le crédit bailleur dans le contrat de crédit-bail immobilier et sauf accord contraire des parties, le crédit preneur est réputé tenu des obligations mises à la charge du locataire par le Code civil, notamment, des obligations ci-après :

- l'obligation de payer les loyers convenus au prix, lieu et dates convenus ;
- l'obligation de permettre au crédit bailleur de faire toutes les réparations pour lesquelles son intervention urgente est requise à la sauvegarde du bien loué, même si ces réparations empêchent partiellement ou totalement la jouissance ;
- l'obligation d'user du bien loué de la manière convenue et d'une manière conforme à sa destination en cas de silence du contrat de crédit-bail à ce sujet ;
- l'obligation de ne pas faire subir au bien loué une quelconque modification ou installation sans l'accord du crédit bailleur, quels que soient les motifs de la modification ou de l'installation, en particulier, si celle-ci menace la sécurité de l'immeuble loué ou amoindrit sa valeur vénale ;
- l'obligation de faire les réparations locatives fixées par la législation, par la réglementation,

par des règlements de co-propriété et par les usages ;

- l'obligation d'user du bien loué, de le conserver avec tout le soin d'un bon père de famille et de répondre des dégradations et pertes subies par le bien loué durant sa jouissance qui ne sont pas le résultat de l'usage normal ou convenu de ce bien ;
- l'obligation de garantir, le crédit bailleur contre les risques d'incendie, d'en prendre en charge les conséquences sur le bien loué et de s'assurer contre de tels risques ;
- l'obligation d'aviser le crédit bailleur, sans délai, de tous les faits exigeant son intervention en qualité de propriétaire et susceptibles de diminuer la jouissance du bien loué, par le crédit bailleur, ou la valeur vénale de ce bien, notamment les cas de réparations urgentes, de découvertes de défauts, usurpation, trouble ou dommage commis par des tiers sur le bien loué, même si le crédit preneur a pris en charge les frais ou conséquences juridiques et financières de telles situations ou a renoncé à invoquer la résiliation du contrat de crédit-bail ou la diminution du loyer ou a renoncé à appeler la responsabilité du crédit bailleur ;
- l'obligation de faire à ses frais toutes réparations non expressément mises à la charge du propriétaire par la loi et de prendre en charge les redevances d'utilisation de l'électricité, de l'eau et du gaz ;
- l'obligation de ne pas céder son droit de jouissance et de ne pas sous-louer le bien loué, sans l'accord exprès du crédit bailleur ;
- l'obligation de garantir au crédit bailleur l'exécution par le cessionnaire de ses obligations, en cas de cession du bien loué avec un accord du crédit bailleur ;
- l'obligation de lever l'option d'achat à la date convenue à peine de déchéance de son droit à user de cette faculté, si le crédit bailleur a exercé son droit de reprise du bien loué à la date convenue ;
- l'obligation de restituer le bien loué à la date convenue s'il ne lève pas l'option d'achat.

Section 3 - Des clauses facultatives au contrat de crédit-bail immobilier

Art.40.- Nonobstant les dispositions des articles 38 et 39 de la présente ordonnance les parties au contrat de crédit-bail peuvent convenir que le crédit preneur, en contrepartie du droit de jouissance que lui confère le crédit bailleur, prenne à sa charge une ou plusieurs obligations de ce dernier, qu'il 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.

Art.41.- Les parties au contrat de crédit-bail immobilier peuvent également convenir que le crédit preneur 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.

Section 4 - Des dispositions dérogatoires particulières

Art.42.- Les rapports du crédit bailleur avec le crédit preneur s'inscrivant dans le cadre d'un contrat de crédit-bail immobilier ne sont pas soumis aux dispositions édictées par les articles suivants du Code civil : 467, 469, 470, 472, 474, 475, 478, 499, 508, 509, 513 à 522 et 524 à 537.

Art.43.- Ne sont pas non plus applicables aux rapports du crédit bailleur avec le crédit preneur les articles suivants du Code de Commerce :

- articles 79 à 167, sauf dans leurs dispositions compatibles avec la vente du fonds de commerce loué par contrat de crédit-bail ;
- articles 169 à 214 relatifs aux baux commerciaux, à la gérance libre et à la location-gérance.

Art.44.- Le crédit preneur ne peut prétendre à un droit au maintien dans les lieux loués à l'expiration de la durée irrévocable de location fixée au contrat de crédit-bail que pour autant qu'il ait signé avec le crédit bailleur un nouveau contrat de location fixant la nouvelle durée de celle-ci ainsi que le nouveau prix de loyer.

A défaut pour les parties d'avoir signé un tel contrat de location en substitution au contrat de crédit-bail initial, au plus tard à la date d'expiration de ce dernier, le crédit preneur est tenu de restituer le bien loué libre de tout occupant, sans qu'il soit besoin d'une mise en demeure.

En cas de refus du crédit preneur de libérer les lieux, le crédit bailleur pourra l'y contraindre par

ordonnance du juge des référés du tribunal territorialement compétent.

Section 5 - Des conditions de transfert du droit de propriété à la levée de l'option d'achat pour le crédit bailleur

Art.45.- Si le crédit preneur lève l'option d'achat à la date convenue, par lettre recommandée adressée au crédit bailleur au moins quinze jours avant cette date, les parties sont tenues d'intervenir à l'acte translatif du droit de propriété, établi par devant notaire et d'accomplir les formalités légales de vente et de publicité prévues par les lois en vigueur.

Le contrat de crédit-bail est dans ce cas, réputé avoir pris fin, sous réserve que les parties aient rempli leurs obligations. La vente du bien loué est réputée acquise à la date de l'acte authentique y afférent, nonobstant le non accomplissement des formalités de publicité auxquelles les parties vendeuse et acquéreuse restent par ailleurs tenues.

A compter de la date susmentionnée, les rapports du crédit preneur et du crédit bailleur sont substitués par des rapports d'acquéreur à vendeur d'immeuble et seront régis par les dispositions du Code civil afférentes aux ventes d'immeubles.

Art.46.- La présente ordonnance sera publiée au Journal officiel de la République algérienne démocratique et populaire.

Algérie

Modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément

Règlement de la Banque d'Algérie n°96-06 du 3 juillet 1996

Le Gouverneur de la Banque d'Algérie,

- Vu la Loi n°90-10 du 14 avril 1990, relative à la Monnaie et au Crédit notamment ses articles 44, 45, 47, 112, 115, 116 alinéa 6, 125, 132 et 140 ;
- Vu la Loi n°91-26 du 18 décembre 1991 portant plan national pour 1992 ;
- Vu le Décret Législatif n°93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la Promotion de l'Investissement ;
- Vu le Décret Législatif n°93-08 du 25 Avril 1993 modifiant et complétant l'Ordonnance n°75-59 du 26 septembre 1975 portant Code de Commerce ;
- Vu l'Ordonnance n°95-27 du 30 décembre 1995 portant Loi de Finances pour 1996 ;
- Vu l'Ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au Crédit-bail ;
- Vu le Décret Présidentiel du 21 juillet 1992 portant nomination du Gouverneur de la Banque d'Algérie ;
- Vu les Décrets Présidentiels du 14 mai 1990 portant nomination de Vice-Gouverneurs de la Banque d'Algérie ;
- Vu le Décret Exécutif du 1^{er} juillet 1991 portant désignation de Membres Titulaires et Suppléants au Conseil de la Monnaie et du Crédit ;
- Vu le Règlement n°90-01 du 4 juillet 1990 modifié et complété relatif au capital minimum des banques et établissements financiers exerçant en Algérie ;
- Vu le Règlement n°90-03 du 8 septembre 1990 fixant les conditions de transfert de capitaux en Algérie pour financer des activités économiques et de rapatriement de ces capitaux et de leurs revenus ;
- Vu le Règlement n°91-03 du 20 février 1991 modifié, relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importation de biens en Algérie et leur financement ;
- Vu le Règlement n°91-07 du 14 Août 1991 portant règles et conditions de change ;
- Vu le Règlement n°91-08 du 14 Août 1991 portant organisation du marché monétaire ;
- Vu le Règlement n°91-09 du 14 Août 1991 modifié et complété, fixant les Règles Prudentielles de Gestion des Banques et des Etablissements Financiers ;
- Vu le Règlement n°91-12 du 14 Août 1991 relatif à la domiciliation des importations ;
- Vu le Règlement n°91-13 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures ;
- Vu le Règlement n°92-05 du 22 mars 1992 concernant les conditions que doivent remplir les fondateurs, dirigeants et représentants des banques et établissements financiers ;
- Vu le Règlement n°93-01 du 3 janvier 1993 fixant les conditions de constitution de Banque et Etablissement Financier et d'installation de succursale de banque et d'établissement financier étranger ;
- Vu le Règlement n°94-13 fixant les règles générales en matière de conditions de banque applicables aux opérations de banque ;
- Vu le Règlement n°95-07 du 23 Décembre 1995 modifiant et remplaçant le Règlement n°92-04 du 22 Mars 1992 relatif au contrôle des changes ;
- Après délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit en date du 3 Juillet 1996.

Promulgue le Règlement dont la teneur suit :

Art.1.- En application de la législation et de la réglementation en vigueur, le présent Règlement a pour objet de fixer les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et de déterminer les conditions d'obtention de leur agrément par le Conseil de la Monnaie et du Crédit.

Art.2.- Les opérations de crédit-bail telles que définies par la législation en vigueur peuvent être réalisées, à l'instar des banques et établissements financiers, par des sociétés de crédit-bail.

Art.3.- Les sociétés de crédit-bail visées à l'article 2 ci-dessus ne peuvent être constituées que sous la forme de Société par Actions dans les conditions fixées par la législation en vigueur.

Art.4.- Les fondateurs, dirigeants ou représentants de la société de crédit-bail ne doivent pas faire l'objet d'une interdiction prévue à l'article 125 de la Loi n°90-10 du 14 avril 1990 et doivent remplir les conditions fixées par le Règlement n°92-05 du 22 mars 1992 sus-visé.

Art.5.- Les promoteurs d'une société de crédit-bail doivent fournir, à l'appui d'une demande de constitution adressée au Conseil de la Monnaie et du Crédit, un dossier dont le contenu sera précisé par une Instruction de la Banque d'Algérie.

Ce dossier sera établi sur formulaires à retirer auprès des services compétents de la Banque d'Algérie.

Art.6.- Le capital social minimum auquel les sociétés de crédit-bail sont tenues de souscrire est fixé à 100.000.000 DA, sans que le montant ne soit inférieur à 50 % des fonds propres.

Art.7.- Le capital social minimum prévu à l'article précédent doit être libéré suivant les règles et conditions fixées par la législation et la réglementation en vigueur.

Art.8.- Les fonds propres sont constitués, en plus du capital social, des réserves, des bénéfices reportés, des plus values de réévaluation, des prêts participatifs et des provisions non affectées.

D'autres éléments pouvant faire partie des fonds propres seront fixés, en tant que de besoin, par voie d'Instruction.

Art.9.- L'agrément est accordé par décision du Gouverneur de la Banque d'Algérie.

La décision d'agrément est notifiée au promoteur au plus tard deux mois après la remise de tous les éléments et informations constitutifs du dossier visé à l'article 5 ci-dessus.

Art.10.- La décision d'agrément visée à l'article 9 ci-dessus est publiée au Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire dans les conditions prévues à l'article 45 de la Loi n°90-10 du 14 avril 1990 susvisée.

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.

Art.11.- En cas de refus d'agrément un recours peut être introduit dans les conditions et formes fixées à l'article 132 de la Loi n°90-10 du 14 avril 1990 sus visée.

Art.12.- Le retrait d'agrément peut être prononcé pour les motifs évoqués à l'article 140 de la Loi n°90-10 du 14 avril 1990 susvisée

Art.13.- Les sociétés de crédit-bail sont tenues de soumettre à publicité les opérations qui entrent dans le cadre de leur activité.

Art.14.- Toute modification de statuts portant sur l'actionnariat et/ou le capital d'une société de crédit-bail doit être préalablement soumis à l'accord du Gouverneur de la Banque d'Algérie.

Art.15.- Le présent Règlement sera publié au Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire.

Annexe n°3

INSTRUCTION N° 06-96 DU 22 OCTOBRE 1996 FIXANT LES CONDITIONS DE CONSTITUTION DE BANQUE ET D'ETABLISSEMENT FINANCIER ET D'INSTALLATION DE SUCCURSALE DE BANQUE ET D'ETABLISSEMENT FINANCIER ETRANGER

Article 1 : En application du Règlement n° 93-01 du 3 Janvier 1993 fixant les conditions de constitution de banque et d'établissement financier et d'installation de succursale de banque et d'établissement financier étranger, la présente Instruction a pour objet de déterminer les éléments d'appréciation et d'information constitutifs du dossier à l'appui de la demande de constitution de banque et d'établissement financier et / ou d'installation d'une succursale de banque ou d'établissement financier étranger.

Article 2 : Pour obtenir l'autorisation du Conseil de la Monnaie et du Crédit en vue de la création d'une banque ou d'un établissement financier ou de l'installation d'une succursale de banque ou d'un établissement financier étranger, les promoteurs doivent, à l'appui de la demande d'autorisation, présenter un dossier comprenant les réponses aux questionnaires figurant aux annexes 1 et 2 de la présente Instruction.

Ces questionnaires comprennent des éléments d'appréciation et d'information précis relatifs notamment à la qualité et l'honorabilité des promoteurs et de leurs garants éventuels, à la liste des principaux dirigeants, aux capacités financières et techniques ainsi qu'au programme d'activité.

Article 3 : Les promoteurs sont tenus, à l'appui de la demande d'autorisation visée, d'adresser au Gouverneur de la Banque d'Algérie une lettre d'engagement selon le modèle figurant à l'annexe 3 de la présente Instruction, certifiant sur l'honneur de la véracité des informations fournies et dans laquelle ils s'engagent à l'informer de tout changement significatif desdits renseignements.

Les promoteurs s'engagent également à fournir annuellement toutes les informations financières que la banque ou l'établissement financier est tenu de transmettre à la Banque d'Algérie et à se soumettre aux dispositions prévues à l'article 161 de la Loi n° 90.10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit.

Article 4 : Tous les renseignements et informations requis doivent être joints à la demande d'autorisation et à la lettre d'engagement visées aux articles 2 et 3 ci-dessus et déposés auprès des services concernés de la Banque d'Algérie.

Article 5 : Les promoteurs ayant obtenu l'autorisation prévue à l'article 2 ci-dessus, disposent d'un délai maximum de douze (12) mois pour requérir, auprès du Gouverneur de la Banque d'Algérie, l'agrément permettant à la Banque ou l'établissement financier d'entrer en phase d'exploitation.

Article 6 : La demande d'agrément doit être appuyée d'un dossier comportant tous les documents attestant de l'accomplissement des formalités pour la constitution ou l'installation de société, selon le cas, telles que déterminées par la législation et la réglementation en vigueur.

Les renseignements fournis au titre de ce dossier doivent également indiquer que les promoteurs ont satisfait à toutes les conditions exigées par la Loi N° 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit et les Règlements subséquents, ainsi qu'aux conditions spéciales dont l'autorisation est éventuellement assortie.

Article 7 : La présente Instruction prend effet à la date de sa signature.

ANNEXE I

RENSEIGNEMENTS A FOURNIR PAR LES APPORTEURS DE CAPITAUX

**LES RENSEIGNEMENTS DOIVENT ETRE FOURNIS PAR TOUTE PERSONNEL
APPELEE A DETENIR AU MOINS 10 % DES DROITS DE VOTE**

1. Nom de la banque ou de l'établissement financier pour lequel ces renseignements sont fournis.

2. Identité de l'apporteur de capitaux

- s'il s'agit d'une personne morale, indiquer également la raison sociale, la forme juridique, l'adresse du siège social.

- s'il s'agit d'une personne physique, indiquer le nom, prénom, date et lieu de naissance, nationalité et domicile.

Préciser s'il est prévu sa désignation comme un des dirigeants de la société.

3. Quel est le montant et le pourcentage de la participation et son équivalence en droits de vote ?

Décrire précisément le montage juridique et financier de l'opération d'acquisition des titres.

4. Quelle est l'activité de l'apporteur de capitaux ? S'il fait partie d'un groupe, fournir un descriptif du groupe et un organigramme indiquant les pourcentages de détention en parts de capital et en droits de vote.

5. Citer les principaux dirigeants de l'apporteur de capitaux s'il s'agit d'une personne morale.

6. Quelle est la répartition du capital de l'apporteur de capitaux et, si celui-ci fait partie d'un groupe, celle du capital de la maison mère ?

7. L'apporteur de capitaux détient-il des participations significatives dans d'autres banques ou établissements financiers ?

Le groupe auquel il appartient détient-il lui même des participations significatives dans des banques et établissements financiers ? Si tel est le cas, donnez la liste de ces participations et le montant ?

8. L'apporteur de capitaux et les sociétés qui lui sont liées exercent-ils une activité financière? Si oui, à quelles autorités sont-ils soumis à ce titre ?

9. Au cours des dix dernières années, l'apporteur de capitaux a-t-il fait l'objet d'une enquête ou d'une procédure dans le cadre professionnel administratif ou judiciaire présentant un caractère significatif ?

A sa connaissance, des sociétés de son groupe se sont-elles trouvées dans la même situation ? Eventuellement, cette enquête ou procédure a-t-elle abouti à une sanction.

10. L'apporteur de capitaux est-il ou s'attend-il à être prochainement l'objet d'une procédure administrative, judiciaire ou amiable susceptible d'avoir une incidence significative sur sa situation financière. A sa connaissance, des sociétés de son groupe sont-elles dans la même situation ? Apporter tous les renseignements utiles.

11. A quels objectifs répond la prise de participation dans la banque ou dans l'établissement financier ? Quels effets en attend l'apporteur de capitaux ? Apporter tous renseignements utiles.

12. Des relations d'affaires significatives existent-elles entre l'apporteur de capitaux et la banque ou l'établissement financier ? Comment ces relations devraient-elles évoluer à l'avenir?

13. Quels sont les principales relations bancaires de l'apporteur de capitaux ? Préciser l'ancienneté de ces relations.

14. Sont assimilés aux droits de vote détenus par un apporteur de capitaux :

— les droits de vote détenus par d'autres personnes pour son compte. Préciser l'identité de ces personnes.

— les droits de vote détenus par les sociétés placées sous son contrôle effectif. Préciser l'identité de ces sociétés.

— les droits de vote détenus par un tiers avec qui il agit.

— les droits de vote que l'apporteur de capitaux ou les autres personnes citées ci-dessus sont en droit d'acquérir à leur seule initiative en vertu d'un accord.

Indiquer avec précision tous les accords existants en ces domaines.

15. L'apporteur de capitaux a-t-il donné en garantie certaines de ces actions de la banque ou de l'établissement financier ? Si oui, préciser le ou les bénéficiaire (s).

16. Communiquer les comptes de l'apporteur de capitaux s'il s'agit d'une personne morale et/ou de sa maison-mère pour les trois dernières années et une prévision pour l'année en cours (y compris les données consolidées le cas échéant).

Communiquer également les statuts.

Si l'apporteur de capitaux est une institution financière, donner des éléments d'information sur ses principaux ratios de bilan et fournir éventuellement les rapports d'activité des trois (03) derniers exercices.

17. Fournir toute information supplémentaire susceptible d'éclairer la Banque d'Algérie.

ANNEXE II

DESCRIPTION DU PROJET

1. Nom, dénomination ou raison sociale envisagée et adresse du siège social ou de la succursale en Algérie s'il s'agit d'une entreprise étrangère.

2. Forme juridique et projets de statuts.

3. Nature des titres représentant le capital ; lien entre la détention de ces titres et l'exercice des droits de vote.

4. Montant du capital existant ou à constituer, ou montant de la dotation pour les succursales d'entreprises étrangères.

5. Répartition des actions (ou parts sociales) et des droits de vote.

Les apporteurs de capitaux appelés à détenir au moins 10 % des droits de vote doivent fournir les renseignements figurant à l'annexe 1 de la présente instruction.

6. Identité de deux personnes - au moins - devant assurer la détermination effective de l'activité de l'entreprise et la responsabilité de la gestion conformément à l'article 135 de la Loi n° 90.10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Les dirigeants désignés doivent fournir tous les renseignements nécessaires dont un curriculum vitae détaillé permettant d'apprécier l'expérience professionnelle, et la qualité de gestionnaire des intéressés et produire un bulletin de leur casier judiciaire.

Pour les dirigeants de nationalité étrangère résidant depuis moins de trois ans en Algérie, le bulletin de casier judiciaire est remplacé par un document délivré par les autorités compétentes de leur pays d'origine et attestant que les intéressés ne sont pas, aux termes de la réglementation de leur pays, frappés d'une interdiction de diriger une banque ou un établissement financier.

7. Identité des membres de l'organe délibérant et des associés non dirigeants des sociétés. Cette information doit être complétée, dans le cas des établissements non affiliés à un organe central, par la remise d'un curriculum vitae et d'une déclaration

attestant qu'aucune de ces personnes ne tombe sous le coup des interdictions édictées à l'article 125 de la Loi n° 90.10 du 14 Avril 1990 relatives à la monnaie et au crédit.

8. Identité des commissaires aux comptes pressentis.

9. Au cas où la personne morale pour laquelle l'agrément est demandé est déjà constituée, description de son activité et production de ses trois derniers bilans certifiés.

10. Description de l'activité projetée :

a)- Nature et volume

— des différents types de concours (crédits, crédits-bails, garanties ...) susceptibles de figurer au bilan ou au hors bilan.

— des autres services offerts à la clientèle (mise à disposition de moyens de paiement, gestion de patrimoine, ingénierie financière ...)

b)- Composition de la clientèle (particuliers, entreprises, investisseurs institutionnels) que la Banque ou l'établissement financier se propose d'approcher.

c)- Nature des ressources utilisées ; part respective des fonds propres, des concours des actionnaires, des titres de créances négociables ou obligataires, des dépôts du public, des emprunts sur le marché interbancaire...

d)- Evolution de l'effectif susceptible d'être employé pendant les trois années à venir et de la masse salariale correspondante, répartie par catégorie de personnel.

Eventuellement, modalités d'intéressement du personnel aux résultats.

e)- Organisation et moyens prévus, notamment en matière :

— d'approche de la clientèle (création de guichets, recours à des intermédiaires ou démarcheurs),

— de comptabilité et équipements informatique,

— de contrôle (interne, des risques, de marché, de change, etc...).

f)- Bilans et comptes de résultats prévisionnels pour les trois prochains exercices

Niveau prévisionnel des principaux ratios de gestion à la fin de chaque exercice (couverture de risques, liquidité, coefficient de fonds propres et de ressources permanentes).

11. Justification de la nature de l'autorisation demandée : Banque ou Etablissement Financier.

ANNEXE III

LETTRÉ ADRESSÉE AU GOUVERNEUR DE LA BANQUE D'ALGERIE PAR LES APPORTEURS DE CAPITAL AVEC LES RENSEIGNEMENTS ÉNUMÉRÉS DANS L'ANNEXE 1

Monsieur le Gouverneur,

J'ai l'honneur de vous faire parvenir ci-joint les renseignements demandés à l'occasion de la prise de participation que (Nom de l'apporteur) se propose de réaliser dans le capital de (Nom de la banque ou de l'établissement financier ou de la succursale d'une banque ou d'un établissement financier étranger).

Je certifie que ces renseignements sont sincères et fidèles et qu'il n'y a pas à ma connaissance, d'autres faits importants dont la Banque d'Algérie doit être informée.

Je m'engage à informer immédiatement la Banque d'Algérie de tout changement qui modifierait, de façon significative, les renseignements fournis.

Par ailleurs, je m'engage également à fournir, chaque année à l'établissement (nom de l'établissement assujéti), dont la société (nom) est associée ou actionnaire ou dont je suis l'associé ou l'actionnaire, les informations financières qu'il est conduit à transmettre aux autorités selon les dispositions réglementaires en vigueur.

J'ai pris note que le Gouverneur de la Banque d'Algérie peut inviter les actionnaires ou sociétaires d'une banque ou d'un établissement financier à fournir à celui-ci le soutien qui lui est nécessaire lorsque sa situation le justifie et ce, conformément aux dispositions de l'article 161 de la Loi n° 90.10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Veuillez agréer, Monsieur le Gouverneur, l'expression de ma haute considération.

Annexe n°4



Agence : AGENCE TIZI OUZOU
Direction Régionale : Direction Regionale
Centre

Rédacteur :

Date : 17/10/2017

COMPTE RENDU D'ENTRETIEN

(Préable obligatoire à toute entrée en relations)

Nom Prénom - Raison sociale	x	CA (n)	43 488 014
Adresse	LOCAL N°03C	Segment	Retail_Pro
Activité	BTP #4	Date de création	06/05/2015
Capital	60 000 000	N° de compte	
Tel		Domiciliation bancaire actuelle	NATIXIS

Etaient présents

Personnes Rencontrées	
Nom Prénom	Fonction
xy	Gérant

Représentants Natixis	
Nom Prénom	Fonction
x	GCPP

1°) Objectif du rendez vous commercial

Renouvellement de comité

3°) Conclusion de l'entretien

Potentiel commercial intéressant, poursuivre la démarche

5°) Date de la visite sur site

15/10/2017

Demande Client

Nom du demandeur	xy	Qualité du demandeur	GERANT
Date de la demande	17/10/2017		

Crédit(s) sollicité(s)

Facilité	Montant (MDZD)	Objet du Crédit	Echéance
Avance sur Appro	5,00		31/05/2018
CautionAdmin/Fiscales+AvalsLo	5,00	CBE MARGEE A 25%	31/05/2018
Auto Leasing	7,57	Encours CBM	31/05/2021
Avance sur facture	5,00		31/05/2018
Auto Leasing	16,00	Financement de l'acquisition d'un tracteur routier avec semi-remorque benne	31/12/2022

Annexe n°5



COMPTES DE RESULTAT

X

(en milliers DA, en milliers de devises)

1 € = 118.2459 DZD

	2014		2015		2016		2016	
COMPTES	KDA	%	KDA	%	KDA	%	KEUR	%
CHIFFRE D'AFFAIRES H.T.	33 682		42 611		43 488		368	
-Dont exportations	0		0		0		0	
-Dont ventes de marchandises	0		0		0		0	
-Production Vendue	33 682		42 611		43 488		368	
-Production stockée	-6 500		4 000		-5 500		-47	
-Production immobilisée	0		0		0		0	
-Prestations fournies	0		0		0		0	
-Autres produits d'exploitation	0		0		0		0	
-Autres	0		0		0		0	
PRODUITS D'EXPLOITATION	27 182	100	46 611	100	37 988	100	321	100
-Achats	16 946		21 744		16 749		142	
-Variation de stock matières, marchandises	0		0		0		0	
-Autres	0		0		0		0	
MARGE BRUTE	10 236	37,66	24 867	53,35	21 239	55,91	180	55,91
-Autres charges externes (hors crédit bail, intérim)	2 437		15 390		8 806		74	
-dont sous-traitance	0		0		0		0	
-Variation prov. d'exploitation, transfert charges de Prod	0		0		0		0	
VALEUR AJOUTEE CORRIGEE	7 799	28,69	9 477	20,33	12 433	32,73	105	32,73
-Frais de personnel	2 582		2 897		3 533		30	
-Impôts et taxes	470		648		550		5	
-Frais divers	375		2		1		0	
-Produits divers	91		0		0		0	
-Transfert de Charge d'Exploitation	0		0		0		0	
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	4 463	16,42	5 931	12,73	8 349	21,98	71	21,98
-Autres produits d'Exploitation	0		0		0		0	

-Dotations aux amortissements	2 491		3 233		4 895		41	
-Dotations aux provisions	0		0		0		0	
-Part en capital des loyers de crédit bail	0		0		0		0	
-Loyers d'actifs d'exploitation	0		0		0		0	
-Solde sur opérations faites en commun	0		0		0		0	
-Autres	0		0		0		0	
EXCEDENT NET D'EXPLOITATION	1 972	7,25	2 698	5,79	3 454	9,09	29	9,09
-Produits financiers	0		0		0		0	
-Dont produits financiers de participations	0		0		0		0	
-Frais financiers	0		0		0		0	
-Dont frais financiers sur crédit bail	0		0		0		0	
-Solde de change et autres	0		0		0		0	
SOLDE FINANCIER	0	0	0	0	0	0	0	0
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS	1 972	7,25	2 698	5,79	3 454	9,09	29	9,09
-Charges et produits sans effet sur la MBA	0		0		0		0	
- ± values sur cessions, reprise subv. invest.	0		0		0		0	
-Variation provisions pr dépr. d'immo. Financières	0		0		0		0	
-Variation des provisions réglementées	0		0		0		0	
-Autres produits et charges exceptionnels	0		0		0		0	
-Provisions exceptionnelles pour risques & charges	0		0		0		0	
-Participation des salariés	0		0		0		0	
-Impôts sur les bénéfices	0		0		0		0	
RESULTAT NET COMPTABLE	1 972	7,25	2 698	5,79	3 454	9,09	29	9,09
-Dotations aux amortissements	2 491		3 233		4 895		41	
-Dotations aux provisions	0		0		0		0	
-Part en capital des loyers de crédit bail	0		0		0		0	
-Charges et produits sans effet sur la MBA	0		0		0		0	
-Autres	0		0		0		0	
MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT	4 463	16,42	5 931	12,73	8 349	21,98	71	21,98
-Effectif moyen	0,00		0,00		0,00		0,00	
-Valeur ajoutée par personne (mF)	0,00		0,00		0,00		0,00	
-Frais financiers nets / Excédent brut d'exploitation	0,00		0,00		0,00		0,00	
Rentabilité économique globale	0,00		0,00		0,00		0,00	

Commentaire



Check-list des documents de demande de crédits

Edité le : 11/01/2018
Utilisateur :

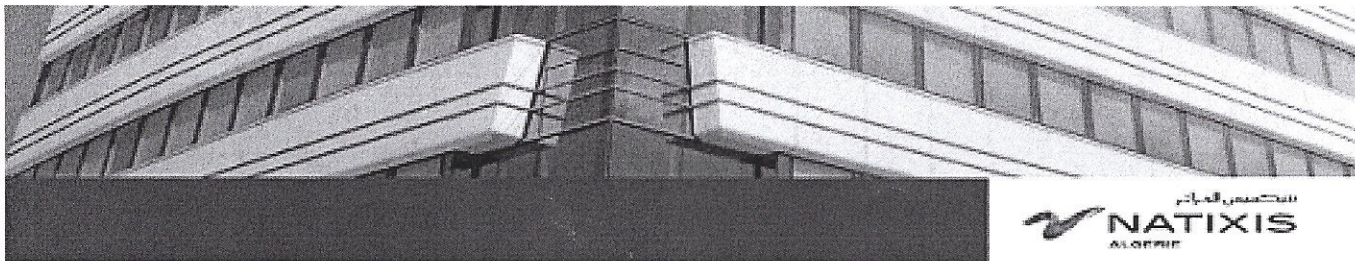
Agence : AGENCE TIZI
OUZOU

Ci-dessous la liste des documents fournis pour l'examen du dossiers de demande de financement pour le type de prêt :

- Nom/Raison sociale : x
- Référence demande : 2017|00151|0000132

Nom du document	Obligatoire	Fourni
Demande du client signée et cachetée	Non	Oui
Bilan & TCR de la période de renouvellement	Oui	Oui
Plan de trésorerie	Non	Non
Plan de charge pour les entreprises BTP	Non	Oui
Rapport du commissaire aux comptes agréé pour les SARL, SPA et SNC de plus d'an(01) an	Non	Non
Copie du registre de commerce si actualisation	Non	Non
Copie des statuts juridiques de l'entreprise si actualisation	Non	Non
Extrait de rôle actualisé	Oui	Oui
Situation fiscale et parafiscale récente (moins d'un (01) an)	Non	Oui
Attestation de mise à jour des cotisations CNAS	Non	Oui
Situation comptable arrêtée au 31-08-2017	Non	Oui
Factures pro formas	Non	Oui
Simulation	Non	Oui
Plan de charge	Non	Oui

NB : check-list non exhaustive, la banque se réserve le droit de demander tout document jugé utile pour l'étude de crédit.



Agence : AGENCE TIZI OUZOU

Le 30/10/2017

A Monsieur

Objet : Accusé de réception du dossier de crédit

Référence du dossier : 2017|00151|0000132

Nous accusons bonne réception de votre dossier de crédit, dont la demande a été déposée auprès de nos services en date du 17/10/2017, si d'autres documents ou informations sont nécessaires pour le traitement de votre dossier, nous vous contacterons aussitôt.

Nous vous tiendrons par ailleurs au courant de l'avancement de votre dossier de crédit, au fur et à mesure, via les moyens de communication les plus appropriés.

Veuillez Agréer, Monsieur **X**

l'expression de nos cordiales salutations

Signature du Directeur d'Agence

1 / 1

Annexe n°8



BILANS FINANCIERS

(en milliers DA, en milliers de devises)

x

1 € = 118.2459 DZD

(Avant, Après répartition)

ACTIF	2014	2015	2016	2016 KEUR	%	PASSIF	2014	2015	2016	2016 KEUR	%
IMMOBILIS. INCORPORELLES brutes	0	0	0	0		FONDS PROPRES	2 002	12 698	63 454	537	63,971
IMMOBILIS. INCORPORELLES nettes	0	0	0	0	0		0	0	0	0	
-Frais de recherche et développement	0	0	0	0		-Capital	30	10 000	60 000	507	
-Fonds commercial et autres	0	0	0	0		-Primes	0	0	0	0	
-Charges à répartir	0	0	0	0		-Réserves	0	0	0	0	
-Autres	0	0	0	0		-Report à nouveau	0	0	0	0	
	0	0	0	0		-Résultat de l'exercice	1 972	2 698	3 454	29	
	0	0	0	0		-Provisions réglementées et autres	0	0	0	0	
	0	0	0	0		-Ecart de réévaluation	0	0	0	0	
	0	0	0	0		-Autres	0	0	0	0	
IMMOBILIS. CORPORELLES brutes	68 160	0	0	0		QUASI FONDS PROPRES	51 000	53 835	0	0	0
IMMOBILIS. CORPORELLES nettes	60 821	68 067	63 398	536	63,91		0	0	0	0	
-Terrains	0	0	0	0		-Subventions d'investissements	0	0	0	0	
-Constructions	6 624	6 624	6 624	56		-Cptes bloqués d'associés (ou groupe)	51 000	53 835	0	0	
-Matériel et outillage	0	0	0	0		-Autres quasi fonds propres	0	0	0	0	
-Matériel de transport	0	0	0	0		-Autres	0	0	0	0	
-Autres Immobilisation corporelles	54 197	61 443	56 774	480			0	0	0	0	
-Immobilisations en cours	0	0	0	0			0	0	0	0	
-Valeurs temporairement immobilisées	0	0	0	0			0	0	0	0	
-Autres	0	0	0	0			0	0	0	0	
CREDIT BAIL (part en capital)	0	0	0	0	0	AUTRES RESSOURCES	0	0	0	0	0
	0	0	0	0		-Provisions pour risques et charges	0	0	0	0	
IMMOBILIS. FINANCIERES brutes	0	0	0	0		EMPRUNTS LONG ET MOYEN TERME	0	0	0	0	0
IMMOBILIS. FINANCIERES nettes	0	0	0	0	0		0	0	0	0	

-Titres de participation	0	0	0	0		-Emprunts obligataires	0	0	0	0	
-Créances s_sociétés apparentées	0	0	0	0		-Emprunts bancaires long & moyen terme	0	0	0	0	
-Autres immobilisations financières	0	0	0	0		-dont NATIXIS BANQUE	0	0	0	0	
-Autres	0	0	0	0		-Dettes financières diverses à terme	0	0	0	0	
	0	0	0	0		-Autres	0	0	0	0	
IMMOBILISATIONS nettes	60 821	68 067	63 398	536	63,91	CREDIT BAIL (part en capital)	0	0	0	0	0
	0	0	0	0		CAPITAUX PERMANENTS	53 002	66 534	63 454	537	63,971
-Stocks nets	1 500	5 500	0	0		-Dettes d'exploitation	11 032	24 842	23 087	195	
--Matières premières	1 500	5 500	0	0		--Avances clients et acomptes reçus	0	0	0	0	
--En cours de production	0	0	0	0		--Fournisseurs et comptes rattachés	11 032	24 842	23 087	195	
--Produits intermédiaires et finis	0	0	0	0		--Détenion pour comptes	0	0	0	0	
--Marchandises	0	0	0	0		-Autres dettes d'exploitation	13 082	3 405	12 093	102	
-Réalizable d'exploitation	14 343	18 444	34 055	288		--Etat, personnel, autres créditeurs	2 442	3 405	12 093	102	
--Avances fournisseurs	0	0	0	0		--Produits constatés d'avance	0	0	0	0	
--Clients et comptes rattachés	14 343	18 444	34 055	288		--Autres Dettes d'Exploitation	10 640	0	0	0	
--Créances mobilisées (EENE et Dailly)	0	0	0	0		-Autres	0	0	0	0	
-Autre réalisable d'exploitation	90	589	0	0			0	0	0	0	
--Etat, personnel, autres débiteurs	90	589	0	0			0	0	0	0	
--Charges constatées d'avance	0	0	0	0			0	0	0	0	
--Provision sur LC	0	0	0	0			0	0	0	0	
-Autres	0	0	0	0			0	0	0	0	
ACTIF DE ROULEMENT	15 933	24 532	34 055	288	34,33	PASSIF DE ROULEMENT	24 114	28 248	35 181	298	35,467
	0	0	0	0		Dettes bancaires à court terme	831	2 905	557	5	0,561
-Valeurs mobilières de placement	0	0	0	0		-Dettes bancaires courantes	831	2 905	557	5	
-Disponibilités	1 193	5 087	1 738	15		-Créances mobilisées (EENE et Dailly)	0	0	0	0	
-Autres	0	0	0	0		-Dont Natixis Banque	0	0	0	0	
-Autres	0	0	0	0		-Autres	0	0	0	0	
	0	0	0	0		EXIGIBLE FINAN. OU HORS EXPLOIT.	0	0	0	0	0
	0	0	0	0		-Dettes sur immobilisations	0	0	0	0	
	0	0	0	0		-Cptes courants d'associés (ou groupe)	0	0	0	0	
	0	0	0	0		-Dettes financières diverses	0	0	0	0	
	0	0	0	0		-Autres	0	0	0	0	
DISPONIBLE	1 193	5 087	1 738	15	1,75	Dettes financières à court terme	831	2 905	557	5	0,561
TOTAL	77 947	97 687	99 191	839		TOTAL	77 947	97 687	99 191	839	
-Fonds de roulement	-7 819	-1 534	56	0		-Fournisseurs / Achats & ch ext(en jours)	204,9	240,84	325,23	325,23	
-Besoin en fonds de roulement	-8 181	-3 715	-1 125	-10		-Leverage	-0,08	-0,37	-0,14	-0,14	
-Trésorerie nette	362	2 182	1 181	10		-Gearing	-0,18	-0,17	-0,02	-0,02	
-Stocks / Chiffre d'affaires (en jours)	16	46	0	0			0	0	0	0	
-Clients / Chiffre d'affaires (en jours)	153	156	282	282			0	0	0	0	

Commentaire

Annexe n°9



FICHE DE CONTRE ANALYSE

Niveau de délégation : Région

Date : 05/11/2017

Agence : AGENCE TIZI OUZOU

Nom de l'analyste :

N° de client :

MDZD

Nom de la relation	x	Capital n-1	10,00	FP n-1	12,70
Date de création	06/05/2015	Capital n	60,00	FP n	63,45
CA n	43,49	MC n-1	25,48	CA j	25,04
MC n	21,26	RAF N°	0389685	MC j	9,57

MDZD

Lignes	Précédente autorisation	Échéance	Montant sollicité	Proposition de l'analyste	Encours J	Observations
AVANCE SUR APPRO	5,00	31/05/2018	5,00	5,00	0,00	
CAUTIONS ADMIN ET FISCALES	5,00	31/05/2018	5,00	5,00	0,00	
AVANCE SUR FACTURE	5,00	31/05/2018	5,00	5,00	0,00	
AUTO LEASING	7,50	31/12/2022	16,00	16,00	0,00	
AUTO LEASING	7,50	31/05/2021	7,57	7,28	0,00	
Total engagements	30,00		38,57	38,28	0,00	
Blanc			34,12	33,83		
Blanc/FP			0,538	0,533		

Objet :

Comité ponctuel portant acquisition d'un tracteur routier de marque MAN avec semi-remorque benne.
PLM : 20%, Durée : 60Mois

GARANTIES DETENUES :

Contrat CBM
Convention de crédit d'exploitation
DAMRP
Assurance TR

GARANTIES EXIGEES:

Contrat CBM
Convention de crédit d'exploitation
DAMRP
Assurance TR

Points forts :

-Rapport banc/FP normé du fait de l'importance du CS, porté à 63MDZD en 2016 par intégration du CCA (+50MDZD)
-Plan de charge de 159 MDZD avec les APC et DTP de la région

Points faibles :

-Impayés : C/C : - 1 334DZD / Avance /Appro : 0.012MDZD / CBM : 0,43MDZD
-Part de MC très faible (9,88MDZD/ 39%) au regard du montant des engagements, mais dû aux encaissements tardifs des situations
-Relation interdite de chéquier
-Des impayés encore persistants sur le CBM et l'avance /Appro même si moins fréquents avec des délais de régularisation plus courts.

Avis de l'analyste :

Le comité de renouvellement a été sanctionné le 24/05/2017 sur la base du bilan fiscal 2016. L'analyse financière ne sera donc pas abordée dans cette fiche.

Modeste affaire familiale de BTP, érigée en SNC et de qualification #4. Elle est également versée dans la production de bitumes et de buses et la location d'engins de BTP. Pour rappel, l'affaire a bénéficié au dernier comité de 15MDZD de ligne CT. Les encours CBM actuels de la relation sont les suivants :

1-CBM 04870 : Acquisition d'un camion à benne pour un montant de 7,45MDZD. Mis en place le 25/06/2017, échéance : 05/2021

2-CBM 04460 : Acquisition d'un rétro-chargeur pour un montant de 8,55MDZD. Mis en place le 25/07/2015, échéance : 25/06/2018

La CAF couvre le montant de l'ensemble des loyers Loyers/CAF=74%. Avis favorable au vu du plan de charge contracté.

Les autres lignes restent inchangées

Bloquantes :

-Régularisation des impayés et du C/C

Avis et/ou décision

accord

Annexe n°10

Maghreb Truck Company SPA

Montage et Distribution de Camions

RC : 02B0019205

NIF : 000216001920541

TIN : 00067296

NIS : 000216029009942

N° de Compte :



Offre

Commercial : B.L

Téléphone :

Client

CLP01099 : SPA NATIXIS ALGERIE LOCATAIRE SNC x

IMMEUBLE LEKSAR ZONE D'AFFAIRES MERCURE BAB
EZZOUAR W.ALGER

Tet

FACTURE PROFORMA N° 1711003259 Du 23/09/2017

Désignation	Qté	Prix HT	Montant HT
TRACTEUR ROUTIER MAN TGS 19.440 4X2 LX BBS-WW-CKD Pneumatiques 315-80 R 22,5 Tachygraphe électronique analogique pour 02 chauffeurs Radio ABS Empattement 3900 mm Air conditionné Cabine LX avec 2 couchettes Lève vitre et rétroviseur avec commande électrique +verrouillage Kit hydraulique Réservoir 910 L - GO	1	11 884 000,00	11 884 000,00

Montant HT 11 884 000,00

Montant TVA 19% 2 257 960,00

Taxe S/ Véhicule (Exonérée)(Article 13 Loi de finance 2014 J.O N°68 du 31/12/2013)

MONTANT TOTAL HT 11 884 000,00

La Présente proforma est arrêtée à la somme de :

ONZE MILLIONS HUIT CENT QUATRE-VINGT-QUATRE MILLE DINARS

Délai de livraison : 02 Mois

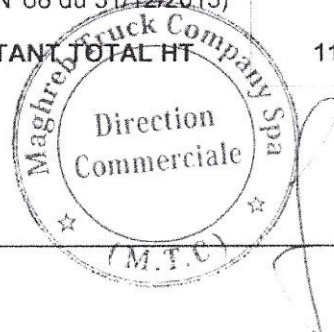
Validité de l'offre : 5 Jours

Modalité de paiement : Par chèque ou virement bancaire.
*10% à la commande

Garantie :

* 100 000 Kms dans la limite de 36 mois à l'échéance du premier terme atteint.

Adresse : Route de BLIDA Oued El Kerma 16005 BIRKHADEM, ALGER. — Siège social : 04 Avenue Victor-Hugo 16000, ALGER.
Tel. : 023-450968 — FAX : 023-450988 — email : commercial@mtc-man.com — Site web : <http://www.mtc-man.com>





Comptes_x

Bancaires BNP ROUIBA, Compte N°

Adresse : Lot D n° 6 ZHUN GARIDI II Kouba Alger

PROFORMA N° : 000305/2017

Date : 24/ 09/ 2017

Nom / Raison sociale : BANQUE NATIIXIS ALGERIE POUR LOCATION SNC

Adresse : ALGER

TEL:

N° Fax :

Régime D'achat : LEASING

Désignation	Quantité	P. Unitaire	Montant HT
SEMI REMORQUE BENNE 2 ESSIEUX RANDOM	1	3 600 000,00	3 600 000,00
Montant total			3 600 000,00
TVA (19%) NON incluse			684 000,00
TAXE SPEC VEH			500 000,00
Montant total HT			4 100 000,00

Arrêtée la présente proforma à la somme :

Quatre millions cent mille dinars

DIRECTION

R.C:

NIF:

AI :

Siège : N° 12 Rociade Sud Ben Aknoun Alger Tél: 021 94 62 46 / Fax: 021 94 62 47
Lot D n° 6 ZHUN Garidi II Kouba Alger Standard: 021 56 37 80 / 021 56 38 10

ce Vital

, le : 17/10/2017

Destinataire : **x**

Apporteur : NATIXIS TIZI OUZOU

Sous-apporteur :

Natixis Algérie

Référence : 049981

Monsieur,

Nous vous prions de bien vouloir trouver ci-dessous notre proposition de financement en **crédit-bail**.

OBJET DU FINANCEMENT	
Désignation :	
Fournisseur :	
Prix :	16 000 000,00 DZD

CONDITIONS DE LOCATION						
Durée en mois	Périodicité	Valeur résiduelle HT	Date 1er Loyer	Type de Loyer	Terme	Dépôt de garantie
60	Mensuelle	1,00 DZD		Fixe	A échoir	3 200 000,00 DZD

MONTANT DES ECHEANCES			
Nombre de loyers	Loyer HT	TVA	Loyer Total TTC
1	3 200 000,00 DZD	608 000,00 DZD	3 808 000,00 DZD
59	291 495,23 DZD	55 384,09 DZD	346 879,32 DZD
Total	20 398 218,57 DZD	3 875 661,53 DZD	24 273 880,10 DZD

- Conditions de règlement HT du prix du matériel : Paiement fournisseur comptant et démarrage du contrat à la même date- Frais de dossier: 1 % du montant HT avec un minimum de 15 000,00 DZD et un maximum de 100 000,00 DZD- Modalités de paiement des loyers: Prélèvements automatiques sur votre compte bancaire Natixis Algérie

Sous réserve d'acceptation du dossier par Natixis Algérie SPA au capital de DZD 10.000.001.682 RC 99 B0007947 siège social: Immeuble El Ksar, Zone d'affaire Mercure, lot 34/35 Bab Ezzouar - 16311 Alger

Conditions valables 15 jours. Au-delà, ces conditions seront indexées jusqu'à la mise en place du contrat sur le taux de référence interne TRI de Natixis Algérie.

Nous restons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire et vous prions d'agréer l'expression de nos salutations distinguées.

Agence (cachet et signature)

Tables des matières

Introduction générale.....	01
Chapitre I: Etude descriptive du leasing	
Introduction du chapitre I	06
Section 01 : Aperçus historique du leasing.....	06
1-1 Origine du le leasing.....	07
1-2 Le développement du leasing.....	08
1-3 La mondialisation du leasing	08
1-4 Définition du leasing.....	14
1-4-1 Dans le droit Français.....	14
1-4-2 Dans le droit Anglo-Saxon.....	15
1-4-3 Dans le droit musulman.....	15
1-4-4 Dans le droit les normes IAS /IFRS Internationale.....	15
1-4-5 Selon la convention d'Ottawa du 28 mai 1988	15
Section 02 : Typologie du crédit-bail.....	16
2-1 Selon le transfère du risque	17
2-1-1 Le crédit-bail financier (<i>Financial Lease</i>).....	17
2-1-2 Le crédit-bail opérationnel (<i>Operating Lease</i>).....	17
2-2 Selon la nature de l'objet du contrat.....	18
2-2-1 Le crédit-bail mobilier corporel.....	18
2-2-2 Le crédit-bail mobilier incorporel.....	18
2-2-3 Le crédit-bail immobilier	19
2-2-4 Le crédit-bail sur le fonds de commerce	19
2-3 Selon la nationalité des parties du contrat	20

2-3-1 Le crédit-bail national(ou domestique)	20
2-3-2 Le crédit –bail international	20
Section 03 : Le mécanisme de l’opération du crédit-bail	23
3-1 Les intervenants	23
3-1-1 Le crédit bailleur	23
3-1-2 Le crédit preneur	23
3-1-3 Le fournisseur	23
3-2 Les biens financés en crédit-bail	24
3-3 Le déroulement de l’opération du crédit-bail.....	24
3-3-1 Demande de financement et achat du bien par l’établissement de crédit-bail	25
3-3-1-1 Cas d’acquisition d’un bien mobilier	25
3-3-1-2 Cas d’acquisition d’un bien immobilier	25
3-3-2 Location du bien à l’utilisateur	26
3-3-3 Option d’achat	26
3-4 Les différentes formes du crédit-bail	27
3-4-1 La cessions-bails (Sale and Lease Back)	27
3-4-2 Le crédit-bail adossé	28
3-4-3 Le crédit-bail partenaire	30
3-5 Les analogies du crédit-bail	31
3-5-1 La location vente	31
3-5-2 La location avec option d’achat (LOA) où avec promesse de vente	31
3-5-3 La location financière ou location de longue durée	31
3-5-4 La vente avec clause de réserve de propriété	31

3-5-5 La vente à tempérament	32
3-5-6 La location simple	32
Section04 : Les avantages et les inconvénients du crédit-bail	34
4-1 Les avantages du crédit-bail	34
4-1-1 Pour le crédit preneur	34
4-1-2 Pour le crédit bailleur	36
4-1-3 Pour le fournisseur	36
4-2 Les inconvénients du crédit-bail	36
4-2-1 Pour le crédit preneur	36
4-2-2 Pour le crédit-bailleur	37
4-3 Les risques liés aux opérations du crédit-bail et les moyens de prévention	37
4-3-1 Les risques liés à l'opération de crédit-bail	38
4 -3-1-1 Les risques liés à l'équipement, l'objet du contrat	38
4-3-1-2 Le risque lié à la moralité du crédit preneur	39
4-3-1-3 Le risque de taux intérêt	39
4-3-2 Les moyens de prévention et limitation des risques	40
4-3-2-1 Le ratio de solvabilité	41
4-3-2-2 Le ratio des divisions de risques	42
4-3-2-3 Le ratio de liquidité	43
4-3-2-4 Le coefficient des fonds propres	43
Section 5 : Comparaison entre crédit-bail et le crédit classique.....	44
5-1 Financement interne (l'autofinancement).....	45
5-2 Financement externe.....	45

5-2-1 Le marché Financier.....	45
5-2-2 Financement Bancaires.....	46
5-2-2-1 Les crédits d'investissements.....	46
5-2-2-2 Les crédits d'exploitations.....	47
5-2-2-3 Les crédits aux particuliers.....	47
5-2-2-4 Financement du commerce extérieur.....	47
5-2-3 Microcrédit.....	48
Conclusion du chapitre I.....	51
 Chapitre II : La place du leasing en Algérie	
Introduction du chapitre II.....	52
Section 01 : Les dispositions générales relatives au leasing en Algérie.....	53
1-1 L'ordonnance n°96-09 du 10/01/1996 relative au crédit-bail.....	53
1-1-1 Définition des opérations de crédit-bail.....	54
1-1-2 Typologies du crédit-bail.....	54
1-1-2-1 Selon le transfert du risque.....	54
1-1-2-2 Selon l'objet du contrat.....	55
1-1-2-3 Selon la nationalité de l'opération.....	55
1-1-3 La publicité légale.....	56
1-1-4 Le contrat de crédit-bail.....	56
1-1-4-1 La qualification juridique du contrat	57
1-1-4-2 Les clauses du contrat de crédit-bail	57
1-1-5 Les obligations des parties du contrat de crédit.....	58
1-1-5-1 Les obligations du crédit-bailleur.....	59

1-1-5-2 L'obligation du crédit-preneur.....	59
1-1-6 Fin du contrat de crédit-bail	59
1-2 Le régallement de la banque d'Algérie n° 96/06 du 03 juillet 1996 relatif aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.....	60
1-3 L'instructions n° 07/96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution de sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément.....	61
Section 02 : Le traitement comptable du crédit-bail en Algérie.....	62
2-1 Comptabilisation des contrats de location-financement.....	63
2-1-1 Comptabilisation chez le preneur.....	63
2-1-2 La comptabilisation chez le bailleur.....	65
2-2 Contrat de location simple.....	66
2-2-1 Comptabilisation chez le preneur.....	66
2-2-2 Comptabilisation chez le bailleur.....	67
Section 03 : Aspects fiscaux, douaniers de crédit-bail en Algérie.....	67
3-1 Le disposition fiscale du crédit-bail en Algérie.....	68
3-1-1 Les dispositions rapportées par la loi de finance 1996.....	68
3-1-2 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2001 et la loi de finance complémentaire 2001.....	69
3-1-3 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2003 et la loi de finance complémentaire de 2003.....	70
3-1-4 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2004.....	71
3-1-5 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2006.....	71
3-1-6 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2008.....	72
3-1-7 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2009.....	73

3-1-8 les dispositions rapportées par la loi de finance 2010 et la loi de finance complémentaire de 2010.....	73
3-1-9 Les dispositions rapportées par la loi de finance de 2012.....	74
3-1-10 Les dispositions rapportées par la loi de finance 2014.....	74
3-1-11 Les dispositions rapportées par la loi de finance complémentaire de 2015.....	74
3-2 Les dispositions douanières du crédit-bail en Algérie.....	75
Section 04 : Le marché du crédit-bail en Algérie.....	76
4-1 Les principaux intervenants sur le marché du crédit-bail en Algérie.....	76
4-1-1 Banques publiques pour leasing	77
4-1-1-1 Algerian Saudi Leasing « ASL ».....	77
4-1-1-2 La Banque d'Agriculture et de Développement Rural « BADR ».....	78
4-1-2 Banques à capitaux mixte pour leasing (Banque AL BARAKA d'Algérie).....	78
4-1-3 Les banques privées pour leasing.....	79
4-1-3-1 Société Générale Algérie « SGA ».....	79
4-1-3-2 BNP Paribas El Djazaïr.....	79
4-1-3-3 La NATEXIS Banque d'Algérie.....	80
4-1-4 Les établissements financiers pour leasing	80
4-1-4-1 La société financière d'investissement de participation et de placement « SOFINANCE »	80
4-1-4-2 Arab Leasing Corporation « ALC ».....	81
4-1-4-3 Maghreb Leasing Algérie « MLA ».....	81
4-1-4-4 La Société Nationale de Leasing « SNL ».....	82
4-1-4-5 La Société de Refinancement Hypothécaire « SRH ».....	83
4-1-4-6 Ijar Leasing Algérie « ILA ».....	83

Tables des matières

4-1-4-7 El Djazaïr Idjar « EDI ».....	84
4-2 Les spécificités de l'offre du crédit-bail en Algérie.....	85
4-3 Demande du crédit-bail en Algérie.....	91
4-3-1 Les PME/PMI.....	91
4-3-2 Les Professions Libérales.....	93
4-3-3 Les grandes entreprises	93
4-4 Les difficultés qui entravent le développement du leasing en Algérie.....	94
4-4-1 Les difficultés juridiques.....	94
4-4-2 Les difficultés fiscales.....	94
4-4-3 Les difficultés comptables.....	95
4-4-4 Les difficultés réglementaires.....	95
4-4-5 Les difficultés de pratique	95
Conclusion du chapitre II.....	97
 Chapitre III : L'application du leasing par la banque NATIXIS Algérie	
Introduction du chapitre III.....	98
Section 01 : Présentation de NATIXIS.....	98
1-1 Création de la NATIXIS	99
1-2 Les missions de la NATIXIS Algérie.....	100
1-3 Organisation de la NATIXIS Algérie	101
1-4 Présentation de l'organigramme de l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou.....	101
1-4-1 Le front office	101
1-4-2 Le back office	101
1-4-3 Les fonctionnements des différents départements de l'agence.....	102

1-4-3-1 Le département commercial	102
1-4-3-2 Le département responsable des opérations (R.D.O)	104
1-4-3-3 Le département chargé des opérations techniques domestiques (C.O.T.D).....	104
1-4-3-4 Le département chargé des opérations techniques caisse (C.O.T.C).....	105
1-4-3-5 Le département chargé des opérations techniques internationales (C.O.T.I).....	106
1-4-3-6 Le département chargé d'accueil et opération courantes (C.A.O.C).....	106
 Section 02 : Les domaines d'interventions, réseaux et caractéristiques de la NATIXIS	
Algérie.....	107
2-1 Le marché des particuliers et professionnels (retail)	107
2-2 Le marché des entreprises (corporate)	108
2-3 Le réseau de la NATIXIS Algérie	109
2-4 La valeur de la NATIXIS Algérie	109
2-5 NATIXIS Algérie en chiffre	110
2-6 Les produits et services de la NATIXIS Algérie	110
 Section 03 : L'opération du leasing au sein de la NATIXIS Algérie	
111	
3-1 Définition du leasing par NATIXIS Algérie	111
3-2 La clientèle ciblée par la banque NATIXIS Algérie	112
3-3 L'Evolution de l'activité de la banque NATIXIS Algérie.....	113
3-4 Le processus de traitement d'un dossier leasing	114
3-4-1 l'offre du leasing et l'établissement des contrats	114
3-4-2 Signature des contrats et prélèvement du premier loyer	114
3-4-3 Règlement fournisseur et mise en loyer	115
3-4-4 Formalités juridiques et administrative	115

3-5 Les modalités de fonctionnement du leasing par la NATIXIS Banque Algérie	116
3-5-1 Le règlement	117
3-5-2 La réception et mise en service du matériel	117
3-5-3 Exploitation du matériel	118
3-5-4 l'Assurance	118
3-5-5 La propriété du matériel	119
3-5-6 Facilité d'achat	119
3-5-7 Extension du bail	120
3-5-8 Résiliation du bail	120
3-5-9 Après vente et recouvrement	120
Section 04 : Etude de cas d'un dossier d'investissement par le leasing	121
4-1 Présentation du client	122
4-2 Déroulement de la procédure de recours au financement	122
4-2-1 Etude primaire de la demande	122
4-2-1-1 Entretien préalable	122
4-2-1-2 Introduction du dossier de crédit	123
4-2-1-3 La réception de la demande de crédit	124
4-2-2 Etude secondaire	124
4-2-3 Etude finale	125
4-3 Traitement de l'opération du crédit-bail par l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou.....	125
4-3-1 La facture proforma.....	126
4-3-2 La simulation	126
4-3-3 Confirmation de commande	128

Tables des matières

4-3-4 Elaboration d'un contrat de condition particulière crédit-bail	128
4-3-5 Elaboration d'un contrat de condition particulière crédit-bail en Arabe	128
4-3-6 Autorisation de prélèvement	128
Section 05 : Avantages et difficultés rencontrées à l'application du leasing par la NATIXIS Algérie.....	129
5-1 Les avantages du leasing à la NATIXIS Algérie.....	129
5-2 Les difficultés du leasing à la NATIXIS Algérie	130
5-3 Quelques recommandations personnelles	130
Conclusion du chapitre III.....	132
Conclusion générale	133
Bibliographie	135
Tables des illustrations.....	139
Annexe.....	141
Tables des matières.....	169
Résumé.....	179

Résumé

Le crédit-bail qui est connu couramment sous la dénomination du « leasing », est une technique de financement des investissements par laquelle une banque ou une société financière (bailleur) acquiert un bien mobilier ou immobilier pour le louer à une entreprise (preneur) moyennant le paiement des loyers périodiques. A l'expiration du contrat, le preneur a la possibilité de lever une option d'achat d'une faible valeur résiduelle.

Le crédit-bail présente une solution alternative accessible à toutes les tailles d'entreprises, qu'il s'agisse de PME, de grandes entreprises, de multinationales ou de professions libérales.

Introduit en Algérie depuis 1990 par la loi sur la monnaie et le crédit, le crédit-bail reste un outil de financement des investissements utilisé par les entreprises Algériennes. A cet effet, nous avons mené une étude sur la problématique suivante : Quelles sont les raisons qui poussent certaines entreprises algériennes à opter pour ce type de financement qui est le leasing au lieu du crédit classique ?

Leasing which is commonly known as lease, is an investment finance technique by which a bank or financial Corporation (lessor) acquires movable or immovable property for lease to a company (Subject to the payment of the periodic rents. At the end of the contract, the lessee has the possibility to raise a purchase option with a low residual value.

Leasing offers an alternative solution that is accessible to all sizes of companies, be they SMEs, large businesses, multinationals or the liberal professions.

Introduced in Algeria since 1990 by the Law on Currency and credit, leasing remains an investment financing tool used by Algerian companies. To this end, we have carried out a study on the following problem : What are the reasons why some Algerian companies opt for this type of financing which is leasing instead of the conventional credit ?