

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE « MOULOU D MAMMERI » DE TIZI -OUZOU

Faculté des sciences économiques, de gestion et de sciences commerciales



MEMOIRE EN VUE D'OBTENTION DU DIPLOME DE MAGISTER

THEME

**PRATIQUE DU CREDIT-BAIL, ANALYSE DE LA
SITUATION ALGERIENNE**

Présenté par :

Smaili Nabila

Membres du jury :

Présidente : Melle Bouzar Chabha, Professeur à l'UMMTO.

Rapporteur : M .Ammour Benhalima, Professeur à l'université d'Alger 3.

Examineurs: M.Abidi Mohammed ;Maître de conférences / B à l'UMMTO .

M.Bennour Abdelhafid, Maître de conférences à l' ESC/Alger

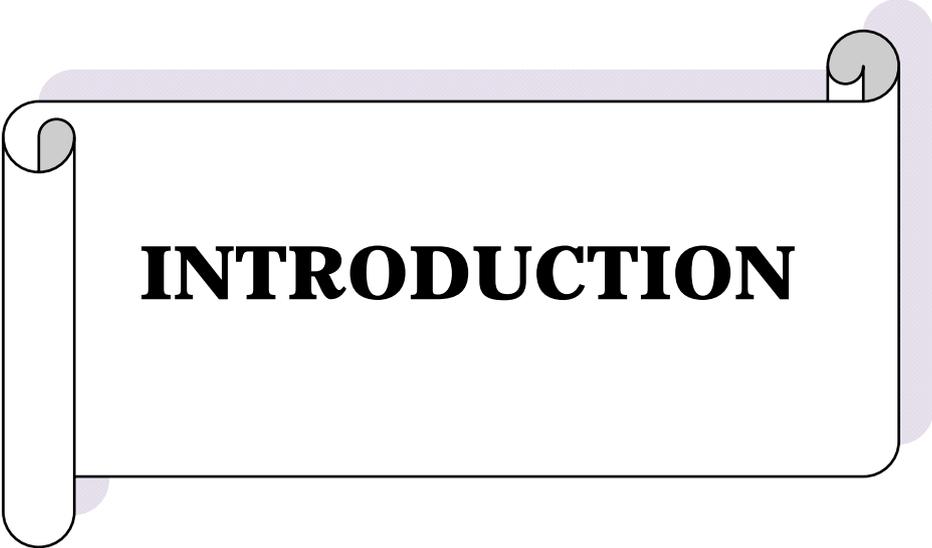
Année 2011/2012.

SOMMAIRE

Introduction générale.....	1
Chapitre I. Etude descriptive du leasing.....	6
1. Généralités sur le leasing	7
1.1. Historique du leasing	7
1.2. Raisons de l'expansion du leasing dans le monde.....	10
1.3. Définition du leasing	11
1.4. Schéma de réalisation d'une opération de type leasing	17
1.5. Différentes techniques du leasing.....	22
1.6. Typologie du leasing	27
1.6.1. Critère de transfère du risque.....	28
1.6.2. L'objet du contrat.....	29
1.6.3. La nationalité	33
2. Les différents aspects du leasing	37
2.1. Aspect juridique du contrat de crédit-bail	40
2.1.1. Fondements juridiques du contrat de crédit-bail	41
2.1.2. Caractéristiques du contrat de crédit-bail	44
2.1.3. Droits et obligations des parties au contrat de crédit-bail.....	48
2.2. Comptabilisation du leasing	50
2.2.1. Selon l'approche économique	49
2.2.2. Selon l'approche juridique.....	52
2.2.3. Harmonisation internationale	54
2.3. Fiscalité du leasing	55
2.3.1. Impôt direct	54
2.3.2. La TVA.....	56
2.3.3. La taxe professionnelle.....	56
2.3.4. L'imposition des plus values	56
2.3.5. Régime fiscal de la levée de l'option	57
Chapitre II. L'apport des nouvelles théories financières dans l'évaluation du crédit-bail	59
1. Politique financière	60
1.1. Politique d'investissement	60
1.1.1. Notion d'investissement.....	60
1.1.2. Déterminants de l'investissement	62
1.1.3. L'aspect financier de la politique d'investissement	64
1.1.4. Investissement et politique générale de l'entreprise.....	66
1.2. La politique de financement.....	69
1.2.1. L'alternative de financement.....	69
1.2.2. La hiérarchie de financement (théorie de Myers et Majluf).....	72
2. Littérature théorique du rationnement du crédit.....	74
2.1. Définition du crédit.....	74

2.2. Rôle du crédit	75
2.3. Relation du crédit en tant que relation d'agence	76
2.3.1. Définition de la théorie d'agence	76
2.3.2.L'influence de la théorie d'agence sur le crédit-bail.....	76
2.4.Rationnement des crédits bancaires source de développement du crédit-bail.....	78
2.4.1. Asymétrie d'information	79
2.4.2.La relation du crédit.....	81
3. Evaluation du crédit-bail	83
3.1. Le risque de valeur résiduelle.....	84
3.2. Risque du crédit	85
3.3. Moyens de prévention et limitation des risques.....	87
3.3.1. Ratio de solvabilité.....	87
3.3.2. Ratio de division des risques.....	88
3.3.3. Ratio de liquidité	89
3.3.4. Coefficient des fonds propres et ressources permanentes	89
3.3.5. Garanties	89
Chapitre III. Le crédit-bail dans le contexte algérien.....	92
1. Les différents aspects du leasing en Algérie.....	93
1.1.Le cadre juridique du crédit-bail en Algérie.....	93
1.1.1. L'ordonnance n°96-09 relative au crédit-bail	94
1.1.2. Le règlement n°96-06 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leurs agréments	98
1.1.3.L'instruction n°07-96 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leurs agréments.....	99
1.2. Fiscalité du leasing en Algérie.....	100
1.2.1. Les plus-values de cession professionnelles.....	102
1.2.2. La taxe sur la valeur ajoutée.....	102
1.2.3 .Le droit d'enregistrement.....	103
1.2.4. Les amortissements	103
1.2.5. La taxe de publicité foncière.....	103
1.2.6.La taxe sur l'activité professionnelle.....	104
1.2.7.L'impôt sur le revenu global	104
1.2.8. Autre avantages.....	104
1.3. La comptabilité du leasing en Algérie.....	104
1.3.1Chez le crédit-bailleur.....	107
1.3.2. Chez le crédit-preneur	107
1047	
2. Choix d'option de financement.....	108
2.1. Un mix de financement peu diversifié.....	108
2.2. Les étapes de la croissance du leasing en Algérie.....	111
2.3. Le crédit-bail et les banques algériennes.....	111
2.3.1. L'intervention de la société financière internationale en Algérie et son point de vue sur le crédit-bail.....	112
Chapitre IV. Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.....	118
1. Vue d'ensemble de la conjoncture économique.....	119
2. La dynamique du marché du leasing en Algérie	124
2.1. Le leasing, un secteur qui avance à pas surs.....	129

2.1.1. L'offre du leasing en Algérie.....	129
2.1.1.1. Stade du développement de l'industrie du leasing en comparaison internationale .	134
2.1.2. La demande du leasing en Algérie.....	142
2.1.2 .1.Les PME-PMI.....	142
2.1.2.2. Les professions libérales.....	147
2.1.2.3. Les grandes entreprises.....	147
3. Les difficultés qui entravent la pratique du leasing en Algérie.....	148
Conclusion	152
Références bibliographiques.....	155
Annexes.	



INTRODUCTION

La décennie qui s'achève a vu l'Algérie s'orienter vers l'économie de marché. La libéralisation de l'économie algérienne a entraîné des bouleversements fondamentaux auxquels les entreprises et les banques doivent s'adapter et se mettre au diapason de ces mutations. Mais quelque soit la volonté du changement des uns et des autres, quelque soit la dynamique novatrice enclenchée par les entreprises et les banques, quelque soit l'importance des mesures prises, leur efficacité reste tributaire de l'environnement économique et social.

En matière de financement, les choses doivent nécessairement et impérativement évoluer vers une meilleure prise en charge des besoins exprimés par les opérateurs économiques, avec comme toile de fond, les règles universelles de l'économie de marché. L'action de la banque et de l'entreprise, est d'améliorer la rentabilité donc d'augmenter leurs capacités d'autofinancement .mais la préservation de ses propres équilibres constituera également un objectif essentiel à concrétiser.

En dépit de tout cela, on dira que le développement et l'épanouissement d'une entreprise ainsi que sa pérennité sont fortement liés à son financement. Les ressources dont dispose une entreprise doivent être suffisantes pour renforcer, voire renouveler son matériel de production qui peut être complètement obsolète, ce qui réduit d'une manière considérable sa capacité de production, par voie de conséquence, l'affecte dans ses actions de création de richesse et d'emplois.

Les entreprises doivent s'adapter à leurs marchés caractérisés par une concurrence agressive, et pour y faire face, une production tant qualitative que quantitative est nécessaire .Par ailleurs, les statistiques révèlent que les entreprises algériennes utilisent souvent des équipements obsolètes .Le renouvellement de leur appareil de production devient alors indispensable afin de renforcer leur rôle dans l'économie de marché. Les statistiques

actuellement disponibles révèlent que cette situation est devenue gênante, notamment du fait du renchérissement du coût d'acquisition des équipements.

Traditionnellement deux voies de financement sont à explorer : le financement par les fonds propres, et le financement par emprunts. La combinaison de ces deux sources de financement doit, en théorie permettre de couvrir les besoins liés au cycle d'investissement. L'importance des besoins de financement des investissements conditionne les ressources financières à mobiliser à long terme. C'est pour cela que les entreprises ont la possibilité de combiner des fonds propres et capitaux empruntés pour subvenir à leurs besoins d'investissement et d'exploitation. Elles sont cependant confrontées à des difficultés particulières qui sont caractérisées par une insuffisance des fonds propres et la difficulté de recourir aux crédits bancaires à moyen et long terme, dans la mesure où leur structure financière est jugée fragile et donc plus risquée.

En effet les enquêtes d'entreprises et les tests financiers de la Banque d'Algérie rendent chroniquement compte d'une insatisfaction des entrepreneurs à l'égard des intermédiaires financiers accusés de refuser de s'engager à moyen et long terme auprès des entreprises, le grief étant, d'autant plus fortement exprimé que l'entreprise est de petite taille faute de garanties et d'informations de qualité qu'elle fournit.

L'Algérie recense quelques 600 000 petites et moyennes entreprises (PME), très mal desservies par le système bancaire local qui se concentre, pour l'essentiel, sur les entreprises publiques et les grands groupes privés.

Néanmoins, l'entreprise peut opter pour un nouveau mode de financement des investissements, il s'agit du « leasing » appelé également « crédit-bail », qui a connu un succès incontestable dans les pays développés, il peut s'appliquer à divers types d'équipement. Il semble qu'il ait acquis ses titres de noblesse dans le financement d'avions et

de bateaux, car c'est une technique de financement souple des actifs immobilisés d'une entreprise. Il est devenu un mode de financement nouveau des investissements concurrençant le traditionnel crédit bancaire.

Sachant qu'il permet incontestablement une économie de fonds propres et de trésorerie, son évolution s'explique principalement par ses qualités intrinsèques qui font de lui un produit très sollicité par les entreprises.

Dans ces conditions, n'est-il pas une des solutions par rapport aux moyens habituels de financement, en particulier pour les PME-PMI algériennes qui n'ont pas une tradition de crédit ou qui ne disposent pas des garanties requises pour avoir accès aux formes traditionnelles de financement ?

L'absence de solutions financières adaptées aux PME -PMI constitue donc un facteur important de développement du crédit-bail en Algérie.

Notre recherche porte sur les questions suivantes :

La première question qui se pose est de savoir si le leasing peut être considéré comme un choix et une option de financement parmi d'autres ou juste un dispositif de dernier recours lorsque toutes les autres solutions sont épuisées ?

La seconde question qui se pose est de savoir quelles sont les motivations des PME-PMI algériennes à recourir à ce procédé de financement ?est-ce que l'indisponibilité ou le rationnement en crédit bancaire des PME-PMI algériennes peut être à l'origine du choix du leasing et de voir dans quelle mesure le rationnement du crédit bancaire classique pouvait affecter le coût de la source de financement alternative ?

En effet, de par son apparence réductrice, le crédit bail cache des astuces et des pièges, qui en font un dispositif qui peut devenir dangereux pour une petite structure.

La difficulté provient du fait que le crédit-bail englobe des aspects financiers et des aspects fiscaux différents pour le mobilier et l'immobilier.

En d'autres termes, s'il est comparé sur des bases identiques, est-il plus avantageux qu'un prêt bancaire ou qu'un financement sur fonds propres ?

Notre recherche se préoccupera de répondre à ces questions, et particulièrement voir si ce nouveau mode de financement peut participer au développement et au redéploiement des petites et moyennes entreprises qui sont les principaux acteurs de création de richesse et d'emploi en Algérie.

L'objectif de l'élaboration de ce mémoire est précisément d'essayer dans un premier temps de définir le concept « crédit-bail » et tout l'aspect théorique que s'y rattache et dans un deuxième temps nous allons répondre aux interrogations qui se posent sur la réalité de pratique de leasing en Algérie, et nous essayerons de voir les perspectives d'évolution de ce mode de financement récemment appliqué dans notre pays.

Afin d'aboutir à des conclusions sur ces questions, nous avons interviewé les responsables des départements leasing dans plusieurs banques commerciales et un échantillon de 50 PME /PMI a été pris à l'occasion de la foire internationale d'Alger qui s'est tenue à la Safex du 30 mai au 04 juin 2009.

Nous avons combiné les deux approches méthodologiques : l'approche descriptive et l'approche analytique.

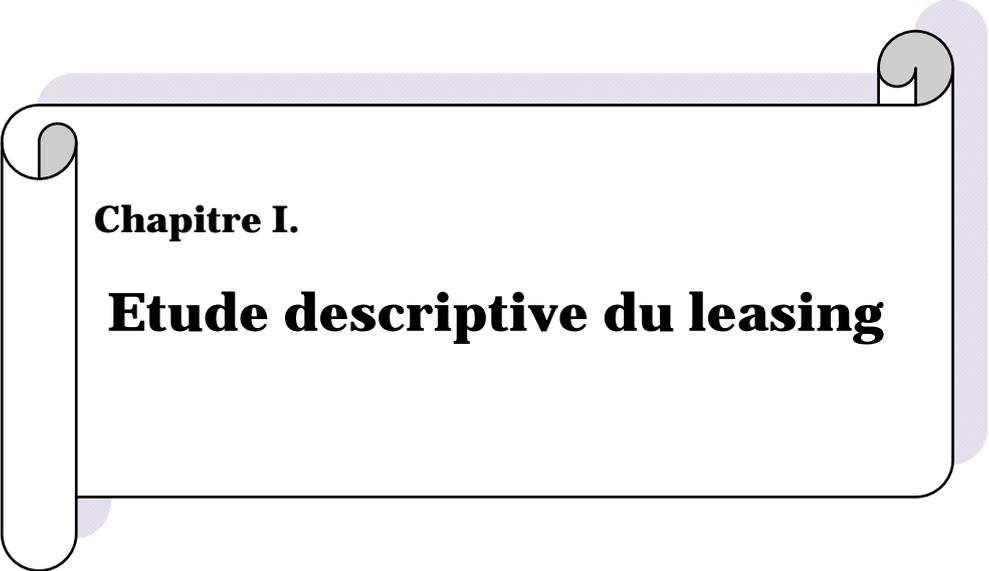
Notre travail s'articule autour de quatre chapitres :

INTRODUCTION GENERALE

Nous verrons dans le premier chapitre le principe de fonctionnement de base du dispositif, les avantages et inconvénients du crédit-bail pour le preneur comme pour l'établissement financier. Ce premier chapitre sera donc consacré à une description de cet outil de financement.

Le deuxième chapitre portera sur l'apport des théories financières dans l'évaluation du leasing.

Le troisième et quatrième chapitre seront consacrés à l'étude du leasing en Algérie.



Chapitre I.

Etude descriptive du leasing

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-saxonne, 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 variantes pour terminer par sa typologie.

Section 1 : Généralités sur le leasing :

1.1 Historique du leasing :

Si on attribue généralement la paternité du leasing moderne à un industriel californien du nom de Henry Schönefeld, il n'est pas inintéressant de se plonger dans le passé pour découvrir les étapes parcourues par nos ancêtres avant d'aboutir au concept élaboré que nous connaissons aujourd'hui. L'histoire du leasing nous invite à remonter les siècles et à prendre pied en un temps où histoire et légende se confondent.

On peut dire que l'histoire de la location est vieille de plus de quatre mille ans et coïncide avec l'apparition de l'écriture et des civilisations organisées. Personne ne connaît avec exactitude la date du premier contrat de location conclu dans l'histoire de l'humanité. On prêle à la première dynastie Thinite en Egypte Antique, vers 3000 ans avant J-C, l'idée originale de la location. A cette époque commençaient à se développer les rapports structurés entre les créanciers et les débiteurs .La première preuve matérielle d'une opération de location remonte à plus de 2000 ans avant J-C. Elle a été mise à jour par des scientifiques lors de fouilles pratiquées dans l'ancienne cité sumérienne d'Our en basse Mésopotamie (sud de l'Irak). Les prêtres de Sumer louaient alors aux fermiers du bétail, des outils agricoles ou des terres en échange du paiement d'un prix fixe. Les parties définissaient sur des tablettes d'argile les conditions d'utilisation et de possession, l'obligation de transfert et de paiement ainsi que le droit d'accès aux sources d'eau. Dans cette même région, apparut le Code d'Hammourabi, du nom du roi de Babylone au début du XVIII siècle avant. J.-C. Il s'agit sinon de la première, de l'une des premières lois écrites. Nous y découvrons que la location était déjà une formule très répandue. Elle pouvait aussi bien concerner des animaux comme le bœuf, le mouton, le chien de berger ou l'âne, mais également, et cela nous intéresse , au premier titre, des objets

mobiliers à destination professionnelle comme les bateaux, les chariots, les charrues ou les systèmes d'irrigation.

1. L'Antiquité :

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

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

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

2. Le Moyen Age

La location au moyen-âge acquit une certaine popularité. On y louait notamment le moulin, le four ou le pressoir. La location des chevaux y était largement répandue.

On peut relever plusieurs anecdotes propres à cette période. Comme celle de ces marchands

italiens, qui, au temps des Croisades, marchaient sur les traces des armées pour leur proposer des armures à la location. Ou encore, les nombreux navires loués par Guillaume le Conquérant, duc de Normandie, lors de l'invasion qu'il a menée contre l'Angleterre en l'an 1066 de notre ère.

3. la Renaissance :

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

4. La Révolution Industrielle :

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

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

5. La naissance du Leasing :

Nous l'avons vu, la location remonte aux origines des civilisations. Souvent, elle approcha la forme actuelle du leasing, mais jamais n'en remplit toutes les conditions. Il fallut un long

développement pour que l'histoire en arrive à cette forme évoluée de l'économie et l'idée d'un homme, Henry Schoenfeld. Cet entrepreneur californien en développa le concept.

Son idée consistait à acquérir machines et véhicules de transport pour en céder ensuite l'usage aux entreprises qui en manifestaient le besoin. La durée devait être fixe, le contrat non résiliable et les paiements interviennent à échéances ponctuelles. Pour développer son idée, il créa en mai 1952 à San Francisco, la société United State Leasing Corporation.

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

1.2 Les raisons de l'expansion du leasing dans le monde :

Si on s'interroge sur le succès, la réussite et l'expansion du leasing dans le monde et en particulier aux Etats-Unis, la logique nous amènerait à chercher la réponse d'une part dans les caractéristiques de l'environnement préexistant à l'avènement de ce mode de financement et d'autre part dans les valeurs intrinsèques du produit lui-même.

L'atmosphère économique existant aux Etats-Unis lors de l'apparition du leasing recelait plusieurs facteurs favorables à son expansion et à son adoption rapide. Parmi ces facteurs, nous citons :

- L'étroitesse et l'inorganisation à cette époque du marché des capitaux à moyen et long terme américain
- Un cadre fiscal très sévère en matière d'amortissement.
- Un environnement économique prospère qui permet aux producteurs un renouvellement rapide de leurs équipements de production (progrès technologiques).

Par ailleurs on dira que le développement du leasing aux Etats-Unis a été facilité par la souplesse du droit anglo-saxon, droit dans lequel il est loisible d'utiliser de nouveaux modes de financement pourvu qu'ils ne se heurtent pas à des interdits explicites. Il fut également

facilité par le fait que certaines branches de l'industrie connaissaient des rythmes de production particulièrement vifs, ce qui créait de gros besoins de financement.

Par contre, les valeurs intrinsèques du leasing trouvent leurs sources dans les avantages que recelait ce nouveau produit.

Quelque soit le type de montage économique utilisé, le marché mondial du leasing s'estime en 2009 à plus de 600 milliards d'euros répartis pour 26 % aux Etats unis d'Amérique, 49 % en Europe, 8% au Japon, et 17% sur le reste du monde ,comme le montre le graphique suivant :

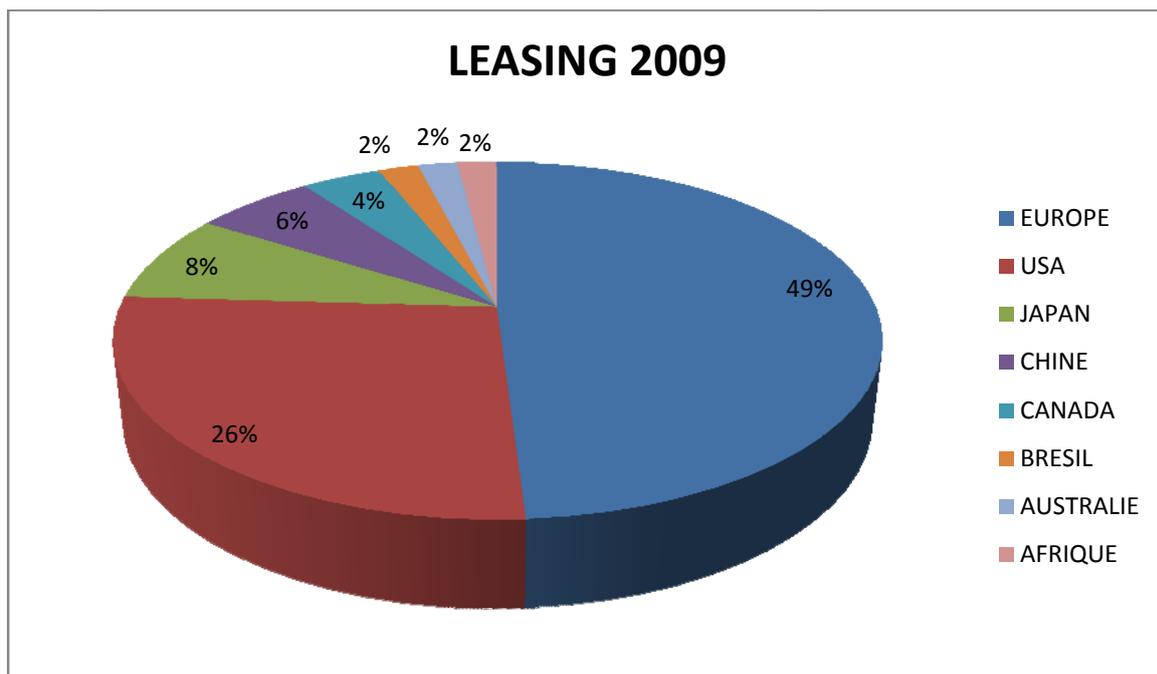


Figure 1: marché mondial du leasing en 2009 (source :leaseurope 2009).

1.3 Définition du leasing :

Plusieurs définitions ont été données au leasing et des interprétations multiples, les pratiques du leasing varient modérément d'un pays à un autre :

Selon la norme 17 de l'international accounting standard comity (IASC) :¹

« Le leasing ou la location financière est un contrat ayant pour effet de transférer substantiellement au preneur des avantages et les risques inhérents à la propriété d'un bien que la propriété soit ou non finalement transférée. »

Selon le dictionnaire d'économie et de sciences sociales :

« Le leasing est un contrat par lequel une société spécialisée, loue à une entreprise cliente un bien d'équipement mobilier ou immobilier, ce contrat est nécessairement assorti d'une promesse de vente du bien loué. C'est donc la société de crédit-bail qui doit financer l'achat du bien d'équipement, l'entreprise qui l'utilise paie un loyer au terme de la période de location, elle a la possibilité (mais non l'obligation de l'acheter). Cette technique parfois appelée « leasing » ne doit pas être confondue avec la location-vente (obligation d'achat à la fin du contrat).

On peut définir le leasing comme un arrangement contractuel qui permet à la partie dénommée « preneur » d'utiliser un actif appartenant à la société de leasing dénommée « bailleur » moyennant le versement périodique d'une somme convenue entre les deux parties de l'opération.

La formule se distingue principalement par le fait que le droit de propriété détenu par la société de leasing est dissocié du droit d'usage économique du bien loué détenu par le preneur.

¹ IASC : international accounting standard committee, l'équivalent du conseil national de la comptabilité .

Le leasing est un contrat complexe où se combinent, une opération de crédit, une opération de location, une opération de vente et des services annexes. Mais ce n'est ni une vente à crédit, ni un prêt d'argent.

différencions le leasing du :

- Contrat de location ou de louage ;
- Contrat de location-vente ;
- Du crédit classique ;

a-Contrat de location :

Le contrat de leasing qui utilise et combine la technique du contrat de louage ne saurait globalement s'assimiler au contrat classique de louage de biens. Ce n'est pas un simple louage assorti de prestations de services. Le louage est l'une des principales composantes de cette convention complexe mais son intégration dans un ensemble de lois fait perdre son individualité juridique.

Un autre trait distinctif de la location ordinaire et du leasing est la spécialisation de cette dernière convention. Le matériel loué, doit avoir été spécialement acheté pour être confié à des preneurs. Cette condition ne se retrouve pas dans la location ordinaire.

On ajoutera que le contrat de leasing doit comporter une promesse de vente. Au demeurant, ce type de contrat ne vise pas essentiellement à procurer au preneur la jouissance de bien qu'à procurer une sûreté et à « tendre » ultérieurement du transfert de propriété du bien au dit preneur.

b- contrat de location- vente :

l'assimilation n'est guère concevable avec une location-vente, qui tend par la combinaison de deux techniques contractuelles(vente et location) à procurer au preneur la jouissance immédiate du matériel en vente au terme d'un contrat dont l'expiration intervient lorsque le preneur a versé un montant de loyer qui tend à égaler le prix et les intérêts.

En fin de contrat, la propriété est transférée au locataire en exécution de la promesse synallagmatique de vente incluse dans le contrat.

La différence majeure entre le leasing et la location-vente est que dans le premier cas il ya promesse unilatérale de vente et non une promesse synallagmatique. Le locataire ne peut se dérober au terme de la location –vente.

Au surplus, le contrat de location-vente est un contrat entre deux personnes alors que le contrat de crédit-bail implique l'intervention d'une troisième personne qui acquiert le bien, objet du leasing.

c- contrat de crédit classique :

Le contrat de leasing est un contrat de crédit différent du prêt.Il permet au locataire de disposer immédiatement de la jouissance d'un bien qu'il ait choisi et qui correspond exactement à ses besoins en le payant progressivement sous forme de loyers. Le crédit-bailleur paie le prix d'achat de bien au vendeur et se rembourse de l'avance qu'il a réalisée en percevant les loyers.

Mais lorsque le financement est assuré par un prêt, l'utilisateur achète le bien lui-même ; il en devient ainsi propriétaire et le bien figure à l'actif de son patrimoine.Par ailleurs, l'utilisateur contracte un prêt auprès d'un établissement de crédit et à l'aide des fonds prêtés, il paie le prix au vendeur. Du fait de ce prêt, il est tenu d'une obligation de remboursement à l'égard du

prêteur .C'est une dette qui figure au passif de son patrimoine. Pour garantir le remboursement du prêt, l'établissement du crédit prend une garantie réelle sur le bien financé, un gage automobile, un nantissement du matériel et de l'outillage ou une hypothèque selon le cas.

En cas d'instabilité de l'emprunteur, il est créancier titulaire d'une sureté sur un bien qui se trouve dans le patrimoine du débiteur ; il se trouve ainsi en concurrence avec les autres créanciers ou débiteurs qui ont aussi un privilège sur les biens du patrimoine. Il n'est pas sur d'être payé en premier.

Dans l'opération du leasing, les inconvénients d'un prêt classique sont écartés. Donc la société du crédit-bail a une excellente garantie, la propriété du bien qu'elle peut opposer à n'importe quel créancier même privilégié. L'utilisateur n'alourdit pas le haut de son bilan par des dettes à moyen ou long terme.

Tableau n°1 : comparatif : crédit, crédit-bail, location

	CREDIT	CREDIT-BAIL	LOCATION
propriétaire	L'entreprise	La société de crédit-bail	La société de location
Montant du financement	80 à 100% du prix de revient HT	100 % du prix d'achat	100 % du prix d'achat
Durée habituelle du financement	-3 à 7 ans pour matériel, travaux. -7 à 15 ans pour les immeubles	-3 à 7 ans pour le matériel. -8 à 12 ans pour le crédit-bail immobilier	12 à 48 mois suivant le matériel Loué.
Echéance ou redevances	-Remboursements mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel. -Echéances fixe, progressive, ou dégressive	-loyers mensuel, trimestriel, semestriel ou annuel -redevances linéaire, dégressive ou progressive	-Location mensuelle ou trimestrielle -en générale location fixe
taux	Fixe ou variable	Fixe ou variable	Fixe ou variable
Option de fin de contrat	aucune	-rachat pour valeur résiduelle -restitution du bien. -relocation.	-restitution. -relocation.
Récupération de la TVA	Récupération lors de l'acquisition de l'immobilisation si l'entreprise est assujettie à la TVA	Récupération de la TVA mentionnée lors de chaque redevance, si l'entreprise est assujettie à la TVA	Récupération de la TVA mentionnée lors du règlement de chaque loyer, si l'entreprise est assujettie à la TVA
Régime fiscal	Déduction : -de l'amortissement de l'immobilisation financée. -des intérêts de l'emprunt(amortissement linéaire ou dégressif)	Déduction : -des redevances de crédit-bail -A l'exclusion de la quote part sur terrain. -des amortissements du prix de rachat en fin de période	Déduction des loyers.
garantie	-nantissement fonds ou matériels -hypothèque -caution -assurance vie	-propriété de l'immeuble. -caution éventuelle -assurance vie	Propriété du matériel loué par le loueur
comptabilisation	-l'immobilisation financée figure à l'actif du bilan. -le montant du crédit est inscrit au passif du bilan (dettes). -la dotation et les frais financiers figurent dans les charges d'exploitation.	-les loyers sont portés dans les charges d'exploitation. -les montants des loyers restant dus figurent en annexe	- les loyers sont inscrits en charges d'exploitation

Source : M.DI MARTINO. Guide financier de la PME. Edition d'organisation ,p 104

1.4 Le schéma de réalisation d'une opération de type leasing :

Le déroulement d'une opération de type (leasing) de crédit-bail met en relation trois intervenants, à savoir :

- 1- Le preneur ou locataire, qui décide de l'acquisition du bien d'équipement.
- 2- Le crédit-bailleur ou société de leasing, qui accepte de financer l'opération en se portant acquéreur du bien d'équipement choisi.
- 3- Le fournisseur ou le fabricant qui livre au preneur un bien d'équipement commandé par le crédit-bailleur conformément aux conditions arrêtées entre le fournisseur et le preneur .

Le déroulement de l'opération :

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

- La constitution du dossier et l'examen de la demande financement.
- La proposition de financement.
- La mise en œuvre de la location.

a) Première étape : constitution du dossier et l'examen de la demande de financement :

*** Le choix du matériel et du fournisseur :**

Une entreprise décide d'acquérir des biens d'équipements. Pour cela, elle choisit un fournisseur et négocie les conditions de prix et de livraison. N'ayant pas les fonds propres nécessaires ou ne veut pas les dépenser pour cet emploi, elle choisit parmi les formules de financement le leasing.

* **La présentation de la demande de location :**

A l'appui d'une fiche de demande de financement, le locataire doit constituer un dossier comprenant des renseignements complets sur son activité en particulier, les trois derniers bilans et compte d'exploitation ce qui exclut théoriquement les créations (nouvelles affaires), le plan ou le schéma de financement de ses investissements, une facture pro forma ou un devis concernant le matériel à acquérir délivré par le fournisseur.

* **Examen de la demande de financement et la prise de décision :**

L'examen de la demande de financement repose sur les éléments suivants :

- la situation financière et commerciale du client.
- le bien fondé de l'investissement.
- la nature du matériel standard ou spécifique.

Si la société de leasing accepte, après examen de la situation financière de cette entreprise, de financer l'opération, elle commande elle-même l'équipement auprès du fournisseur choisi, elle paie le prix convenu entre l'entreprise et le fournisseur et acquit la propriété des biens commandés et achetés.

b) Deuxième étape : La proposition de financement :

La proposition de financement comprend les modalités qui déterminent les bases contractuelles de l'opération telles que la durée, le montant du contrat, les loyers, les garanties et le remplacement du matériel.

-La durée :

Il est d'usage qu'un contrat du leasing comprend une période irrévocable pendant laquelle le preneur ne peut mettre fin à la location avant l'expiration de la date prévue. Cette durée est généralement inférieure à la durée économique du bien mais se rapproche le plus souvent de la durée d'amortissement fiscal.

-Le montant du contrat :

Le montant du contrat est déterminé selon la valeur du bien, objet de la location.

-Les loyers :

Les loyers sont calculés de manière à couvrir le prix d'achat(diminué de la valeur résiduelle) et le coût de l'intermédiation englobant les frais de gestion, la marge bénéficiaire et les frais financiers correspondants à la rémunération des capitaux engagés.Les loyers peuvent être établis suivant un barème dégressif ou linéaire. Leurs paiements s'effectuent à échéance mensuelles pour la plupart des cas parfois trimestrielles ou semestrielles selon les possibilités du locataire. Ils peuvent être facturés en TTC ou en hors taxes en cas de suspension ou l'exonération de la TVA. Leurs règlements s'effectuent par chèque, soit par virement bancaire, soit par traite. Les formules financières servant au calcul des loyers différent soient constante ou variable.

Les garanties :

Le contrat de leasing peut être assorti d'une ou plusieurs garanties selon l'importance des capitaux engagés.Il pourra s'agir de caution, nantissement, hypothèque ou assurance vie.

Le remplacement du matériel :

Cette disposition permet au preneur le remplacement du matériel par un matériel nouveau. Elle permet de remédier, en temps opportun, au vieillissement du bien, causé par des modifications de rentabilité due à la conjoncture économique au progrès technologique et à

son utilisation. Dans le leasing américain on trouve une telle disposition dans une clause spéciale dite « clause d'obsolescence du matériel ».

Pour résumer cette deuxième étape, on dira que pendant une période irrévocable et prédéterminée, la société de leasing accorde la jouissance de ce bien à l'entreprise. En contrepartie, cette dernière verse à la société de leasing des redevances périodiques (loyers) calculées de manière à couvrir le prix initial d'achat et la marge bénéficiaire.

Dans l'intervalle, l'entreprise locataire, assume tous les risques et charges d'exploitation comme si elle était propriétaire.

c) Troisième étape : la mise en œuvre de la location :

Les démarches accompagnant cette mise en œuvre sont :

- l'émission de bon de commande par le bailleur.
- le paiement du matériel par le bailleur selon les conditions arrêtées entre le fournisseur et le preneur s'il ya versement d'acomptes, le règlement ne peut être fait par le bailleur que sur présentation d'un procès verbal dûment visé par le premier.
- la livraison du matériel à la date et en lieu convenu avec le locataire.
- l'installation du matériel : les frais sont à la charge du locataire
- la publicité du matériel doit être munie d'une plaque indiquant la propriété du bailleur
- l'utilisation ou l'accord de jouissance du bien au locataire, par conséquent tout les frais de l'exploitation sont à la charge exclusive du locataire qui est également tenu d'obtenir l'agrément du bailleur pour toute modification apportées au matériel.
- l'assurance du matériel : le preneur est tenu de souscrire une assurance couvrant les risques suivants : vols, incendies...etc.

La fin du contrat :

La résiliation du contrat par le bailleur pour une inexécution d'une clause importante du contrat par le preneur, entraînera le paiement par ce dernier d'une indemnité de résiliation.²

La fin de la période irrévocable du contrat signifie la restitution du matériel au bailleur, le renouvellement du contrat de leasing sur de nouvelles bases qui porteront sur des redevances plus faibles avec possibilités de résilier le contrat à tout moment, enfin il ya la levée de l'option d'achat convenu au contrat moyennant le paiement d'une valeur résiduelle souvent symbolique.

Le résumé de cette troisième étape nous mène à dire que, à la fin de la période convenue entre la société de leasing et l'entreprise, trois possibilités se présentent :

- 1-** l'entreprise lève une option d'achat qui lui a été initialement accordée par la société de leasing et accède de ce fait à la propriété de ce bien.
- 2-** le bien financé ne présente plus d'intérêt pour l'entreprise : elle le restitue à la société de leasing, qui peut soit le réformer, soit le revendre sur le marché de l'occasion.
- 3-** l'entreprise peut trouver un intérêt dans le renouvellement du contrat pour une durée variable contre une redevance beaucoup plus réduite et parfois, avec la possibilité de résilier le contrat à tout moment

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

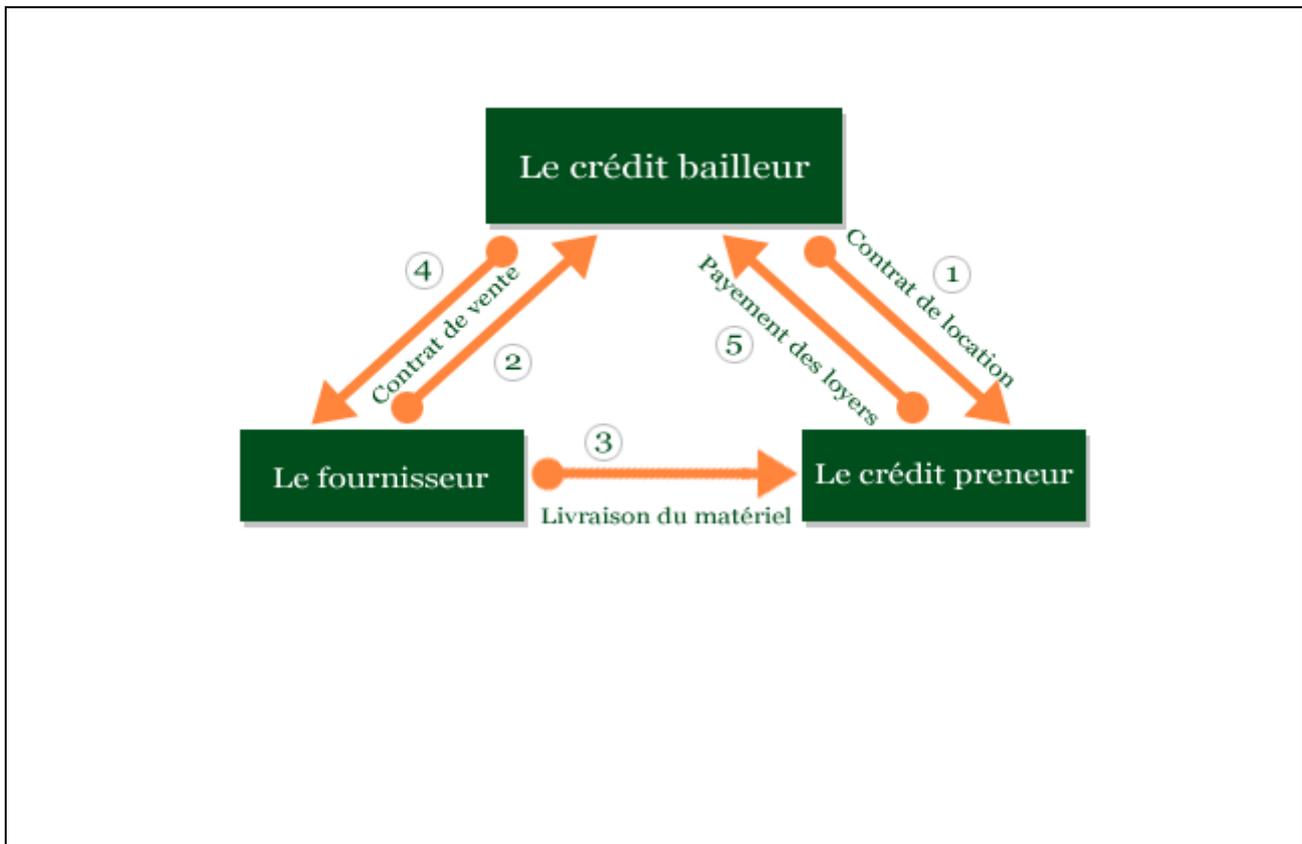


Schéma de réalisation d'une opération de leasing

1.5 Les différentes techniques du leasing :

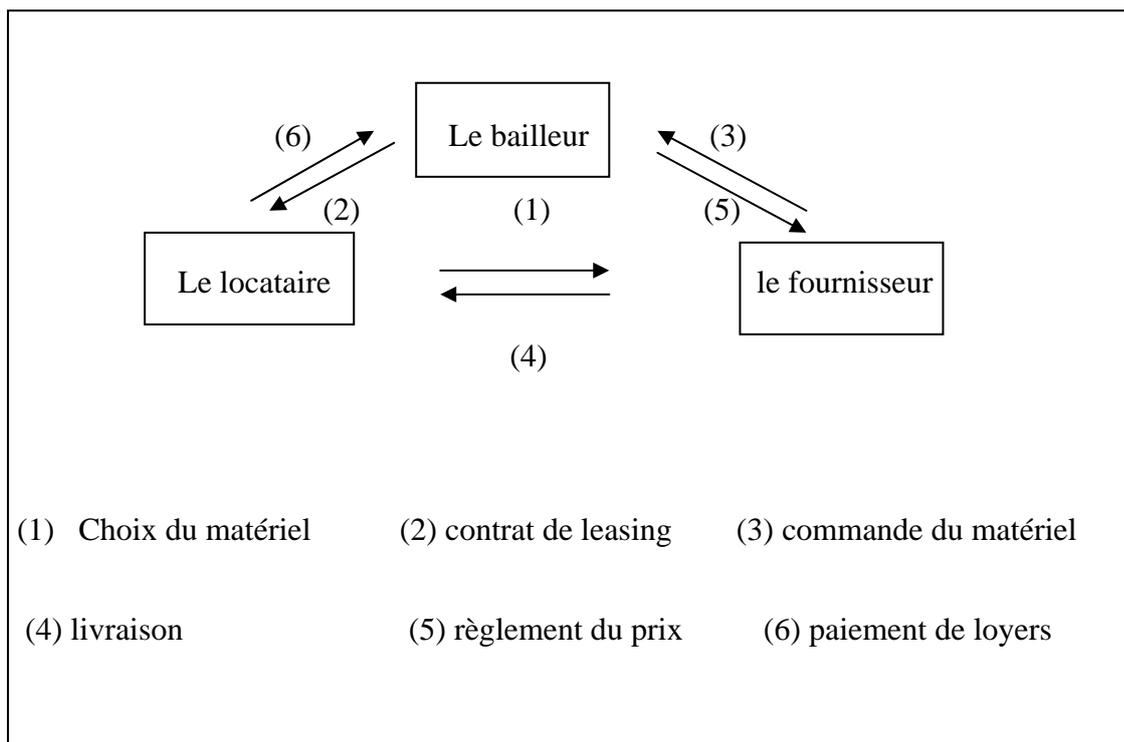
Le leasing comme étant un moyen de financement des investissements, se pratique sous différentes techniques. Mais avant de présenter les principales formes en usage, on note les caractéristiques communes à toutes les opérations de leasing :

- la somme financée (totalité du prix d'acquisition de l'équipement ou prix d'acquisition déduction faite de l'acompte) doit être mentionnée dans le contrat.
- La durée du contrat ne peut, en aucun cas, être supérieure à la durée de vie économique de l'équipement, elle doit être suffisamment courte pour sécuriser l'organisme financier.

- La périodicité du loyer (mois, trimestre, semestre ou année), le montant du loyer et son mode de calcul (linéaire ou dégressif) doivent être mentionnés dans le contrat.
- Les modalités de sortie : le contrat doit se conclure soit par un achat obligatoire, soit par un achat possible. Il doit également préciser le prix en cas de vente et les montants à payer et les modes de récupération en cas de rupture de contrat.

1-Le crédit-bail direct (triangulaire) :

Le bailleur signe simultanément un contrat avec le fournisseur et un contrat de crédit-bail avec Le preneur.³



³ Jean-François Gervais : « les clés du leasing à l'heure des IAS » édition organisation 1993. page 06

2-la cession-bail ou lease back :

Elle consiste pour une entreprise à vendre un ou plusieurs éléments de son actif immobilier ou mobilier à une société de crédit-bail. Cette dernière à son tour loue ces éléments immédiatement à l'entreprise vendeuse en vertu d'un contrat de crédit-bail

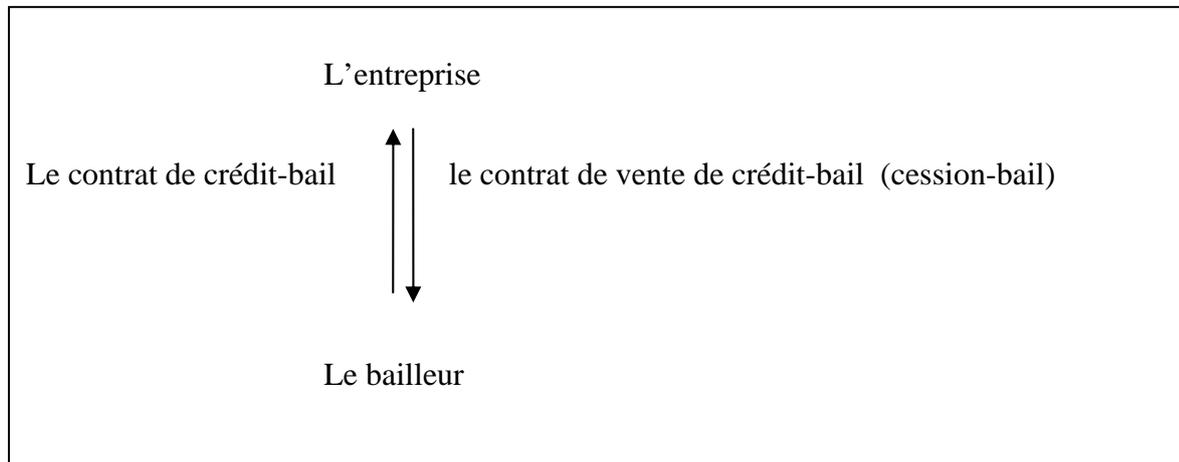
Elle permet à une entreprise de se procurer de nouvelles ressources en désinvestissant tout en gardant la jouissance du bien, par le biais d'une location⁴.

Les opérations de cession-bail sont le plus souvent réalisées sur des biens immobiliers (ces biens perdent moins de leur valeur que des actifs mobiliers).

L'industriel vend son bien immeuble à une société de crédit-bail immobilier, mais la jouissance lui est laissée dans le cadre d'un contrat de crédit-bail.

Alors qu'un contrat de crédit-bail permet normalement à l'entreprise locataire de disposer de nouveaux outils de production, la cession-bail consiste à transformer en liquidité des actifs existants soit pour en financer d'autres plus utiles et plus rentables, soit pour faire face à des difficultés de trésorerie.

⁴ Bouyakoub Farouk : «l'entreprise et le financement bancaire »édition Casbah.2000.p258



Il s'agit d'une forme particulière de financement qui permet à une entreprise propriétaire de biens immobiliers de les céder à une société de leasing en vue d'obtenir de cette dernière, un contrat de crédit-bail lui permettant de garder l'usage des biens concernés. en matière de biens immobiliers, la cession-bail est une technique très fréquente, elle se définit alors comme étant « une technique de financement qui permet à une entreprise à la recherche de liquidité de céder à une société de leasing ses propres actifs dont elle conserve la jouissance par le biais de location et en récupère la propriété à l'issue du contrat.

Grace à ce type d'opération, une entreprise propriétaire d'un patrimoine immobilier important peut se procurer des ressources financières pour les investir dans des projets d'investissements industriels et commerciaux plus rentables, ou encore pour redresser une situation financière compromise. c'est ainsi que de nombreuses sociétés ont fait de telles opérations avec les immeubles de leur siège social.

Pour l'achat des immeubles, la société de « lease-back » peut faire appel directement aux petits épargnants et émettre des emprunts sur le marché obligataire

. Dans certains cas, l'entreprise locataire participe également au capital de la société de financement. Cela lui permet par un rachat progressif des parts de redevenir propriétaire en totalité des biens cédés.

Enfin sur le plan strictement financier, une cession-bail est un moyen pour une entreprise de se procurer un crédit garanti par un immeuble dont elle est propriétaire.

4- Le crédit-bail adossé ou crédit-bail fournisseur :

« On parle de crédit-bail adossé lorsqu' un fabricant de bien d'équipements, les vend à une société de leasing qui les laisse à sa disposition et l'autorise à les sous -louer à des tiers »⁵.

On peut résumer les étapes comme suit :

-Le fournisseur vend au comptant le matériel à la société de leasing.

-le bailleur loue le matériel au fournisseur.

-le fournisseur sous- loue le matériel à son client et assure le risque financier de l'opération.

En effet le fournisseur et le locataire du matériel sont confondus. Mais le contrat n'a pas pour objet de renforcer la trésorerie du fournisseur ; il est destiné à lui permettre de diffuser ses fabrications en les sous -louant.

Le crédit-bail adossé intéresse tout particulièrement les fournisseurs de matériel traitant avec des entreprises utilisatrices, qui pour des différentes raisons (leur entreprises de petites tailles, par exemple) ne peuvent par conséquent avoir accès directement au crédit-bail.⁶

⁵ Alain Choinel et Gerard Rouyer : « la banque et l'entreprise, techniques actuelles de financement ».1992.

⁶ Collasse B. « gestion financière de l'entreprise ».pessse universitaire de France.1993.p433

1.6 Typologie du leasing :

Le leasing comme étant un moyen de financement des investissements, se pratique sous différentes techniques, mais avant de présenter les principaux types de leasing en usage, notons les caractéristiques communes à toutes les opérations de leasing :

- La somme financée (totalité du prix d'acquisition de l'équipement ou prix d'acquisition déduction faite de l'acompte) doit être mentionnée dans le contrat.
- La durée du contrat ne peut en aucun cas, être supérieure à la durée de vie économique du bien.
- La périodicité du loyer (mois ,trimestre, semestre ou année) le montant du loyer et son mode de calcul(linéaire ou dégressif)doivent être mentionnés dans le contrat.
- Les modalités de sortie :le contrat doit se conclure, soit par un achat obligatoire, soit par la restitution du bien ou la relocation.il doit également préciser le prix en cas de vente et les montants à payer et les modes de récupération en cas rupture du contrat, 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 (mobilier / immobilier), la nationalité des parties prenantes au contrat (leasing national / leasing international), selon la finalité du contrat (contrat avec ou sans option d'achat) et selon l'intention du locataire(location acquisition / location exploitation)...Dans cette section, nous avons retenu les trois premiers critères. Cette classification nous donne les variantes suivantes du leasing :

- Le transfert du risque.
- L'objet du contrat ;

- La nationalité du contrat.

1.6.1 Critère de transfert de risque :

Selon ce critère de classement, on distingue :

- Le leasing financier
- Le leasing opérationnel

1.6.1.1 Le leasing financier(location financière) :

Le leasing financier est un contrat de location de longue durée de caractère irrévocable, la location financière ne peut être en aucun cas assortie d'une promesse unilatérale de vente de la part du bailleur.

Dans ce type de leasing, il ya transfert au crédit-preneur de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien financé.

Le leasing financier est caractérisé par les particularités suivantes :

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

1.6.1.2 Le leasing opérationnel (location exploitation) :

Selon Marc Roesch : Le « contrat opérationnel consiste à louer un matériel pour une période donnée, le bailleur récupérant l'élément loué à l'issue de la période contractuelle, il reloue le

matériel à un autre locataire et ainsi de suite. Le bailleur récupère son capital à travers les loyers successifs demandés et il prend en charge les dépenses de gestion et d'entretien du matériel. »⁷

Le leasing opérationnel est un bail d'exploitation résiliable de durée plus courte et ne permettant pas un amortissement intégral du bien. Généralement, une valeur résiduelle de l'équipement financé apparaît en fin de contrat ; cette valeur estimée convenue à la signature du contrat est inférieure à la valeur de marché de l'équipement loué.

Pour le locataire, il s'agit d'un financement d'utilisation et non d'acquisition, c'est pourquoi le bailleur supporte plus un risque-marché qu'un risque client.

Ce type de leasing implique que le bailleur assume le risque technique sur l'équipement, qu'il en assure l'entretien et le prene en fin de contrat en vue de le relouer ou de le revendre ultérieurement à d'autres utilisateurs. Compte-tenu des conditions aléatoires pour rendre ce service technique, il s'agira donc de privilégier beaucoup plus le leasing financier que le leasing opérationnel.

1.6.2 Critère de l'objet du contrat :

Selon ce critère, on distingue :

- Le leasing mobilier.
- Le leasing immobilier.
- Le leasing sur fonds de commerce.

⁷ Marc Roesc : économiste à la banque mondiale

1.6.2.1 le leasing mobilier :

« Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien ».⁸

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

Le leasing mobilier présente à la fois :

- un contrat de location irrévocable.

- une promesse de vente unilatérale, puisque le preneur à l'expiration du contrat a le choix entre trois possibilités :

Restituer le matériel, achat pour un prix fixé dans le contrat ou prolonger la location.

- une opération financière dont les loyers sont perçus par le bailleur et le paiement de la valeur résiduelle couvre l'amortissement du matériel, les frais de gestion et la marge de la société de leasing.

1.6.2.2 Le leasing immobilier :

La technique du leasing, si elle a concerné primitivement les biens mobiliers, s'est étendue rapidement aux biens immobiliers à usage professionnel.

⁸ Bouyakoub Farouk : « l'entreprise et le financement bancaire ».édition CASBAH. Page 254 .

Selon Bouyakoub⁹: « le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire »

L'opération de crédit-bail immobilier est complexe comme dans le crédit-bail mobilier.

En fait, c'est suite au succès avéré du crédit-bail mobilier aux Etats -unis, qu'il était rapidement apparu intéressant d'étendre ce procédé de financement aux immeubles à usage industriel et commercial.

Cette opération permet au locataire de devenir propriétaire, en fin du contrat ,de tout ou partie du bien loué :

- soit par cession en exécution d'une promesse unilatérale de vente ;
- soit par acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel a été édifié l'immeuble loué ;
- Soit par transfert de plein droit de la propriété des constructions édifiées sur le terrain appartenant au dit locataire.

Le contrat de crédit-bail immobilier est exécuté sur une durée très longue, généralement de 15 à 20 ans , d'où la nécessité de décrire les règles régissant le fonctionnement de ce contrat (gestion et administration).Du fait de son importance et de sa complexité ,l'opération de leasing immobilier se prête mal à l'application de schéma préétabli. Chaque opération constitue un cas particulier auquel une structure de montage doit être adapté :le crédit-preneur participe parfois au financement de l'investissement, soit en apportant le terrain dont il peut déjà être propriétaire ,soit en mettant des capitaux propres dans l'opération.

⁹ Bouyakoub Farouk :l'entreprise et le financement bancaire page 257

De là, divers types d'opérations sont à envisager suivant que la société de crédit-bail est strictement propriétaire de l'immeuble, soit qu'elle l'achète, soit qu'elle le construise (crédit-bail direct) ou qu'elle réalise des opérations de crédit-bail immobilier par l'intermédiaire d'une société civile immobilière (crédit-bail indirect).

1.6.2.3 le leasing sur fonds de commerce :

Ce type de leasing fonctionne selon le même schéma qu'une opération de crédit-bail classique

Les opérations de leasing sur fonds de commerce concernent les opérations d'acquisition de fonds de commerce et non des opérations de refinancement de fonds de commerce en vue d'obtenir de la trésorerie.

Dans son ouvrage publié en 2002 Garrido affirme, que dans la pratique, les opérations de leasing sur fonds de commerce ont eu très peu de succès. Les raisons en sont les suivantes :

- pour le crédit-bailleur, l'opération est risquée, car la valeur du fonds du commerce qui constitue sa principale garantie, peut fortement varier avec le temps ,d'où une sécurité de l'opération toute relative.
- Le crédit-bailleur se trouve dans la situation juridique d'un locataire gérant, ce qui signifie qu'il est responsable, pendant la période légale, suivant la publication du contrat de location gérance, des dettes contractées par son locataire à l'occasion de l'acquisition du fonds de commerce. Le crédit-bailleur est ,en outre ,responsable du paiement des impôts pendant toute la période du contrat de location gérance.
- pour le locataire, l'opération a un coût élevé au niveau des droits d'enregistrement. En effet, lors de l'acquisition du fonds de commerce par le crédit-bailleur, la taxe sur la mutation du

fonds de commerce est applicable à l'opération. Il en est de même lorsque le locataire lève l'option d'achat.

1.6.3 Critère de nationalité :

Selon ce critère, on distingue :

- Le leasing national ;
- Le leasing international.

1.6.3.1 Le leasing national :

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

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

1.6.3.2 Le leasing international :

« Il s'agit d'opérations dans lesquelles le propriétaire d'un bien et son locataire ne résident pas dans le même pays, elles permettent d'éviter, par exemple, le recours à une société mère pour le financement du programme d'investissement d'une filiale domiciliée à l'étranger »¹⁰.

Donc un contrat est dit international si l'un des contractants se trouve dans un Etat et l'autre dans un autre Etat, et 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 3, la convention d'Ottawa du 28 mai 1988 sur le crédit-bail international, annexe (5) stipule que celle-ci s'applique lorsque le crédit-bailleur et le locataire ont leur

¹⁰ Bouyakoub Farouk : « l'entreprise et le financement bancaire » page 258.

établissement dans des Etats différents. Cet article ajoute aussi que ces Etats, ainsi que l'Etat où le fournisseur a son principal établissement, sont des Etats contractants conformément à la convention d'Ottawa qui dit « contrat de fourniture et le contrat de crédit-bail seront régis par la loi d'un Etat contractant ».

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

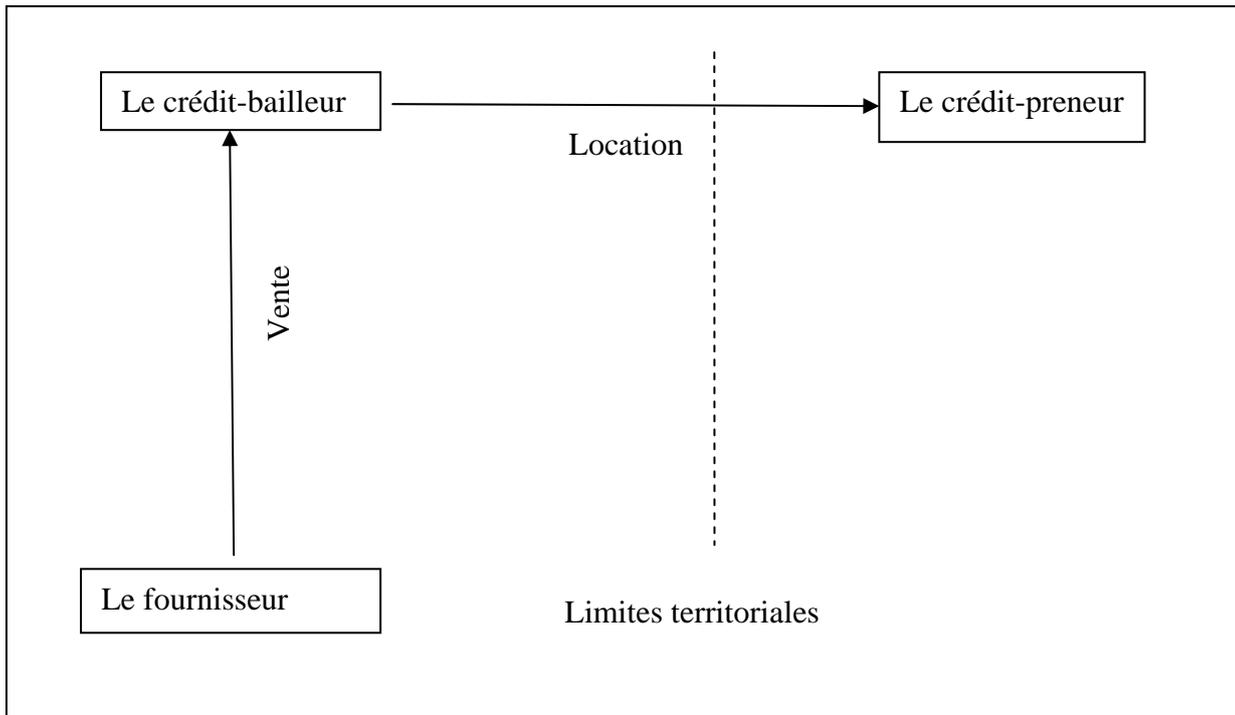
On signale toutefois qu'au niveau international, certains problèmes spécifiques se posent dans la mesure où le fournisseur, le crédit-bailleur et le locataire appartiennent à des Etats différents, ce qui peut soulever le problème de la loi applicable en cas de différend.

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 :

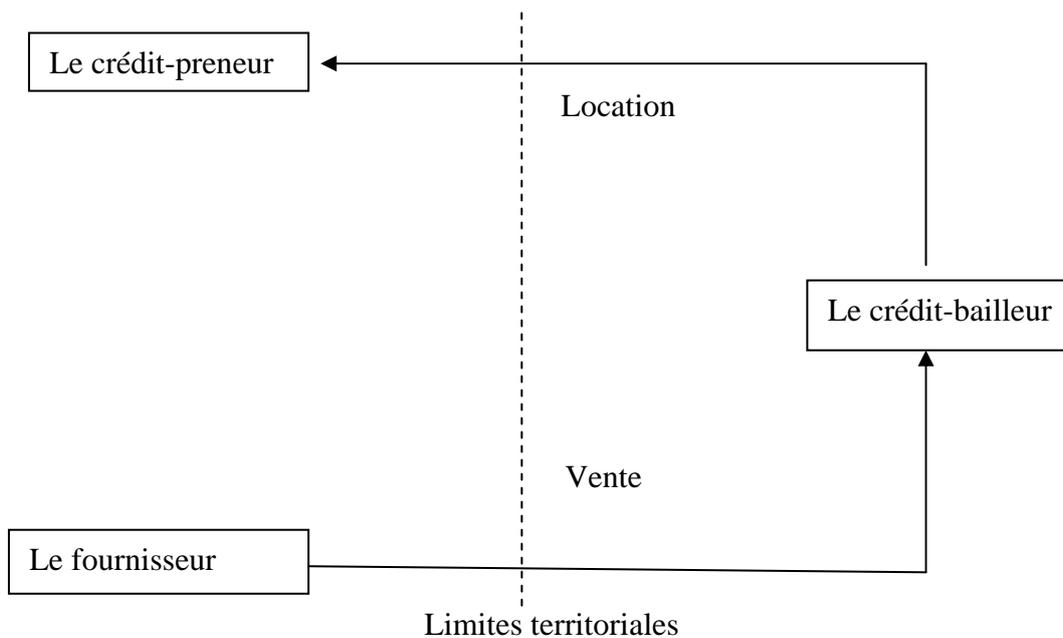
- les loyers sont calculés pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité ou d'une partie importante du matériel.
- le crédit-bailleur et le crédit-preneur appartenant à des Etats différents, ont la possibilité d'amortir le bien simultanément (sauf convention fiscale contraire).
- en raison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

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

- 1) le crédit-bailleur et le fournisseur résident dans le même pays tandis que le crédit-preneur réside dans un autre pays.

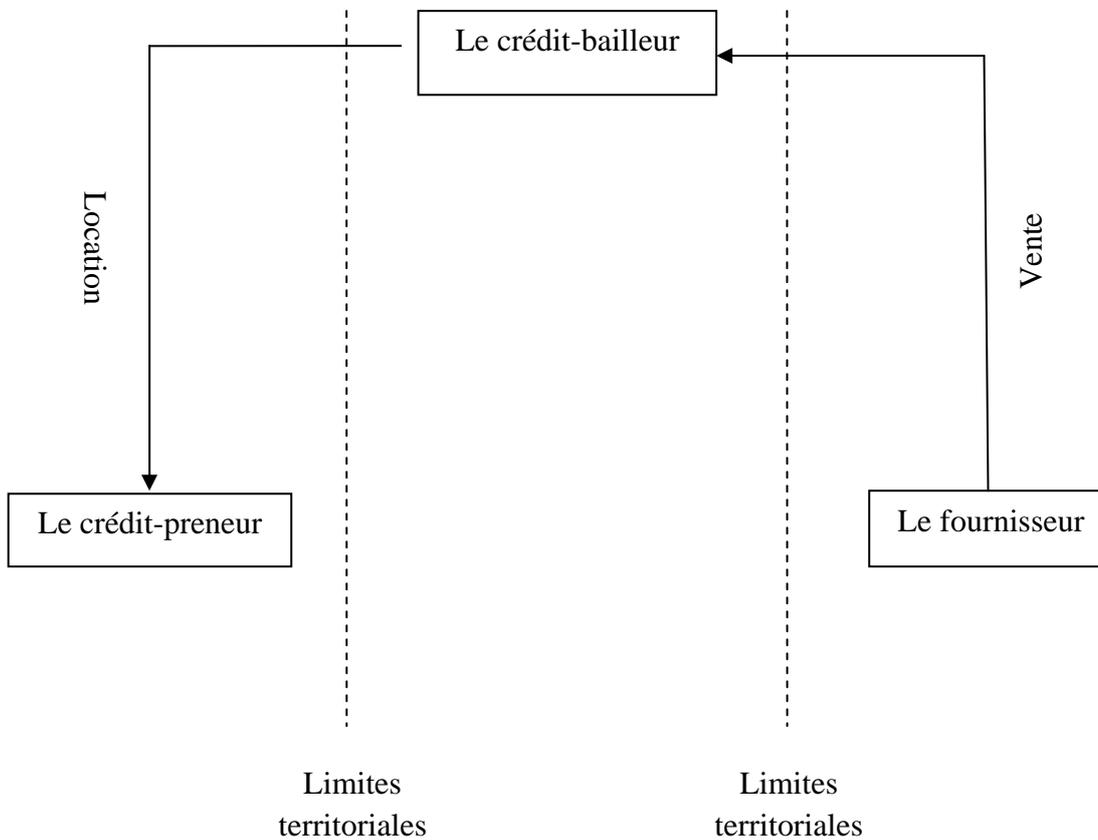


2) le crédit-preneur et le fournisseur résident dans le même pays tandis que le crédit-bailleur réside dans un autre pays :



3) le crédit-bailleur, le crédit-preneur et le fournisseur résident dans trois pays

différents.



En conclusion de cette première section, on dira que sur le plan économique, l'évolution du leasing est liée à la croissance du coût des projets qu'il permet de financer, à la rapidité de l'obsolescence des biens d'équipement qu'il sert à mettre en place, et à l'importance de l'investissement des entreprises .

En outre, il a pris un essor considérable dans le monde dont la mesure où son degré de pénétration dans le financement des investissements a pris une proportion assez importante vue sa souplesse et la flexibilité de son montage financier ,sans oublier également la diversité de ses produits qui offrent aux entreprises, notamment les PME-PMI, une multitude de formules de financement adaptées à leurs besoins spécifiques.

Compte tenu de l'émergence de ce nouveau mode de financement et de l'engouement qu'il suscite au niveau des opérateurs économiques et des institutions financières, il a fait l'objet d'une codification nationale et internationale. A cela il faut ajouter que la promotion de toute activité émergente, nécessite un bon encadrement juridique, comptable et fiscal. ce qui constituera l'objet de la section qui suivra.

Section 2: Les différents aspects du leasing :

Le crédit-bail étant de création récente par rapport au crédit classique, a eu et conserve encore une vocation de nature financière. Il en résulte que les contrats passés entre le propriétaire du bien et l'utilisateur présentent un certain nombre de particularités.

En outre, le financement des biens en leasing, prend un réel développement, même s'il ya différentes approches dans le traitement de ces opérations, selon qu'on adopte la méthode anglo-saxonne ou l'approche française.

D'une manière générale, on peut dire que dans les :

A .pays de droit latin :

Le contrat de crédit-bail est défini comme un contrat de location. Ce contrat est conclu pour une durée irrévocable ; il est assorti d'une promesse unilatérale de vente du bailleur au profit du locataire, le bien étant inscrit au bilan du bailleur. Le transfert de propriété du bien intervient, au choix du locataire, à l'expiration de la durée de la location. Le montant de l'option d'achat est fixé définitivement dès la conclusion du contrat.

B. pays de droit anglo-saxon :

Il existe une double notion de propriété : la propriété juridique et la propriété économique qui correspond à la jouissance du bien. Comme dans les pays de droit latin, la propriété juridique

appartient au bailleur. En revanche, la propriété économique appartient soit au preneur, soit au bailleur, selon la nature du contrat de location .

En Algérie et en absence d'un cadre juridique approprié au leasing, les sociétés algériennes qui opèrent dans le secteur se réfèrent dans l'exercice de leurs activités à des différentes sources juridiques (loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit).

En effet, il aura fallu plusieurs années de vide juridique pour que le législateur algérien vienne conformer le texte existant au contexte prévalant, et consacrer une pratique par des dispositions générales apportées par l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit- bail.

En France, le cadre juridique du crédit-bail a été mis en place par l'article 57 de la loi du 04 février 1995, cette loi a succédé en vue de compléter les textes de base sur le régime de crédit-bail : la loi n° 66-455 du 02 juillet 1966 codifiée dans le code monétaire et financier, ainsi que l'ordonnance n° 67-837 du 28 septembre 1967¹¹.

Le crédit-bail tel que défini par le législateur français, et le leasing appellation attribuée par le droit anglo-saxon tous les deux traduisent une abstraction nouvelle : c'est la différenciation entre propriété et jouissance, et la prééminence de la première ; contrairement au droit anglo-saxon qui lui privilégie la réalité sur l'apparence.

C'est pour cela, que le législateur français, définit trois éléments fondamentaux et liés, qui caractérisent le contrat de crédit-bail au plan juridique et que si l'un de ces critères fait défaut, la qualification de crédit-bail ne peut être retenue.

1-il s'agit d'une opération de location, en général sur la durée d'utilisation économique du bien.

2-concernant un bien mobilier ou immobilier à usage professionnel.

11 Document ASF : « le financement des entreprises :pour accompagner le développement des entreprises »Mai 2004 page 04 .

3-assortie d'une promesse unilatérale de vente.

Si l'un de ces trois critères fait défaut, la qualification de crédit-bail ne peut être retenue. Ainsi, s'agissant de la promesse de vente, un contrat qui ne prévoirait pas d'option d'achat ne pourrait être qualifié de contrat de crédit-bail, quand bien même il présenterait par ailleurs des caractéristiques similaires comme c'est souvent le cas dans le cadre de certaines opérations dites de location financière.

De la même façon, une convention reposant non seulement sur une promesse de vente mais aussi sur une obligation d'achat de la part du locataire, ne constitue pas une opération de crédit-bail au sens de la loi de 1966 codifiée dans le Code monétaire et financier (on parlera alors de location-vente).

Il résulte de ce dispositif que le preneur doit avoir le choix entre trois options :

- soit le rachat du bien pour un montant fixé dès l'origine par le contrat (valeur résiduelle, qui doit aux termes du Code monétaire et financier tenir compte au moins pour partie des versements effectués à titre de loyers),
- soit la poursuite de la location,
- soit, enfin, la restitution du bien à son propriétaire, c'est-à-dire le bailleur.

On perçoit bien ici l'originalité du contrat de crédit-bail et l'équilibre sur lequel il repose, empruntant ses caractéristiques à la fois à la location et au financement.¹²

Ces distinctions et approches francophone et anglo-saxonne, ont bien entendu des implications et des conséquences d'ordre juridique, comptable et fiscal.

Néanmoins, le leasing a fait l'objet d'une unification au niveau international qui a traité les aspects juridiques à l'exclusion des aspects fiscaux et comptables considérés complexes et

¹² Document ASF : « le financement des entreprises : pour accompagner le développement des entreprises » Mai 2004 page 04 .

donc feront l'objet d'un traitement différencié selon qu'il s'agit d'un pays de droit latin ou de droit anglo-saxon.

Mais il est bien de préciser que si le leasing s'est surtout bien développé en Europe et en Amérique, c'est que les cadres juridique, comptable et fiscal existants dans ces pays ont favorisé naturellement ce dispositif.

C'est pour cela qu'il est opportun d'exposer, dans cette section, les différents aspects du leasing,

A cet effet, le premier paragraphe sera consacré à la présentation de l'aspect juridique de leasing où on étudiera les fondements juridiques et les caractéristiques du contrat de crédit-bail ainsi que les droits et les obligations des parties prenantes au contrat. Le deuxième paragraphe présentera l'aspect comptable du leasing selon les deux approches, juridique et économique, sans oublier les tentatives d'harmonisation internationale. Le troisième paragraphe sera consacré à l'aspect fiscal, tout en abordant la fiscalité directe et indirecte du leasing.

2.1 L'aspect juridique du contrat de crédit-bail :

Eu égard à la divergence des approches juridiques traitant le leasing dans chaque pays et compte tenu de la rigueur du droit français et de son influence sur l'Algérie, nous avons opté dans ce chapitre pour l'approche française afin d'étudier l'aspect juridique du leasing. Quant à la forme juridique du crédit-bail en Algérie, elle sera passée en revue dans le chapitre consacré au leasing en Algérie.

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. (Article 01 de l'ordonnance 96.09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail).

En effet le crédit-bail est assimilé à une opération de crédit par l'ordonnance 90.10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

L'article L 313-1 du code monétaire et financier français l'assimile aussi à une opération de crédit, il ne peut donc être exercé à titre habituel que par des établissements soumis au contrôle des autorités de tutelle et aux contraintes prudentielles applicables aux banques et établissements de crédit.

Sur le plan juridique toujours, Garrido précise qu'il ne peut être qualifié de crédit-bail « que l'opération de location obligatoirement assortie au profit du locataire, d'une promesse unilatérale de vente dans laquelle le prix du bien en fin du bail, prend obligatoirement compte, pour partie des sommes payées à titre de loyers ».¹³

La caractéristique juridique essentielle pour qualifier une opération de crédit-bail réside dans la faculté donnée au locataire d'acquiescer tout ou partie des biens loués à l'expiration de la période de location.

Cette faculté résulte d'une promesse unilatérale de vente, donc le locataire a ainsi la possibilité et non l'obligation de prendre possession du bien une fois terminée la période de location.

Mais l'option d'achat en faveur du locataire n'a pas toujours la même caractéristique dans tous les pays.

En Grande Bretagne, cette option suffit à qualifier l'opération de vente à tempérament.

Dans la législation allemande, le seul critère légal du crédit-bail est l'irrévocabilité de la durée fixe du contrat sur laquelle s'échelonne le remboursement du capital investi par le crédit-bailleur.

¹³ Eric Garrido : le cadre économique et réglementaire du crédit bail ; revue Banque Edition 2002.

2.1.1 Les fondements juridiques du contrat de crédit-bail :

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

La plupart des opérations de leasing comporte cinq éléments contractuels :¹⁴

- ◆ Promesse synallagmatique de location.
- ◆ Mandat.
- ◆ Contrat de location.
- ◆ Promesse unilatérale de vente.
- ◆ La vente.

1 – promesse synallagmatique de location :

Elle est conclue dès que se trouve signer le contrat. Elle engage la société à acquérir exactement le matériel convenu et à le louer à l'entreprise utilisatrice, qui de son côté se porte irrévocablement locataire.¹⁵

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

Une fois le bien acheté, la période de location commence.

2 – Le mandat :

La négociation des modalités de livraison et de mise en place, ainsi que le choix du matériel et du fournisseur, incombent exclusivement au locataire. Comme le locataire n'est pas juridiquement l'acquéreur du bien en question, on doit admettre qu'il agit en vertu d'un

¹⁴ Manuel de droit fiscal et du droit de douane : ministère des finances Tunisiens, janvier 1996, page 27

¹⁵ Manuel de droit fiscal et du droit de douane : ministère des finances Tunisiens, janvier 1996, page 05

mandat de l'acquéreur (la société de leasing). Il en résulte, d'une part, que la dite société est obligée par les stipulations, convenues entre l'utilisateur et le fournisseur et que, d'autre part, elle n'est pas responsable à l'égard du locataire des défaillances du fournisseur librement choisi par ce dernier, ni des erreurs que le locataire a pu commettre dans les négociations.¹⁶

3- le contrat de leasing :

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

4- la promesse unilatérale de vente :

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

Donc le contrat doit donner au locataire la faculté d'acquérir tout ou partie des biens loués moyennant un prix convenu. Cette faculté résulte d'une promesse unilatérale de vente spécifiée dans le contrat.

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

5- la vente :

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

¹⁶ Manuel de droit fiscal et du droit de douane : ministère des finances Tunisiens, janvier 1996 :page 05

En plus de ces cinq éléments, le contrat de crédit-bail est un contrat

- successif : puisque son exécution s'échelonne dans le temps.
- De gré à gré : puisqu'il n'est valable que s'il ya consentement entre les parties contractantes.
- Commutatif : puisque l'avantage réciproque des contractants est connu dès la conclusion du contrat.
- A titre onéreux : vue l'existence d'une prestation (le bien) et d'une contre -prestation (loyer).

2.1.2 Les caractéristiques du contrat de crédit-bail :

On distingue deux types :

Les clauses obligatoires et les clauses facultatives (accessoires).

2.1.2.1. Les clauses obligatoires du contrat de crédit-bail :

Les clauses obligatoires du contrat de crédit-bail concernent : la durée d'utilisation du bien, le montant des loyers, l'option offerte au crédit-preneur en fin du contrat

2.1.2.1.1. La durée de location :

La durée de location correspond à la période irrévocable, est fixée d'un commun accord entre les parties. Généralement elle est calquée sur l'amortissement fiscal du bien objet du contrat, durée le plus souvent inférieure à la durée de vie économique de ce bien.

Donc, le contrat prévoit une période d'irrévocabilité pendant laquelle il ne peut être mis fin à la location. La rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable de location par l'une des parties prévoit des sanctions du fait de la rupture prématurée, ouvre droit pour l'autre partie à une réparation dont le montant d'indemnisation 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 majeur

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 morale, la rupture du contrat de crédit-bail pendant la période d'irrévocabilité, entraîne, si elle est le fait du crédit-preneur, le paiement au crédit-bailleur, l'indemnité de réparation prévue 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.

L'article 13 de l'ordonnance n° 96.06 de 10 janvier 1996 algérienne stipule qu'en cas de rupture du contrat de crédit-bail « 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. ».

2.1.2.1.2 Les loyers ou les redevances locatives :

Les loyers désignent les versements découlant de la jouissance d'un bien.

- Le montant des loyers est fonction du montant du bien, de la durée de location et de la valeur résiduelle.
- Le paiement de ces loyers peut être effectué à terme échu ou exceptionnellement à terme à échoir.
- Le règlement est effectué par chèque, virement bancaire ou autorisation de prélèvement sur compte bancaire du locataire.
- Les loyers sont payables selon une périodicité convenue entre les parties au contrat de crédit-bail.

-Le montant des loyers encaissés pendant la période irrévocable quelque soit la durée de cette dernière, doit permettre à la société de crédit-bail de récupérer le prix d'achat du bien et de couvrir au minimum les charges d'exploitation.¹⁷

L'article 15 de l'ordonnance n° 96.09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail, précise que les loyers sont déterminés ou calculés selon un mode dégressif ou linéaire, par référence à des méthodes arrêtées par voie législative.

Le montant des loyers comprend :

- Le prix d'achat du bien loué réparti en échéances d'égal montant auxquelles s'ajoute la valeur résiduelle payable à la levée d'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.

2.1.2.1.3 L'option de fin de contrat :

A l'expiration de la période irrévocable de location, le crédit preneur peut, 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.

2.1.2.2 Les clauses accessoires du contrat de crédit-bail :

Les clauses obligatoires sont assorties en outre, d'un certain nombre de clauses accessoires, ne mettant pas en cause les principes essentiels de l'opération .Elles ont trait notamment aux : garanties et à la publicité .

¹⁷ Pascal philipposian : « le crédit-bail et le leasing ;outil de financement locatif »,SIFI édition , 1997, page 48.

2.1.2.2.1 Garanties :

Les sociétés de leasing se limitent généralement à la propriété du bien loué. Pour des raisons de sécurité, des garanties (sûretés réelles, dépôt de garanties...) peuvent être cependant demandées.

2.1.2.2.2 La publicité :

La conservation de la propriété du bien par l'établissement de crédit-bail a conduit dans beaucoup de pays à instituer une publicité des opérations de crédit-bail afin d'éviter que les tiers soient trompés par l'apparence de propriété ou par une sur estimation de l'actif que la présence du bien loué dans le patrimoine du preneur peut provoquer.

Cette publicité consiste dans l'apposition sur le matériel loué d'une plaque portant le nom du propriétaire.

En France, la publicité doit être effectuée par une inscription soit sur un registre spécial tenu au greffe du tribunal du commerce du lieu d'immatriculation de l'utilisateur pour les opérations de leasing mobilier, soit au niveau du bureau des hypothèques pour les opérations de leasing immobilier .

Une publicité doit également être effectuée dans les livres comptables de l'entreprise utilisatrice pour l'information de ceux qui consultent ces documents notamment les banquiers.

Le défaut de publicité est sanctionné par l'inopposabilité aux tiers. En effet, un contrat de crédit-bail non publié est valable entre les parties mais reste inopposable aux tiers sauf si ces derniers ont eu connaissance de l'existence des droits du crédit-bailleur.¹⁸

¹⁸ Jean-Louis rives Lange, Monique Contamine Raynard : « droit bancaire »,op.cité,page 784.

En cas de procédure collective, le bailleur, à défaut d'une publicité perd le droit de propriété, le bien devient le gage des créanciers du crédit-preneur qui peuvent bénéficier des fonds provenant de la vente du dit bien.

2.1.3. Les droits et obligations des parties au contrat du crédit-bail :

La nature juridique du crédit-bail impose aux trois parties prenantes les droits et les obligations suivantes :

2.1.3.1 Les obligations des parties :

Les trois parties prenantes au crédit-bail ont des obligations :

2.1.3.1.1 Les obligations du crédit-bailleur :

Le crédit-bailleur a des obligations financières, légales et des obligations liées au bien :

- le bailleur doit remettre les fonds directement au fournisseur comme prévu dans le contrat. Ensuite, il s'engage à respecter les délais de paiement accordés à l'utilisateur du bien. Il ne doit donc pas réclamer les loyers avant leur terme.
- Le bailleur peut souscrire des polices d'assurance complémentaires pour son propre compte. Il peut aussi intégrer dans son offre un package où les coûts de maintenance et les primes d'assurance sont incluses dans les loyers.
- Les conditions financières telles que les ristournes, les remises et les délais de paiement négociées par le locataire auprès du fournisseur doivent être tenues en compte dans le calcul des loyers.¹⁹
- Le bailleur a pour obligation légale de publier le contrat au greffe du tribunal de commerce du siège de l'entreprise locataire. Cette publicité légale a pour objet de protéger les droits des autres créanciers du locataire. Ces derniers ne doivent pas être leurrés par la surface financière du locataire. Le bordereau de publication doit être le plus précis possible.

¹⁹ Eric garrido : le cadre économique et réglementaire du crédit bail ; revue Banque Edition 2002.p 88

Le non-respect des publications légales entraîne pour le bailleur la perte de droit de propriété.

-Le bailleur a essentiellement une obligation d'abstention .Il s'engage à ne rien faire qui puisse nuire à l'utilisation et à l'exploitation du bien par le preneur.

-Le bailleur a également l'obligation de transférer la propriété du bien au locataire, à l'issue du contrat, si ce dernier opte pour l'acquisition.

2.1.3.1.2 Les obligations du locataire :

-Il doit en contrepartie de son droit de jouissance, payer aux dates convenues, les loyers fixés par le contrat.

-Le contrat de leasing peut mettre à la charge du locataire l'obligation de maintenance et d'entretien ainsi que d'accorder au bailleur le droit de vérification de l'état des biens loués.

-Il est tenu d'utiliser le bien loué conformément à l'usage convenu et d'en assurer la conservation ,c'est-à-dire que le locataire a l'obligation d'assurer le bien contre tout risque diminuant son usage.

-Il a l'obligation de ne pas faire subir au bien une quelconque modification ni le sous -louer ou l'hypothéquer sans l'accord du bailleur.

A l'issue du contrat, le locataire ne doit en aucun cas retenir le bien loué, s'il ne lève pas l'option d'achat à la date convenue ou en cas de non renouvellement de la location.

2.1.3.1.3 Les obligations du fournisseur :

- Le fournisseur a tout d'abord une obligation de délivrance du bien vis à vis du locataire.

Cela se concrétisera par la signature du « procès verbal de réception du matériel" conjointement par le locataire et le fournisseur. Ce procès verbal constate que le bien est livré et conforme à la commande.

-Le fournisseur assume une obligation de garantie contre les vices cachés au bénéfice du locataire en cas d'inadaptation ou de défaillance de l'équipement.

-Enfin, le fournisseur a l'obligation de transférer le titre de propriété au bailleur sur les instructions du locataire.²⁰

2.2 L'aspect comptable du leasing :

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

2.2.1 La comptabilisation selon l'approche économique (Anglo-saxonne) :

En 1976, le financial accounting standard board(FASB) aux Etats-Unis d'Amérique, l'équivalent en Algérie de notre conseil national de comptabilité, a émis une réglementation concernant la comptabilisation des opérations de leasing connue sous le numéro de réglementation 13 et couramment appelée FAS Statement 13.

Les principaux points traités par la norme FAS 13 sont :

2.2.1.1 La classification du contrat :

Selon cette norme le contrat doit être classé en deux catégories :

Leasing financier et leasing opérationnel.

De façon à pouvoir distinguer le leasing financier du leasing opérationnel, le FASB a établi quatre critères d'identification s'appliquant au locataire et au bailleur. Si une opération répond à un seul de ces critères elle est qualifiée d'un leasing financier sinon elle est qualifiée du leasing opérationnel.²¹

Ces critères de qualification d'un leasing financier ont été repris par Garrido (2002) dans son ouvrage sont :

²⁰ Eric Garrido : le cadre économique et réglementaire du crédit bail ; revue Banque Edition 2002.p 88

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

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

- le recouvrement des créances sur le locataire est assuré.
- Aucun coût éventuel n'incombe au bailleur au cours du contrat.

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

En conséquence ,la qualification des opérations de leasing selon les normes comptables américaines, en particulier, et selon les normes anglo-saxonnes, en général,

* fait prévaloir l'intention des parties sur la forme juridique du contrat conformément au principe de la primauté de la réalité économique sur l'apparence juridique.

2.2.1.2 Traitement comptable :

A- traitement comptable pour le locataire :

Si l'opération est qualifiée de leasing financier, le locataire enregistre le bien loué à l'actif de son bilan pour le montant le plus faible entre la valeur vénale du bien loué et la valeur actuelle nette des paiements ou versements à effectuer²². En contre partie une dette d'un même montant est enregistrée au passif.

Ce traitement comptable chez le locataire est similaire à celui d'un emprunt bancaire en vue de l'acquisition d'un actif. Les loyers versés viennent pour partie en diminution de la dette, l'amortissement du capital restant dû. L'autre partie représente les intérêts et elle est comptabilisée en charges financières.

Si l'opération est qualifiée de leasing opérationnel, elle est comptabilisée comme une simple location d'un matériel figurant à l'actif du bailleur. Les loyers sont comptabilisés comme des charges au compte de résultats.

B- traitement comptable pour le bailleur :

Si l'opération est qualifiée de leasing financier, le contrat est assimilé à une opération de financement. Le bailleur enregistre une créance au bilan.

En conséquence, la différence entre la valeur initiale du bien et la valeur actualisée des loyers à verser pendant toute la période de location représente le gain financier qui doit apparaître progressivement en produits financiers.

Si l'opération est qualifiée de leasing opérationnel, le bien loué figure à l'actif du bailleur qui procède à son amortissement. Par ailleurs, les redevances perçues viennent en produits au compte de résultats.

²² Les paiements représentent la somme des loyers à payer majoré soit du montant de l'option d'achat ou le montant de la valeur résiduelle garantie par le locataire.

2.2.2 La comptabilisation selon l'approche juridique (latine) :

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

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

A-traitement comptable pour le locataire :

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

De ce fait, l'information donnée par le bilan et le compte de résultat sur la situation du locataire est faussée dans la mesure où le montant total de la dette et le poids de l'investissement n'apparaissent pas. Par conséquent, il a paru nécessaire de mettre une information complémentaire apparaissant en annexe des comptes annuels.

Cette information mentionne :

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

B- le traitement comptable pour le bailleur :

La loi bancaire n° 84 - 46 de 1984 qui organise la comptabilisation du crédit-bail précise que ;

Le bien, objet du contrat du crédit-bail, figure à l'actif du bilan du bailleur dans le compte 46 « crédit-bail et opération assimilées ».

Les loyers reçus des opérations de crédit-bail sont enregistrés dans le compte produit.

La comptabilisation des opérations de crédit-bail donne lieu chez le crédit-bailleur à l'apparition d'une différence entre les amortissements comptables et les amortissements financiers (les montants versés) d'un même bien. Au niveau comptable donc, fiscal, la société de leasing n'amortit pas nécessairement les biens selon le même rythme que l'amortissement du capital financier de l'opération. Le décalage résultant de cette différence temporelle est appelée la réserve latente.

2.2.3 L'harmonisation internationale :

En vue de la standardisation des normes comptables internationales, une organisation internationale a été créée en 1973, International Accounting Standard Committee (IASC)²³, dans le but d'élaborer et de publier les normes comptables fondamentales de présentation des états financiers et d'assurer une certaine comparabilité des états financiers à travers le monde.

La norme IAS 17 est la norme qui traite la comptabilisation des contrats de crédits –baux, elle est publiée en 1982 par « l'IASC »;

Cette norme s'est inspirée de la « FAS 13 ».

A- comptabilisation au bilan du crédit-preneur :²⁴

Le contrat doit être traduit par la comptabilisation d'un actif (bien) et d'un passif qui sont égaux et qui correspondent, au début du bail soit à la valeur vénale du bien loué, soit à la valeur actualisée des paiements exigibles en vertu du bail.

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

²³ En 2001 l'IASC a modifié sa structure et sa dénomination pour devenir l'IASB.

²⁴ Séminaire sur la sensibilisation aux normes IFRS ; du 5 au 7 décembre 2005 .Hôtel SOFITEL.

Les loyers sont ventilés en charges financières et en remboursement du passif(amortissement du capital emprunté).

B - la comptabilisation dans les comptes du crédit- bailleur :²⁵

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

2.3 Fiscalité du leasing :

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

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

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

2 .3.1 Les impôts directs :

- Si la société de crédit-bail porte la valeur de l'investissement à son bilan, elle procède à l'amortissement dégressif ou linéaire .Quant au preneur, il pourra déduire de ses revenus à titre de frais d'exploitation la totalité des redevances périodiques payables au crédit-bailleur.
- si l'investissement est inscrit au bilan du preneur, ce dernier pourra amortir progressivement la valeur du bien, mais seulement à la cadence admise par l'administration fiscale.
- les sociétés de crédit-bail peuvent déduire une provision(qui est un prélèvement sur le résultat imposable de l'exercice en vue de faire face à des pertes ou charges probables) ,afin d'étaler la prise en charge de la perte supportée en fin de contrat (exemple :perte du fait d'un

²⁵ Rober obert,pratiques des normes IAS /ifrs edition Dunod 2003.P279 .

prix de levée d'option plus faible que la valeur nette comptable). Si la perte n'est pas subie, la provision est réintégrée dans le bénéfice imposable. A préciser qu'aucune déduction ne peut toutefois être effectuée si l'entreprise a opté pour l'amortissement des biens sur la durée du contrat.

2.3.2 La taxe sur la valeur ajoutée (TVA):

La TVA est un impôt indirect supporté par le consommateur mais versé par les entreprises à l'Etat.

Le crédit-bailleur règle l'achat du bien objet du contrat avec la TVA qui est relative. Il récupère cet impôt indirect dans les conditions normales de droit commun. Le locataire acquitte quant à lui la TVA sur les loyers versés. La règle est que la TVA sur le bien principal commande la TVA sur les loyers. La TVA acquittée par le locataire sur les redevances du crédit-bail est également récupérable dans les conditions normales de droit commun.

Les indemnités de résiliation versées au crédit-bailleur par le locataire sont également soumises à TVA.

2.3.3 La taxe professionnelle : L'outil de production utilisé par une entreprise est pris en compte dans le calcul de l'assiette imposable à la taxe professionnelle.

Parmi les immobilisations concernées pour le contribuable, on trouve celles financées en crédit-bail. Cette imposition est fondée sur la détention du bien.

Au niveau du crédit-preneur, il convient de déterminer la valeur locative imposable afin de connaître l'assiette de la taxe sur l'activité professionnelle retenue pour les biens concernés.

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

2.3.4 L'imposition des plus-values :

Avec l'accord de la société de crédit-bail, l'entreprise utilisatrice peut céder le contrat de crédit-bail, elle ne peut céder le bien objet du contrat puisqu'il reste propriété du bailleur. Le produit de la cession d'un contrat de crédit-bail est soumis au régime des plus-values sur cession d'immobilisation.

Dans le cas où la cession du contrat de crédit-bail interviendrait moins de deux ans après la date de conclusion du contrat, c'est l'intégralité du profit réalisé qui est soumis au régime des plus-values. Dans le cas contraire entre la conclusion du contrat de crédit-bail et la date de sa cession, seul le profit correspondant aux amortissements que le locataire aurait passé, s'il avait été propriétaire du bien dès l'origine, sera soumis au régime des plus-values sur cession.

2.3.5 Le régime fiscal de la levée de l'option :

En fin du bail lorsque l'entreprise locataire opte pour la levée de l'option d'achat prévue dans le contrat, il y'aurai à ce moment là vente avec toutes ses conséquences fiscales.

L'indemnité de rachat constitue le prix d'acquisition et sert donc de base au calcul des amortissements qui seront fonction de la durée d'utilisation résiduelle du bien acquis.

Même si la vente porte sur un bien d'occasion, puisqu'il a été déjà utilisé, aussi l'amortissement dégressif n'est pas possible . Sirlouten²⁶ attire l'attention sur le fait que même si la vente concerne un bien d'occasion, elle est soumise à la TVA. La taxe est exigible lors de la livraison du bien vendu, sur le montant total du prix de vente, le taux de la taxe est celui applicable aux biens neufs.

²⁶ Sirlouten.p : « fiscalité du financement des entreprises » édition economica, paris, mai 1994 .p 86.

Conclusion :

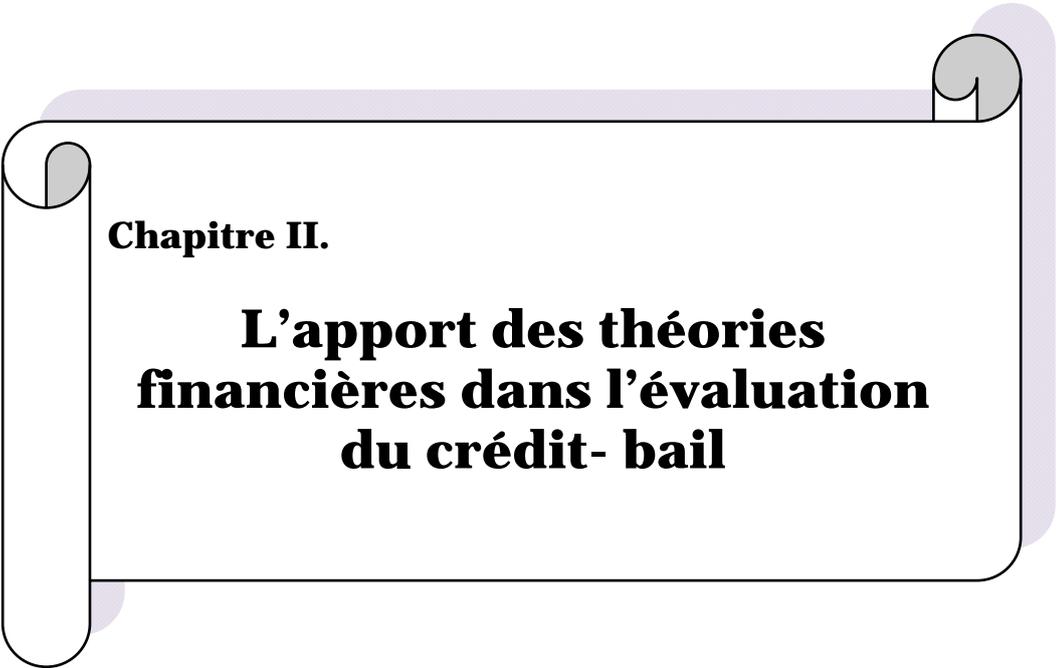
Les multiples définitions du leasing et les multiples sémantiques qui en découlent avaient abouti à des nuances en matière de traitement comptable et fiscal selon qu'il s'agit d'une approche anglo-saxonne ou d'une conception latine.

En effet adhérant aux normes anglo-saxonnes, si le contrat s'analyse comme une location, c'est-à-dire un contrat de leasing opérationnel, le bien sera immobilisé par le bailleur et amorti par lui selon les conditions légalement autorisées. Le preneur bénéficiera de la déductibilité fiscale des loyers.

Si, par contre, le contrat est qualifié de leasing financier, alors le traitement du contrat de leasing est le même qu'un crédit.

Si on adopte l'approche juridique, le crédit-bail ne se traduit par aucune inscription au bilan du preneur, ni par l'apparition d'une dette au passif, c'est l'annexe du bilan qui enseigne sur les engagements du crédit-bail souscrit par l'entreprise, les immobilisations données en leasing figurent à l'actif du bailleur qui procède à leur amortissement.

Enfin, on peut dire que le crédit-bail est très compétitif par rapport au crédit classique, car il permet le financement de la totalité de l'immobilisation. Aussi faudrait-il préciser que le montage de ce type de financement est souvent plus rapide qu'un crédit classique.



Chapitre II.

**L'apport des théories
financières dans l'évaluation
du crédit- bail**

La rapidité de l'usure physique des moyens fixes de production est sans précédent dans l'économie.

De ce fait, on a cherché des possibilités de financement et de collaboration en vue de moderniser et de remplacer les moyens fixes avec des équipements complexes et modernes, de hautes technologies, en contribuant au développement de l'économie nationale, assurant la compétitivité sur le marché national et international par le niveau technique et qualitatif de la production obtenue.

Dans ces conditions, il est apparu le crédit-bail en tant qu'une alternative de financement par le loyer des biens.

D'un point de vue général, les entreprises les plus petites et les plus jeunes éprouvent des difficultés à accéder à juste proportion de leurs besoins aux prêts bancaires. Cette situation de rationnement basée sur l'importante asymétrie d'informations dont souffre leur fournisseur de crédit les conduits souvent à utiliser des financements alternatifs même coûteux de manière à poursuivre et faire croître leur activité.

Dans les anciennes théories, souvent la décision de crédit-bail est analysée comme une alternative location/achat, alors qu'elle devrait être étudiée, sur le plan financier, comme une alternative à d'autres sources de financement. En d'autres termes, il ne s'agit pas uniquement d'une décision d'investissement, mais bien d'un choix de mode de financement des projets de l'entreprise.

Dans ce deuxième chapitre il est utile d'aborder dans une première section la notion de politique financière et ses conséquences pour l'entreprise dans une seconde section, la littérature théorique de rationnement du crédit et en fin la troisième section portera sur l'évaluation du crédit-bail .

Section 1 : La politique financière :

La politique financière concrétise le passage de la théorie à la pratique ou encore le passage des intentions aux décisions.

Elle peut se définir comme le choix des conditions financières de l'adaptation de l'entreprise à son environnement. Elle va s'exprimer d'une double manière :

- par la politique d'investissement,
- par la politique de financement,

La politique d'investissement et la politique de financement font référence toutefois à la notion de coût du capital.

Le crédit-bail a le mérite de combiner ces deux types de décision c'est-à-dire financement et investissement à la fois.

1.1 La politique d'investissement :

La politique d'investissement est fortement intégrée à la politique générale et à la politique financière de l'entreprise.

C'est pour cela qu'après avoir situé la décision d'investissement dans le cadre de la politique générale de l'entreprise, on étudiera ses aspects financiers.

1.1.1 La notion d'investissement :

La décision d'investissement est l'affectation de monnaie à un emploi à moyen ou long terme, c'est-à-dire la création d'un actif physique ou financier qui participe à un cycle financier long.

Lorsqu'on parle d'investissement, il ne faut jamais perdre de vue que le motif de l'investissement n'est pas nécessairement d'accroître les capacités de production.

Il peut aussi être d'augmenter la productivité pour baisser les coûts.

Il y a donc :

1.1.1.1 L'investissement de capacité :

Il permet d'accroître les capacités de production de l'entreprise.

1.1.1.2 L'investissement de productivité :

C'est un investissement de substitution du Capital au travail et qui incorpore le progrès technique et permet d'économiser de la main d'œuvre.

1.1.1.3 L'investissement de remplacement :

Il est destiné à remplacer les équipements usés et à maintenir les capacités de production en état. Parfois, il s'agit d'équipement obsolète. L'investissement de remplacement est souvent aussi un investissement de productivité. Si l'investissement de remplacement n'est pas réalisé, la valeur du Capital fixe diminue et on parlera de désinvestissement. Lorsque la croissance repose surtout sur des investissements de capacité, on parlera de croissance extensive ; on parlera de croissance intensive quand elle s'appuie sur des investissements de productivité. La distinction entre investissements de capacité et investissements de productivité est importante puisque les premiers créent des emplois tandis que les seconds en détruisent.

1.1.1.4 L'investissement financier :

Il permet une croissance externe par fusion, absorption ou prise de participation. Après cette opération, la Capacité totale de production de l'entreprise est accrue.

Il se résume parfois à des investissements spéculatifs (achats et ventes de titres dans le but de réaliser des plus-values). On les oppose souvent aux investissements productifs.

1.1.1.5 Les investissements immatériels :

Ils concernent les activités de recherche et de développement, de formation, et de logiciels.

Ils jouent un rôle décisif dans la compétitivité de l'entreprise. Depuis une quinzaine d'années, leur part dans l'investissement global n'a pas cessé de progresser.

L'investissement matériel est mesuré par la formation Brut de Capital Fixe (FBCF), c'est-à-dire par la valeur des achats de biens durables utilisés pendant au moins un an dans le processus de production. On parle de Capital fixe parce que ces biens sont durables, fixant de la valeur pendant plus d'un an.

1.1.2 Les déterminants de l'investissement :

L'investissement est un pari : l'utilisation de l'équipement nouveau rapportera une somme supérieure à celle qu'il faudra dépenser pour mettre en place et faire fonctionner l'équipement.

L'investissement sera décidé si la valeur totale des recettes futures est au moins égale et normalement supérieure à la valeur totale des dépenses occasionnées par l'acquisition et l'utilisation de l'équipement.

La décision d'investir est toujours risquée. L'entreprise est en effet amenée à engager des capitaux importants dans une opération qui s'effectue nécessairement dans un avenir incertain. Cette décision est déterminée par différents facteurs ; on peut citer :

1.1.2.1 Taux d'utilisation des capacités de production :

Pour avoir besoin d'investir, il faut évidemment être incapable de produire plus avec le Capital déjà installé. Autrement dit, la première condition de l'investissement est que le taux d'utilisation des capacités de production soit très élevé, de telle sorte que de nouveaux équipements soient nécessaires pour produire plus.

1.1.2.2 La demande future :

Les perspectives d'avenir sont décisives dans la décision d'investir. L'entreprise ne prendra la décision d'investir que si les débouchés existent pour écouler sa production.

1.1.2.3 Efficacité marginale du Capital :

L'efficacité marginale du capital, dans la terminologie Keynésienne, signifie le rendement attendu de l'investissement d'une unité supplémentaire de Capital. Si ce rendement est faible, l'entrepreneur ne voudra pas investir, sauf si le taux d'intérêt est très faible.

1.1.2.4 Le profit :

En pratique, l'entreprise ne peut pas s'endetter de façon illimitée. Pour limiter leurs risques, les banques vont obliger l'entreprise à respecter une certaine proportion entre ses emprunts et son autofinancement. Ainsi, un certain rationnement du crédit va s'imposer à l'entreprise.

Dans ces conditions, le profit réalisé auparavant par l'entreprise devient un déterminant de l'investissement. Ainsi, à taux d'intérêt donné, elle peut emprunter plus, et donc investir plus.

Il ne faut pas confondre l'influence du profit passé que nous venons d'évoquer et celle du profit futur, attendu de l'investissement, qui est l'objectif de l'entreprise.

Depuis longtemps, plusieurs gouvernements ont vanté le théorème de Helmut Schmidt¹ qui s'énonce de la manière suivante :

" La compétitivité d'aujourd'hui fait les profits d'aujourd'hui ; les profits d'aujourd'hui font l'investissement de demain ; l'investissement de demain fait l'emploi d'après demain. "

Ce théorème est assez contestable. En effet la compétitivité ne conduit au profit que s'il existe des débouchés.

¹ Helmut Schmidt : ministre de l'Économie et des finances allemand de 1972 à 1974 et chancelier fédéral de 1974 à 1982.

Enfin le lien emploi-investissement n'est pas non plus évident. En effet si les investissements de Capacité créent des emplois, il n'en va pas de même pour les investissements de productivité.

Il ressort de notre analyse qu'il existe une hiérarchie entre les déterminants de l'investissement. Les débouchés (la demande) sont le facteur décisif. Puis vient le rôle du taux d'intérêt. S'il est trop élevé il peut rendre non rentable les investissements envisagés. Le profit, enfin, n'a d'influence que si un certain rationnement du crédit fait de l'autofinancement, la source privilégiée du financement de l'investissement.

1.1.3 Aspects financiers de la politique d'investissement :

La décision d'investissement est une décision financière dans la mesure où la réalisation de l'investissement implique son financement et donc une immobilisation de fonds dans l'espoir de l'obtention d'une bonne rentabilité.²

L'investissement doit donc obéir à un objectif de rentabilité. Mais dans un environnement d'incertitude, il doit répondre aussi à un objectif de flexibilité.³

1.1.3.1 L'objectif de rentabilité :

Financièrement, l'investissement se caractérise par une sortie de fonds initiale (le capital investi) et des rentrées de fonds (cash-flows ou flux nets de liquidité) échelonnés sur toute sa durée de vie.

L'investissement est acceptable dans la mesure où les gains attendus sont supérieurs au capital investi.

Evaluer un projet d'investissement consiste donc à comparer ces deux éléments : gains attendus (cash-flows générés par le projet) et capital investi.

² Pierre vernimmen « Finance de l'entreprise » édition Dalloz .P770

³ Pierre vernimmen « Finance de l'entreprise » édition Dalloz .p772

Plusieurs critères d'évaluation des projets d'investissement existent : valeur actuelle nette, indice de profitabilité, taux de rendement interne.⁴

- La valeur actuelle nette (VAN) est la différence entre les cash-flows nets actualisés à la date 0 et le capital investi :

$$\text{VAN} = - I_0 + \sum_{t=1}^n C_t (1+r)^{-t}$$

Pour que le projet d'investissement, soit acceptable, il faut que la VAN soit positive. Entre plusieurs projets on retient celui qui a la plus grande VAN.

Le taux d'actualisation utilisé est le taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise. Théoriquement ce taux représente le coût du capital de l'entreprise.

- L'indice de profitabilité est le quotient de la somme des cash-flows nets actualisés par le montant du capital investi :

$$\text{Pr} = \frac{\sum_{t=1}^n C_t (1+r)^{-t}}{I_0}$$

Quand plusieurs projets d'investissement présentent des valeurs actuelles nettes positives et identiques, le choix par ce critère, quand il s'agit de projets mutuellement exclusifs est difficile voire impossible, le recours à l'indice de profitabilité pour la prise de décision (le choix) s'avère nécessaire.

Le projet sera jugé rentable si son indice de profitabilité est supérieur à 1. Le projet le plus intéressant est celui qui a le plus fort indice de profitabilité.

L'indice de profitabilité est le deuxième critère de choix qui vient juste après la valeur actuelle nette (VAN).

- Le taux de rentabilité interne (T.R.I.) est le taux r qui rend équivalent à la date 0 le capital investi et la somme des cash-flows actualisés à ce taux.

⁴ Akim A .Tairou : « Analyses et décisions financières » édition Harmattan 2006.

$$I_0 = \sum_{t=1}^n C_t (1+r)^{-t}$$

Le T.R.I. correspond au taux d'actualisation qui annule la VAN.

Le projet d'investissement sera jugé acceptable si son T.R.I. est supérieur au taux de rentabilité minimum exigé par l'entreprise. Le T.R.I. représente donc le coût maximum du capital susceptible de financer l'investissement.

Entre plusieurs projets, on retient celui qui a le plus fort T.R.I.

Ces critères de choix obéissant à un objectif de rentabilité peuvent céder la place dans un environnement incertain au critère du délai de récupération du capital investi (ou pay-back period) qui est le temps au bout duquel le montant cumulé des cash-flows actualisés est égal au capital investi. Le choix entre plusieurs projets s'effectue alors sur la base du délai de récupération le plus court.

Ces différents critères ne tiennent pas compte toutefois de l'objectif de flexibilité.

1.1.3.2 L'objectif de flexibilité :

Ignorer la flexibilité d'un projet revient à négliger les capacités de raisonnement et de décision des dirigeants de l'entreprise. Tout décideur compétent modifiera le déroulement de son projet à mesure que le temps passe et que de l'information nouvelle surgit. Cette flexibilité s'exprime fréquemment en termes d'options :

- l'option de différer l'exécution du projet;
- l'option d'abandon du projet;
- l'option d'arrêt (par exemple dans le cas de l'évaluation d'une usine).

L'incorporation de ces options dans l'évaluation des investissements a conduit à un nouveau critère : la valeur actuelle nette augmentée (VANA)⁵. Celle-ci se définit comme étant égale à la somme de la valeur actuelle nette classique plus la valeur des options attachées au projet.

$$VANA = VAN \text{ (classique)} + \text{Valeur des options attachées au projet}$$

⁵ Pierre Vernimmen : « finance de l'entreprise » édition Dalloz .p 776.

1.1.4 Investissements et politique générale de l'entreprise :

La décision d'investissement est l'affectation de monnaie à un emploi à long terme, c'est-à-dire la création d'un actif physique ou financier qui participe à un cycle financier long. Cette décision est difficile parce que généralement irréversible et parce qu'elle engage l'entreprise sur une longue période. C'est pour cela que la politique d'investissement doit être en conformité avec la politique générale de l'entreprise. «Bien que la désirabilité de chaque dépense particulière de capital doive être définie «par les bénéfices» qu'elle promet, elle doit aussi être jugée d'après sa compatibilité avec le programme d'ensemble».

La politique générale doit permettre d'apprécier l'opportunité des décisions d'investir car «très souvent dans un premier tour, c'est moins leur rentabilité financière immédiate qui compte que la réalisation de l'objectif fonctionnel qu'on leur a imputé». (Labrousse).

Les investissements requis par la mise en œuvre de la politique générale peuvent être internes, externes ou semi-externes à l'entreprise :

- internes : lorsque l'entreprise achète elle-même ses biens matériels ou immatériels; (Ex. : machines, terrains, recherche-développement formation, publicité...).
- externes : lorsque l'acquisition des moyens de production se fait par le biais d'opérations d'absorptions ou de fusions d'une autre entreprise qui apporte ses installations, son capital humain, sa trésorerie...
- semi-externes : dans le cas d'une joint-venture où chaque partenaire apporte des ressources complémentaires.

L'entreprise ne peut décider d'une politique de croissance, de réorganisation, de diversification qu'après avoir effectué une étude approfondie de la concurrence et des marchés de chacun de ses produits. Elle peut le faire à partir des méthodes d'analyse

stratégique de la politique financière comme par exemple la matrice d'Arthur D. LITTLE représentée ci-après :

secteur

	Secteur jeune et en forte croissance	Secteur mûr et en faible croissance
Entreprise dominante	I Forte rentabilité + Fort besoin d'investissement = Autofinancement	Forte rentabilité III + Faible besoin d'investissement = Fort excédent de liquidité
	II Faible rentabilité + Fort besoin d'investissement = Fort déficit en terme de liquidité	Faible rentabilité IV + Faible besoin d'investissement = Autofinancement
Entreprise dominée		

Schéma 1 : La matrice d'Arthur D. LITTLE

Cette esquisse d'analyse stratégique de la politique d'investissement montre que le choix des investissements dépasse le cadre strictement financier, et la rentabilité à long terme demeure l'objectif essentiel de toute politique d'investissement.

1.2 La politique de financement :

Elle pose la double question de l'alternative de financement (interne ou externe) et le choix d'une structure financière.

1.2.1 L'alternative du financement :

L'entreprise se trouve confrontée à une double alternative de financement : elle a tout d'abord à choisir entre le financement interne et le financement externe; puis à l'intérieur de ce second mode entre le financement direct et le financement indirect.

Il convient de remarquer que les aspects fiscaux jouent un rôle non négligeable dans l'alternative de financement.

1.2.1.1 Le financement interne :

L'autofinancement représente la richesse créée par l'entreprise. Il constitue sa ressource interne essentielle destinée à financer en tout ou en partie les investissements, l'accroissement des besoins en fond de roulement et à accroître les liquidités

« L'autofinancement est la machine qui permet de transformer l'énergie (l'argent) en travail (la valeur) » selon Pierre Vernimmen

En d'autres termes, l'autofinancement est représenté par la différence entre la CAF et la distribution des dividendes mis en paiement au cours de l'exercice.

Il est traduit pour les actionnaires par une augmentation de la valeur de leurs actions et donc par des plus-values.

Le financement interne est toutefois rarement suffisant à financer la croissance de la firme, qui est amenée à faire appel au financement externe.

1.2.1.2 Le financement externe :

Dans le cas d'insuffisance des capitaux internes, l'entreprise peut recourir aux ressources externes pour le financement de ses projets investissements

Selon les travaux de Gurley et Shaw (1960), il existe deux modalités de distribution des fonds (la finance directe et la finance indirecte).

Il ne s'agit que d'une classification conceptuelle, c'est-à-dire, qu'aucune économie concrète ne présente les caractéristiques de l'un ou l'autre système⁶; l'Algérie est une forme très rapprochée du deuxième cas (économie d'endettement).

- **La finance directe (Marché financier)**, un processus dans lequel l'offre et la demande de capitaux se confrontent directement, sans passer par la médiation d'un intermédiaire financier. Les agents économiques d'une manière générale « les entreprises en particulier » se procurent leurs ressources de financement en émettant des titres sur le marché financier.

Rappelons que l'institution de l'autorité du marché financier en Algérie, depuis le 23 mai 1998, reste encore dans son état embryonnaire car, le ratio d'autofinancement des entreprises algériennes reste faible, l'une des raisons qui handicape son expansion.

- **La finance indirecte (économie d'endettement)**, est un processus dans lequel un intermédiaire s'interpose entre les prêteurs et les emprunteurs ultimes pour favoriser les flux financiers⁷. Cela dit, l'intermédiaire financier (la banque) collecte des ressources qu'il redistribue par la suite, sous forme de crédits (après évaluation) aux agents qui ont un besoin de financement. De ce fait, les entreprises en besoins de financement peuvent recourir à l'endettement pour financer leurs investissements par une gamme très importante de crédit qui permet d'amplifier le développement.

⁶ Xavier DUCREUX, « économie d'endettement et économie de marchés financiers » cahiers Français, juillet-septembre 1996, n° 277, La documentation Française, page 55.

⁷ Sylvie COUSSERGUES « la banque : structures, marchés, gestion » édition DALLOZ, 1994, page 6.

Avec ce processus d'intermédiation financière, la finance indirecte arrive à remédier aux imperfections de la finance directe.

Trois facteurs peuvent résumer la spécificité et la justification d'existence des banques : les coûts de transactions, les coûts d'information et l'assurance de liquidité.

➤ Les coûts de transaction

Selon Benston et Smith, les coûts de transactions représentent la raison d'être de l'activité des intermédiaires financiers⁸. Il est beaucoup plus difficile pour des prêteurs et des emprunteurs de petite taille de faire des échanges sans l'intervention d'un intermédiaire financier, car le coût de recherche pour réaliser une transaction a un effet prohibitif. Le rôle des banques et des intermédiaires financiers est de leurs épargner le temps de recherche. Grâce à leurs moyens d'informations et le développement de leurs réseaux, ils peuvent offrir des contrats plus avantageux que ceux offerts sur les marchés.

➤ Les coûts d'information

De part leurs fonctions, les banques concourent d'une manière essentielle à la production d'information, Elles arrivent à gérer les asymétries d'information inhérentes à tout échange d'actif financier. Elles forment pour reprendre l'expression de Diatkine⁹, un « dispositif cognitif ». Pourquoi ? Plusieurs raisons peuvent être avancées :

La première, est que les banques sont les interlocuteurs naturels des emprunteurs confrontés en permanence aux problèmes d'informations. La deuxième raison découle des relations privilégiées et durables qu'entretiennent les banques avec leurs clients. Ceci leur permet de cumuler les informations. La troisième raison apparaît lorsque les épargnants délèguent aux

⁸ Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, « économie et gestion de la banque » éditions EMS, Paris, 2002, page 11.

⁹ Diatkine Sylvie « les fondements de la théorie bancaire » édition Dunod, 2002, p 39

intermédiaires financiers le pouvoir de contrôler l'emprunteur, afin de réduire les coûts de surveillance.

Les asymétries d'information qui existent sur le marché de capitaux, fournissent une autre raison de l'existence des intermédiaires financiers.

➤ L'assurance de liquidité

Les contrats de dépôt comme ceux de crédit procurent au client une assurance de liquidité¹⁰ une troisième raison pour justifier l'existence des banques.

1.2.2 La hiérarchie de financement : (la théorie de Myers et Majluf) :

La théorie financière moderne de l'entreprise suggère l'existence d'une hiérarchie de financement de l'investissement à cause de coûts de faillite, de taxation différentielle, d'asymétrie d'information ou de relation entre l'entreprise et ses créanciers.

L'autofinancement reste la source préférée de financement, suivie par l'endettement et enfin les autres apports externes. Selon cette classification, le crédit-bail n'apparaît pas explicitement. Il peut être considéré comme une technique d'endettement nécessaire pour financer le besoin d'investissement des entreprises à faible capacité d'autofinancement. Par ailleurs, la nature irrévocable du contrat de crédit-bail explique le caractère monétaire d'une telle technique assimilée à une opération de crédit, soumise à des conditions de remboursement.

On peut noter que plus l'entreprise investit, plus elle a recours à du financement externe après avoir épuisé les sources internes.

¹⁰ Mohamed LAKSACI, contrôle des banques, El watan économie, 21 au 27 Novembre 2005, page 3.

Si on se réfère au théorème de Modigliani-Miller(1958)¹¹, il y'aurait neutralité des sources de financement de l'entreprise et donc une séparabilité des décisions d'investissement et de financement. Il n'y aurait pas non plus de structure optimale de financement des entreprises.

Cependant on constate souvent, dans la réalité, que les entreprises essaient de financer leurs investissements d'abord par autofinancement avant d'avoir recours aux sources externes.

La théorie économique explique cette hiérarchie de financement par des différences de coûts qui proviendraient de plusieurs effets.

-La première raison provient des disparités fiscales existantes entre la taxation des dividendes et des gains en capital au niveau de l'actionnaire ,ou encore de la déductibilité des charges financières de la base taxable de l'entreprise .De même, le traitement particulier, de la déduction pour amortissement des équipements peut entraîner des distorsions dans le choix des investissements et de leurs financements.

-La deuxième explication de ces différences de couts réside dans l'introduction explicite des couts de faillite au niveau de l'entreprise. Ceux ci augmentent le taux d'intérêt sur la dette lorsque le taux d'endettement s'accroît.Les créanciers de l'entreprise demandent alors des primes de risque plus élevées ou des garanties plus solides pour se couvrir de l'augmentation de la probabilité de défaillance.La situation extrême se situe lorsque les créanciers contrôlent les décisions d'investissement des entreprises pour éviter des projets top risqués comme le soulignent Stiglitz et Wiess.

-Les problèmes d'informations asymétriques entre les dirigeants de l'entreprise, d'une part, et ses banquiers ou ses actionnaires, d'autre part, peuvent aussi relever le cout de financement externe par rapport au financement interne.

¹¹ La fameuse proposition de MODIGLIANI et MILLER, selon laquelle la valeur d'une entreprise est indépendante de sa structure financière, résulte d'une démonstration rigoureuse. Elle s'appuie sur un raisonnement par arbitrage et des hypothèses fortes : absence de frais de transactions, d'impôts sur les bénéfices et sur les dividendes et de risque sur la dette, ainsi qu'absence d'asymétrie d'information entre les personnes à l'intérieur et à l'extérieur des entreprises

Il peut donc exister une structure de financement optimale pour l'entreprise contrairement au théorème de Modigliani-Miller. De plus, il est généralement possible de définir une hiérarchie de financement de l'entreprise : celle-ci choisira d'abord de financer ses investissements par son autofinancement, avant de s'endetter davantage, le crédit-bail se situera entre l'autofinancement et l'endettement et finalement d'émettre des nouvelles actions.

En conclusion, nous pouvons dire que malgré l'inséparabilité des deux décisions investissement –financement, l'analyse stratégique de la politique d'investissement montre que le choix des investissements dépasse le cadre strictement financier, et la rentabilité à long terme demeure l'objectif essentiel de toute politique d'investissement.

Section 2 : littérature théorique du rationnement du crédit bancaire :

Avant de présenter la littérature relative à cette contrainte financière du crédit bancaire, il est nécessaire d'aborder la notion du crédit elle-même sachant qu'il est le seul et unique moyen de financement de l'économie algérienne, il joue un rôle important dans le développement de l'activité économique.

2.1 Définition du crédit :

Comme le définit G.Petit-Ditaillis¹² : « Faire crédit c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel, ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou un bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger encouru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service».

¹² Bouyakoub Farouk « l'entreprise et le financement bancaire » édition casbah 2000 ; p17.

Cette définition permet de mettre , en exergue, les trois supports du crédit : le temps, la confiance et la promesse, car il ne peut y avoir de crédit en l'absence de ces trois éléments.

La contrepartie de l'acte de crédit : la rémunération du service rendu et du risque encouru.

Le risque lié à l'opération de crédit : le risque de perte de la créance, peut être partiel ou total.

2.2 Le rôle du crédit :

Aucune économie ne peut nier le rôle que joue le crédit en matière de facilitation des échanges, stimulation de la production, d'amplification du développement et enfin, son rôle d'instrument de création monétaire.

Le crédit permet les échanges. C'est une ancienne fonction des banques d'assurer aux entreprises, une continuité dans le processus de production et de commercialisation.

Le deuxième rôle du crédit réside dans son pouvoir de stimulateur de la production. Comment cela ? L'activité de production se modernise, au jour le jour, grâce à l'innovation des équipements ou leur renouvellement. Le recours au crédit permet à l'entreprise d'acquérir une nouvelle technologie, lui permettant d'accroître la qualité et la quantité de sa production.

Le crédit permet aussi d'amplifier le développement.

La théorie bancaire a évoqué le rôle multiplicateur du crédit, qui s'explique par les effets d'un prêt pour l'achat d'un bien de production ou de consommation. Ces effets ne se manifestent pas uniquement chez l'agent économique bénéficiaire de l'opération mais, ils s'étendent indirectement à d'autres agents.

Sur l'effet multiplicateur du crédit dans le développement économique, il faut signaler la contribution de J.A Schumpeter concernant l'étude des conditions de financement de l'évolution économique. Il va donc rompre avec l'analyse classique du financement des

investissements de Smith, selon laquelle seule l'épargne peut effectuer ce financement. Pour J.A Schumpeter, les banques vont financer les investissements par la création de nouveaux moyens de paiement et non pas, par une épargne préalable déposée chez elles.

En effet, la création de nouveaux moyens de paiement permet le déplacement des facteurs de production vers les entreprises nouvelles, sans détruire les anciennes. On aura grâce au crédit, des ressources productives sans fournir en contrepartie, au départ, des biens ou des services.

2.3 La relation du crédit en tant que relation d'agence :

2.3.1 Définition de la théorie d'agence :

M .Jensen et W.Meckling définissent la théorie d'agence comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engagent une autre personne (l'agent) pour accomplir quelques services, en leur nom, impliquant la délégation d'une partie de l'autorité de prise de décision à l'agent.¹³

A l'origine, la théorie d'agence, est une théorie pour comprendre la firme.

2.3.2 L'influence de la théorie d'agence sur le crédit- bail :

La théorie des contrats de financement crée souvent des conflits d'intérêts et des coûts d'agence entre cocontractants.

Le crédit bail qui représente une forme de ces contrats n'est pas sans conséquence sur les conflits d'intérêts et la relation d'agence.

¹³ M .Jensen et W.Meckling « theory of the firm :managerial behavior ;agency cost,and ownership structure."journal d'économie financière 1976

2.3.2.1 Le contrat du crédit bail comme stimulateur de la relation d'agence :

Toute forme de contrat crée une relation d'agence. Dans le cadre, du crédit-bail le coût d'agence pourra se manifester entre crédit bailleur et crédit preneur à la suite de la mauvaise utilisation du bien, objet du contrat.

Par ailleurs, le rationnement de crédit peut être le résultat d'un coût d'agence où le prêteur court un risque important de surveillance. Il préfère renoncer à l'offre de crédit faute d'avoir des garanties suffisantes.

La baisse de la qualité des dettes bancaires du crédit preneur à la suite du recours au crédit-bail développe aussi le coût d'agence du fait de l'augmentation du risque de faillite et la baisse de la capacité d'endettement.

Cette situation entraîne le durcissement des conditions de crédits non garantis offerts par les prêteurs. Elle développe aussi le conflit d'intérêt entre les créanciers et les pourvoyeurs des fonds. En revanche, le crédit-bail évite le risque de substitution d'actif puisque l'utilisateur n'est pas propriétaire, ce qui entraîne la baisse du coût d'agence. Cette diminution favorise le crédit preneur à la suite de la baisse des taux.

2.3.2.2 La réduction des conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires

Le crédit-bail semble être une technique permettant de diminuer les conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires et a fortiori le coût d'agence qui en découle. En effet, il économise parfois la nécessité de recourir à un premier versement comme c'est le cas dans un crédit conventionnel. Ainsi, il évite le conflit interne, attisé par l'appel de fonds adressé aux actionnaires, et par l'utilisation de la trésorerie de l'entreprise.

Cependant, l'inefficacité de l'exploitation du bien objet du crédit-bail développe le coût d'agence du fait de la sortie improductive d'argent sous formes de loyers périodiques. Cette

situation diminue les ressources gardées par l'entreprise et annule ses opportunités de croissance future.

2.3.2.3 Le développement des conflits d'intérêts entre crédit preneur et crédit bailleur :

Les liaisons entre crédit preneur et crédit bailleur sont perçues comme des relations d'agence; chacun tente d'optimiser sa richesse. Ces rapports créent un hasard moral (Miller-Upton,1976) où le crédit bailleur essaie de se protéger en introduisant dans le contrat des clauses de contrôle qui supposent une certaine charge. La surveillance de l'utilisation normale du bien constitue une forme de coût d'agence. Son exploitation intensive entraîne l'amortissement rapide mais aussi l'usure, ce qui affectent les relations des cocontractants.

La nécessité de la baisse du conflit d'intérêt amène les crédits bailleurs à proposer des mesures de forte pénalité en cas d'usure anormale (Chemmanur et Yan, 2000). L'absence de transparence affecte le contrat de crédit-bail et induit un contrôle permanent, ce qui attise les conflits entre crédits bailleurs et crédits preneurs.

La spécificité des biens pris en crédit bail diminue la possibilité de leur transfert lors des problèmes financiers rencontrés par le crédit preneur. Il amplifie le conflit d'intérêt du fait de la difficulté de cession. La fixation de la valeur de l'option à une valeur souvent inférieure à la valeur vénale à la fin du contrat a pour but de minimiser les conflits et d'inciter le crédit preneur à opter pour sa levée en diminuant le coût d'agence qui risque d'être supporté par le crédit bailleur.

2.4 Rationnement des crédits bancaires source du développement du crédit-bail :

Dans ce paragraphe, nous allons citer les contributions de plusieurs auteurs dans ce domaine.

Bester Helmut,décrit en 1987 le rationnement du crédit comme suit :

« lorsque certains emprunteurs obtiennent des prêts tandis que d'autres n'en obtiennent pas, même s'ils sont prêts à payer le taux d'intérêt que les prêteurs demandent, même plus élevés et/ou de fournir plus de biens en garantie. Car la demande de crédit est supérieure à l'offre et l'ajustement se fait par les quantités et non par les prix. »

D'après Stiglitz et Weiss, il y a rationnement du crédit lorsque l'emprunteur est disposé à accepter les conditions de prêt établies par le prêteur et que le prêt lui est toutefois refusé ;

ou bien,

il y a un rationnement du crédit lorsque certains emprunteurs obtiennent un refus du crédit, même si les fournisseurs de fonds disposent suffisamment de ressources.

En bref, certains emprunteurs sont contraints par les lignes de crédit fixées qu'elles ne doivent pas dépasser sous n'importe quelles circonstances, d'autres sont purement et simplement exclus de prêts.

2.4.1 Asymétrie d'information :

Depuis longtemps, les économistes ont trouvé que l'asymétrie d'information est l'origine du rationnement du crédit. Etant donné que dans l'économie de marché, le prix d'un bien est établi lorsque la quantité fournie équivaut à la quantité demandée. Alors si l'on considère que le taux d'intérêt est le prix du loyer de l'argent, pourquoi les banques n'augmentent-elles pas le taux d'intérêt lorsque leur offre est inférieure à la demande des entreprises?

Stiglitz et Weiss¹⁴ ont expliqué cette question par l'asymétrie d'information qui existe entre la banque et l'entreprise. Ils confirment, en plus, que dans un contexte d'asymétrie d'information, plus l'entreprise est disposée à payer un taux d'intérêt élevé, plus sa probabilité de défaut est grande. Il y a des emprunteurs qui sont écartés du marché du crédit et ne peuvent obtenir de prêt, quel que soit le niveau des taux d'intérêt puisqu'ils sont trop

¹⁴ J. Stiglitz et A. Weiss "Credit Rationing in Markets with imperfect information", revue d'économie américaine, N° 3 de 1981 p393

risqués, ou parce que la banque n'a pu évaluer leur degré de risque. Dans ce cas le crédit-bail apparaît comme une solution à ces emprunteurs

Les asymétries d'information dans le contexte de rationnement de crédit, désignent la disparité entre l'information dont disposent les entreprises à la recherche de crédit et les fournisseurs de fonds dont on suppose habituellement qu'ils sont désavantagés sur le plan de l'information en comparaison avec les initiés de l'entreprise.

Selon P. Roger , l'asymétrie d'information peut avoir deux origines ¹⁵

- soit du fait d'un partenaire disposant d'une information plus que l'autre,
- soit des coûts d'obtention de l'information et ces derniers entraînent probablement le phénomène de rationnement de crédit.

Avant l'analyse de Stiglitz et Weiss, les causes du rationnement du crédit invoquées ne reposaient pas vraiment sur des problèmes d'information ;elles tenaient notamment à l'existence de contraintes institutionnelles (plafonnement du niveau des taux d'intérêt).

Les exigences de liquidité et de solvabilité imposées aux banques par la Banque centrale du pays peuvent aussi constituer une source de rationnement de crédit.

De la même manière, le respect de la réglementation relative au plafond d'un crédit accordé à une seule personne physique ou morale par une banque peut orienter le client vers la substitution des dettes bancaires par des contrats de crédit-bail.

Selon Jacques Turgot, le phénomène de rationnement du crédit devrait être attribuable à la rigidité de taux d'intérêt sous contraintes des institutions. Outre que ce facteur exogène déterminant le rationnement, il révèle aussi l'importance de la relation du crédit et les problèmes d'information comme des éléments endogènes de rationnement du crédit.

¹⁵ P. Roger, "Théorie des marchés efficients et asymétrie d'information", revue de Finance, Juin 1988, N°1, p. 57-97

Dans le même sens, Jaffee étudie en 1971 aussi le rationnement du crédit dans son déséquilibre. Son analyse est développée dans la théorie du rationnement du crédit d'équilibre plus tard par plusieurs auteurs.

Ce que l'on peut dire aujourd'hui, ces phénomènes de rationnement sont liés plutôt à la nature du marché de crédit ;

Jaffee et Russell en 1976, Keeton en 1979 et Stiglitz et Weiss en 1981, sont parvenus à la conclusion que le rationnement de crédit est en fait un phénomène d'équilibre conduit par l'asymétrie de l'information entre les prêteurs et les emprunteurs ce qui conduit ces derniers à substituer leurs dettes bancaires par des contrats de crédit-bail.

2.4.2 La relation du crédit :

L'imperfection de l'information et les comportements des agents associés à la relation prêteurs et emprunteurs deviennent des déterminants essentiels du phénomène de rationnement du crédit. Autrement dit, une grande part de difficultés rencontrées dans les relations entre les porteurs de fonds et les emprunteurs a pour origine les problèmes d'agence. Pettit et Singer voient en 1985, les problèmes d'agence et le niveau d'asymétrie d'information comme les facteurs décisifs des coûts de financement. L'entrepreneur s'intéresse principalement à la rentabilité des capitaux empruntés, à son objectif personnel et son autonomie de gestion. Par contre, le prêteur apprécie plutôt la solvabilité et le respect des engagements de l'emprunteur.

L'attention apportée à la capacité de remboursement de l'emprunteur incite les bailleurs de fonds à se protéger contre le risque de défaut de l'entreprise. Et ce dernier entraîne différents coûts d'agence. Et si ce coût est très critique, les fournisseurs de fonds rationnent le prêt, ils s'orientent plutôt vers le crédit-bail où ils disposent d'une garantie suffisante : la propriété du bien ;

Le rationnement est donc une conséquence de l'existence d'une divergence d'intérêt entre emprunteur et prêteur

La relation du crédit est concrétisée par le contrat de crédit de deux partenaires où le taux d'intérêt influence la nature des clients financés, un taux élevé n'attirant que les entreprises les plus risquées.

Selon Sylvie Cieply et Bernard Paraque, la relation du crédit bancaire est une relation complexe basée le plus souvent sur une information imparfaite et incomplète. Les banques ne possèdent pas toute l'information sur les projets présentés par les entreprises. En effet, si un emprunteur potentiel a déjà un compte bancaire depuis un certain temps dans la banque auprès de laquelle il demande le crédit, celle-ci pourrait dégager des informations intéressantes sur la situation financière de ce futur client. La banque pourrait aussi avoir des informations sur le comportement de remboursement de l'emprunteur, si ce dernier a déjà eu à emprunter auprès de cette banque.

En somme, la relation de crédit est caractérisée par l'incertitude de risques. L'information n'est pas équitablement détenue par les deux partenaires. Donc, la transparence et la pertinence de l'information fournies aux investisseurs et aux prêteurs sont les seules solutions pour diminuer l'asymétrie informationnelle. Les apporteurs de fonds non informés ont des comportements méfiants face à un nouveau client, et le partage informationnel est une bonne solution pour résoudre le problème.

Selon Padilla et Pagano, le partage des informations négatives sur l'historique des défauts de paiement entre les apporteurs de fonds permet d'obtenir un effet disciplinaire sur les emprunteurs.

La théorie de l'intermédiation financière souligne qu'une bonne et longue relation bancaire peut éliminer partiellement les asymétries d'information. Ainsi, elle permet à l'entreprise d'obtenir, en termes de coûts et de disponibilité, un meilleur accès aux financements.¹⁶

Le rationnement des crédits pousse les firmes à rechercher des sources alternatives de financement. Il peut les conduire à recourir au crédit-bail pour financer leurs investissements productifs.

En effet, la demande du crédit-bail sera facilitée par la difficulté d'octroi de crédit suite à ces problèmes d'information asymétrique.

En plus de la faible rentabilité, le risque de survie et l'insuffisance de la capacité d'endettement minimisent l'offre des dettes bancaires et a fortiori poussent les firmes vers le crédit bail.

En revanche, la durée de relation minimise le rationnement entre banque et client grâce à une meilleure connaissance de la structure financière de ce dernier.

La déviation de cette structure impose un changement de politique nécessitant parfois non pas le rationnement des nouveaux crédits, mais la réclamation du remboursement, au cas où l'indice de risque de la firme se détériore.

Cette situation suppose le renchérissement du coût de financement sollicité à cause de la hausse de la prime de risque. Elle pousse donc le crédit bailleur à réclamer parfois des garanties supplémentaires.

Section 3 : évaluation du crédit-bail :

Le crédit-bail est destiné généralement aux entreprises écartées des formes traditionnelles d'emprunt en raison de leur risque. Le bailleur est alors soumis dans ce cas à un risque de défaillance de l'utilisateur ou risque de crédit non négligeable.

¹⁶ voir Ydriss Ziane (2003) 'Nombre de banques et relations de crédit, une approche empirique'

Aussi certains auteurs ont trouvé d'étranges similitudes entre les contrats de leasing et les obligations à hauts rendements et risques¹⁷. Pourtant les modèles classiques de détermination des loyers d'équilibre du leasing ignorent le risque de défaillance de l'utilisateur ou risque de crédit, pour se focaliser sur le risque attaché à l'exploitation du bien objet du contrat ou risque de valeur résiduelle. Nombre de professionnels estiment maintenant que le risque de crédit n'est pas suffisamment intégré dans l'évaluation des redevances.

Selon Alain Capiez, un modèle moderne d'évaluation du crédit-bail doit adopter une approche unifiée du risque en intégrant le risque de valeur résiduelle et le risque de crédit avec leur interaction, afin de proposer au bailleur une méthode pertinente de calcul des loyers adaptée à la fois au type de matériel et à la nature de leurs clients. Un tel modèle selon Alain Capiez intéresse tout autant les utilisateurs du crédit-bail car il leur permet d'évaluer diverses propositions et leur donne des bases concrètes de négociation.

Mais comment se caractérisent le risque de valeur résiduelle et le risque de crédit ?

3.1 Risque de valeur résiduelle : (modèle de Miller et Upton 1976) :

Le risque relatif au matériel ou risque de valeur résiduelle repose sur :

- Premièrement, sur la qualité et la réputation du fournisseur, appréciée à partir de la performance technique et de la fiabilité du matériel livré, de l'efficacité du service après vente, de la santé financière du constructeur et de sa présence sur le territoire national de l'utilisateur.
- Deuxièmement, sur l'existence d'un marché de l'occasion actif, sachant que si les sociétés de crédit-bail, établissements financiers, n'ont pas vocation à recommercialiser les biens récupérés sur les utilisateurs défaillants, les sociétés de

¹⁷ Article d'Alain Capiez(1992) ; Professeur à la Faculté de Droit, d'Economie et des Sciences sociales d'Angers.

leasing filiales des constructeurs ont les moyens de le faire et que nombre de ces derniers ont dû créer des sociétés spécialisées dans la récupération et la revente.¹⁸

Le bailleur doit ainsi apprécier le nombre et l'importance des utilisateurs potentiels, la plus ou moins grande facilité d'obtention sur le marché d'un matériel neuf semblable et l'obsolescence prévisible du bien. Le bailleur peut amoindrir le risque de valeur résiduelle par la diversification du type d'actifs financés s'il est généraliste, ou des marques reconnues s'il est multimarques, ou du nombre de modèles s'il est mono-marque.

La littérature financière appréhende le risque lié au matériel à partir des fluctuations de la valeur résiduelle du bien sur le marché résultant de l'usure physique ou d'une obsolescence imprévue ou de variations non anticipées des taux d'intérêt et du niveau général des prix. A ce risque s'ajoute celui propre au locataire.

Pour Miller et Upton ,le risque de valeur résiduelle est la source unique de risque pour le crédit-bailleur.

Le modèle à facteur unique de Miller et Upton implique alors que pour un type de matériel donné, le loyer d'équilibre du crédit-bail est identique quel que soit le risque de crédit du locataire.

3.2 Le risque de crédit (lié à l'utilisateur) :

Le risque de crédit est défini par la littérature comme le risque de perte résultant de l'incapacité d'une contrepartie à effectuer les paiements contractuels, par exemple l'incapacité d'un obligataire à rembourser sa dette ou l'incapacité du vendeur d'une option à acheter ou vendre l'actif sous-jacent.

¹⁸ Philippossian pascal : le crédit-bail et le leasing ;outil de financement locatif .édition SEFI 1998.

En crédit-bail, la contrepartie est l'utilisateur dont la qualité est appréciée en termes financiers (grands équilibres, solvabilité et rentabilité), de compétence du dirigeant et des salariés, d'appartenance sectorielle et d'activité.

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

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

Pourtant les premiers modèles d'évaluation n'ont pris en compte que le risque lié au matériel. Selon Alain Capiez pour évaluer le crédit-bail et le risque du crédit, il est possible de transposer au crédit-bail les modèles classiques de risque de crédit qui ont d'abord porté sur les obligations ,(la seule différence est qu'une obligation est la vente d'une somme forfaitaire contre une suite de flux financiers futurs, le crédit-bail est la vente d'un actif spécifique contre des flux économiques.) puis sur les options ; dans le cas où le montant de la créance dépend de la valeur de l'actif sous-jacent

Ainsi, on peut dire que le risque de crédit est liée autant à des variables relatives à l'activité du locataire et aux caractéristiques du bien en crédit-bail qu'aux conditions du contrat.

3.3 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 et le respect des règles prudentielles qui sont des règles universelles.

Tout les établissements financiers sont tenus de se conformer à un certain nombre de règles prudentielles et 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 des risques.

La réglementation prudentielles consiste à l'application de ratios significatifs, les plus usités qui sont :

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

3.3.1 Le ratio de solvabilité :

Il est opérationnel en Algérie à compter du 1^{er} janvier 1992 .Ce ratio international de solvabilité dit « ratio cook » définit le niveau minimal des fonds propres que doit posséder un établissement de crédit pour pouvoir faire face aux risques liés à ses engagements risqués .autrement dit,il mesure le degré de « prise en charge » des risques encourus par les fonds propres de la société de crédit-bail.

$$\text{RATIO COOKE} = \frac{\text{FONDS PROPRES NETS}}{\text{L'ENSEMBLE DES ENGAGEMENTS RISQUES PONDERES}} \geq 8\%$$

Pour chaque catégorie d'engagement risqué¹⁹ il existe un taux de pondération défini. Dans notre cas ,le crédit-bail est considéré comme crédit à la clientèle et son taux de pondération est de 100 % .

Sachant que les fonds propres sont constitués par les fonds propres de base (capital social, les réserves autre que les réserves de réévaluation,le report à nouveau s'il est créditeur, le résultat du dernier exercice clos dans l'attente de son affectation diminué de la distribution de dividendes, les provisions pour risques bancaires généraux) et les fonds propres complémentaires(réserves de réévaluation).

Ce ratio cooke est fixé au minimum à 8 %.

Ce ratio Cooke a connu une modernisation dans le cadre de Bâle 2 qui vise à pallier à ses insuffisances ;cela a donné naissance au ratio Mc Donough ,il se calcule de la façon suivante :

$$\frac{\text{FONDS PROPRES}}{\text{RISQUE DU CREDIT + RISQUE DU MARCHE + RISQUE OPERATIONNEL}} \geq 8\%$$

3.3.2 Le ratio de division des risques :

A travers ce ratio la banque centrale 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 diviser 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.

¹⁹ Engagement risqué sont principalement des crédits à la clientèle ,des crédits aux personnel,les concours aux banques et établissements financiers,les titres de placement et de participation ,les obligations de l'Etat

3.3.3 Le ratio de liquidité :

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

$$\text{RATIO DE LIQUIDITE} = \frac{\text{LIQUIDITE AYANT PLUS D'UN MOIS A COURIR}}{\text{EXIGIBILITE AYANT PLUS D'UN MOIS ACOURIR}}$$

Ce ratio doit être supérieur à 100%.

3.3.4 Le coefficient de fonds propres et des ressources permanentes :

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

$$\underline{\text{FONDS PROPRES} + \text{RESSOURCES} \geq 5\text{ANS}}$$

$$\text{EMPLOIS} \geq 5\text{ANS}$$

3.3.5 Les garanties :

Le financement par crédit-bail offre la propriété juridique du bien comme garantie et n'exclut pas la prise d'autres garanties supplémentaires à celle de la propriété du bien comme le dépôt de garantie, l'hypothèque, et le cautionnement.

Conclusion:

Le crédit-bail est en effet considéré comme un moyen de financement complémentaire au crédit bancaire "classique". Plutôt privilégié par les entreprises fortement endettées et/ou présentant peu ou pas de garanties, le crédit-bail permet de compléter des programmes d'investissement qu'il serait plus coûteux de financer par du crédit classique. Cette hypothèse est principalement justifiée par la spécificité juridique du crédit-bail. En effet, le bailleur ayant la propriété juridique du bien loué, le crédit-bail est moins risqué qu'un contrat de prêt « classique » lorsque la firme contractante fait défaut. En conséquence, les coûts de faillite attendus par le bailleur sont inférieurs à ceux attendus par le banquier "classique", ce qui réduit les coûts d'agence.

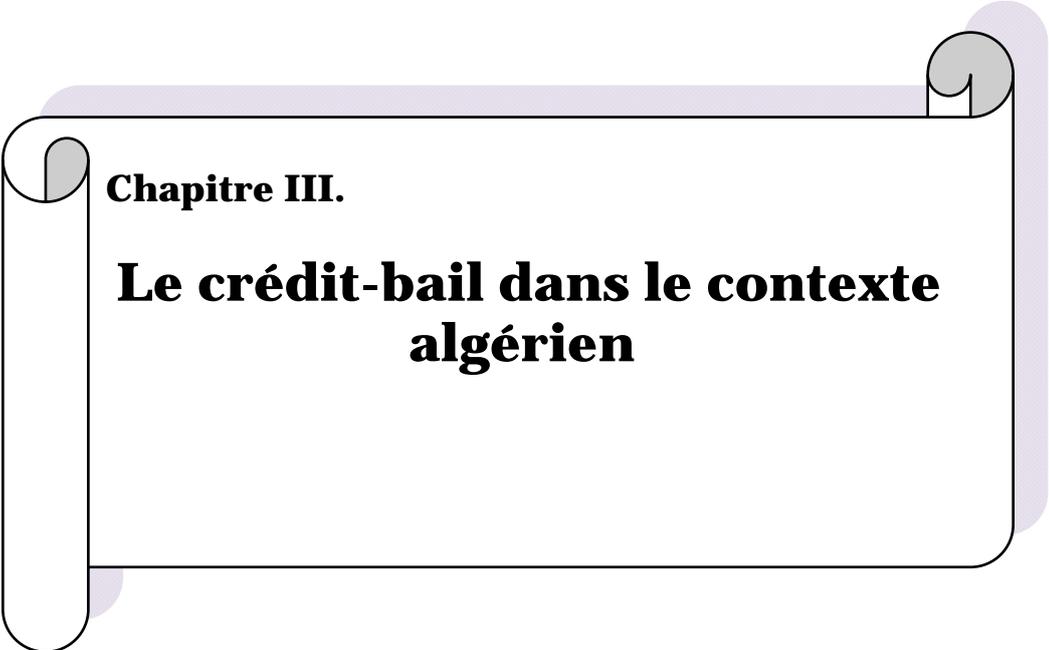
En outre, dans un contrat de crédit-bail, les fonds engagés par l'intermédiaire financier sont directement alloués à l'achat de l'immobilisation dont le choix incombe à l'entreprise. Cette forme spécifique de contrat permet ainsi de mieux maîtriser le risque *ex ante*, mais aussi *ex post* du projet financé. En particulier, elle force les gestionnaires de l'entreprise à révéler la nature exacte de leurs projets d'investissement et évite également d'éventuels détournements de fonds au profit de projets plus risqués mais plus rentables .

L'apparition de tels comportements opportunistes peut en effet être observée sur le marché du crédit "classique" si le taux d'intérêt de la dette ne permet pas une discrimination optimale entre les risques.

Une augmentation des taux d'intérêt sur les prêts peut en effet inciter les emprunteurs les moins risqués à quitter le marché du crédit et attirer des candidats avec des projets d'investissement aux rendements élevés mais présentant des risques importants. Ce type de comportement a pour conséquence la dégradation du portefeuille et la diminution du profit du prêteur. Celui-ci choisira donc de rationner son offre de crédit, plutôt que d'augmenter indéfiniment le coût du crédit. Un raisonnement pareil n'est pas répliquable au marché du

crédit-bail, puisque qu'un contrat de crédit-bail permet au bailleur, non seulement de s'assurer que le projet d'investissement est bien compatible avec ses intérêts, mais également de récupérer le bien loué en cas de défaillance de l'entreprise. Pour autant, le marché du crédit-bail n'échappe pas au phénomène du rationnement. À cet égard, le début des années 1990 marque, pour la France, un véritable tournant. En effet, la mauvaise conjoncture de cette époque a favorisé la faillite d'entreprises utilisatrices de crédit-bail et posé de ce fait un certain nombre de difficultés aux institutions financières en charge de la diffusion du produit. Ces dernières ont eu de plus en plus de mal à recouvrer leurs créances et à faire valoir leur droit de propriété juridique.

En outre, les biens récupérés à la suite d'une liquidation judiciaire avaient souvent subi une dépréciation sévère. Face à ces difficultés, les établissements de crédit-bail ont resserré leurs critères d'évaluation des risques clients et cela en optant pour un nouveau modèle d'évaluation des risques intégrant à la fois le risque de valeur résiduelle et le risque crédit .



Chapitre III.

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

Le crédit-bail est apparu en tant qu'une alternative de financement par le loyer des biens de productions.

Cette activité s'est transformée en un véritable service financier spécialisé, avec la création en 1952 de la première société de crédit-bail aux Etats-unis. La pratique a ensuite gagné l'Europe et le Japon dans les années 60.

En Algérie, le leasing est une création naissante ; il est né à la faveur de la libéralisation du secteur des services.

En effet, les réformes économiques que connaît ce pays ont donné lieu à la publication, dès les années 90 de toute une série de réformes juridiques 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 citons à titre d'exemple :

- les textes relatifs au marché financier et la bourse des valeurs mobilières.
- les différents textes portant encouragement des investissements nationaux et étrangers.
- La nouvelle loi sur la monnaie et le crédit...etc.

Le leasing en Algérie s'inscrit dans le cadre des actions entreprises pour la promotion du financement de l'investissement. Dans ce but, une série de textes réglementaires a été approuvée afin d'asseoir un cadre juridique favorisant le développement des opérations de crédit-bail.

Au plan légal, le leasing est introduit, comme opération de banque par la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit (Annexe 1), article 112, alinéa 2. Cette loi stipule que :

« Les opérations de location assorties d'option d'achat, notamment le crédit-bail sont assimilés à des opérations de crédit ».

Il convient de préciser que l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003 portant modification de la loi 90-10, reprend dans son article 68 les dispositions de l'article 112 précité.

Le deuxième texte de loi qui a réglementé le crédit-bail en Algérie est le règlement de la banque d'Algérie n°92-08 du 17 novembre 1992 portant le plan comptable bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers .

Ce règlement dispose que les immobilisations données en crédit-bail ou en location simple figurent dans le compte de la classe n°4 (les valeurs immobilisées).

Ce règlement a été abrogé par le règlement n°09-04 du 23 juillet 2009 portant plan des comptes bancaires et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers. Il dispose que les opérations du crédit-bail seront inscrites dans le compte de la classe n° 2.

Bien que la loi sur la monnaie et le crédit de 1990 soit la première qui a introduit le crédit-bail en Algérie, l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996 reste le texte législatif de base régissant le crédit-bail en Algérie.

Ajoutant à cela le règlement 96-06 du 03 juillet 1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément, et l'instruction n° 07-96 du 22 juillet 1996 visant le même objet.

L'examen des dispositions de ces différents textes de loi qui régissent le crédit-bail en Algérie fera l'objet de ce chapitre, y compris l'aspect fiscal et comptable.

Section 1 : Les différents aspects du leasing en Algérie :

1.1 Le cadre juridique du crédit-bail en Algérie :

Il est intéressant d'examiner comment le leasing s'est implanté en Algérie.

La particularité du leasing mobilier et immobilier en Algérie est de s'être implanté en l'absence de cadre juridique et ce ;jusqu'à la promulgation de l'ordonnance n° 96-09.

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

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

1.1.1L'ordonnance n° 96-09du 10-01-1996 relative au crédit-bail (Annexe2) :

Cette ordonnance considérée comme la loi cadre qui a mis en place un dispositif juridique définissant les rapports entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur. Cette ordonnance édicte le contenu du contrat de crédit-bail algérien, les droits et obligations de chaque contractant, la classification du crédit-bail selon un certain nombre de critères et enfin le dénouement du contrat de crédit-bail.

Nous présenterons donc certaines caractéristiques juridiques du crédit-bail dans sa version algérienne en se référant à l'ordonnance sus mentionné.

1.1.1 .1 Définition du crédit-bail :

Conformément au premier article de l'ordonnance ,le leasing se définit comme une opération commerciale et financière réalisée par des banques, des établissements financiers ou par une société de leasing.

1.1.1.2 Typologie de crédit-bail :

Les articles 2, 3,4 et 5 de l'ordonnance classent le crédit-bail selon trois critères ; la nature économique du contrat, la nature du bien et la résidence des contractants .Il ressort ainsi trois couples de leasing :

Le leasing opérationnel, le leasing financier.

Le leasing mobilier, le leasing immobilier.

Le leasing national et le leasing international.

Dans le cadre du crédit-bail international c'est à dire 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 en 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

La disparité fiscale, juridique et comptable entre les différents pays peut aider les sociétés de crédit-bail algériennes à réaliser des opérations de "double-dip lease", visant à profiter des optimisations comptables et fiscales découlant de l'internationalisation des opérations.

La signature d'un contrat entre une société de crédit-bail installée en France et un preneur domicilié en Algérie (qui a adopté une approche économique du leasing à partir de janvier 2010) par exemple suppose un double amortissement du bien.

¹ Définition de l'ordonnance n° 96-09 de 1996.

Le crédit bailleur est obligé selon la législation française de pratiquer les amortissements sur le bien : dans le même temps, le crédit preneur algérien est contraint à de tels amortissements. Cette juxtaposition des deux systèmes minimise le coût de l'opération en raison de la déductibilité fiscale des amortissements et à fortiori le montant des loyers versés par le crédit preneur.

Il convient de noter que cette technique développe le risque de restitution du bien loué en cas d'insolvabilité du crédit preneur. Le crédit bailleur se heurte à des difficultés importantes pour récupérer le bien en cas de non paiement des loyers en raison des risques liés aux activités à l'étranger (risque politique, risque de change, risque de rapatriement du bien,...).

En revanche, il est bon de signaler le très faible encours de crédit-bail et presque son absence à l'international, réalisées à travers des crédits bailleurs algériens qui représente 5 % de du total encours 2009(c'est à dire de 30 milliards de dinar)² .

Ce type d'opérations, dans ce sens, ne permet pas de profiter de l'effet du double amortissement. En effet, la loi algérienne et cela à partir de 2010 avec l'application du nouveau système comptable, impose la pratique de l'amortissement chez le crédit preneur, tandis que la loi française suppose un amortissement chez le crédit bailleur, ce qui vide cette technique de son intérêt au regard de la diminution du coût de la dette.

1.1.1.3 La publicité légale

L'article 6 prévoit une publicité légale pour les opérations de crédit-bail. Toutefois, il reste implicite et tacite quant aux modalités de cette publicité.

Mais en application des dispositions de l'article 02 du décret exécutif n°06-90 relatif au crédit-bail mobilier et le décret n°06-91 relatif au crédit-bail immobilier du 20 février 2006, fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier et immobilier , le centre

² Selon les déclarations du délégué général de l'association des banques et établissements financiers :

national du registre du commerce est chargé de la tenue du registre public afférent à la publicité des opérations de crédit-bail mobilier (biens meubles et fonds de commerce).

Et à cet effet, le crédit-bailleur doit se présenter à l'antenne locale du CNRC territorialement compétente pour effectuer la formalité d'inscription sur la base de la présentation de :

- 02 exemplaires du contrat de crédit-bail ;
- 02 bordereaux fournis par les antennes du CNRC et dûment renseignés. Le préposé après vérification de la conformité des pièces présentées, procède à l'inscription du crédit-bail sur le registre ouvert au niveau de l'antenne.

Par contre, la mission de crédit-bail immobilier est effectuée à la conservation foncière du lieu d'implantation du bien.

Et l'acte d'acquisition doit comporter une rubrique spéciale reprenant les éléments substantiels du contrat du crédit-bail immobilier et notamment :

- désignation du notaire rédacteur de l'acte.
- date et numéro du contrat.
- identification du crédit-preneur.
- montant global des loyers.
- stipulation de l'option d'achat s'il ya lieu.
- délai de publication 30 jours sous peine de pénalités.

Enfin la publicité des opérations sert à informer les tiers et le non accomplissement de la formalité peut entraîner l'inopposabilité du droit de propriété du crédit-bailleur aux tiers de bonne foi.

1.1.1.4 Le contrat du crédit-bail :

Le contrat du crédit-bail est un document juridique qui contient des clauses obligatoires et facultatives :

Les articles 12, 13, 14 ,15 et 16 contiennent des clauses obligatoires qui portent sur :

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

Les articles 17,18 portent sur les clauses facultatives :

- Engagement du preneur à fournir au bailleur des garanties ou des sûretés personnelles ou réelles.
- Exonération du bailleur des obligations généralement mises à la charge du propriétaire du bien loué.
- Possibilité pour le crédit-preneur de demander au crédit-bailleur le remplacement du bien loué en cas d'obsolescence de celui-ci.

1.1.2 Règlement n° 96.06 du 03.07.1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leurs agréments :

Ce règlement prévoit que :

- Une société de crédit-bail ne peut être constituée que sous la forme d'une SPA (société par action) (article 03) avec un capital social minimum fixé à 3,5 milliards de dinars algériens .

- Ses promoteurs doivent fournir, à l'appui d'une demande de constitution adressée au Conseil de la Monnaie et du Crédit, un dossier dont le contenu est précisé par la Banque d'Algérie.

(Article 05)

- La décision d'agrément accordée par le gouverneur de la Banque d'Algérie est publiée au Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire.

- La décision d'agrément comporte : la raison sociale de la société de crédit-bail, son adresse, le nom des principaux dirigeants, le montant du capital et sa répartition entre les actionnaires.

1.1.3 Instruction n° 07-96 du 22 Octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leurs agréments :

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

L'article 2 de cette instruction dispose que les promoteurs de la société de crédit-bail appelés à détenir au moins 10 % des droits de vote doivent présenter un dossier à l'appui de la demande d'agrément et répondre aux questionnaire figurant à l'annexe 1 et 2 qui ont pour principal objectif d'apporter :

- des éléments d'appréciation et d'information relatifs notamment à la qualité et à l'honorabilité des promoteurs et de leurs garants éventuels .

- la liste des principaux dirigeants.

- des capacités financières et techniques.

- le programme d'activité.

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

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

1.2 La fiscalité du leasing en Algérie :

Pendant les premières années de son introduction par la loi 90-10 du 14 avril 1990 le leasing n'avait pas de réglementation spécifique. En effet, la législation fiscale en vigueur était inspirée de la législation du leasing française tout en essayant de l'adapter à la réalité algérienne.

De nombreuses mesures fiscales ont été prises par la suite par les pouvoirs publics en vue de l'encouragement de l'utilisation de la formule de leasing par les différents secteurs institutionnels et afin de lever les ambiguïtés constatées.

Dans le but de combler ce vide juridique, plusieurs mesures fiscales ont été entreprises et cela dans les différentes lois de finances et cela à partir de 1996 .

Ces mesures se traduisent comme suit :

- dans les opérations de leasing financier ou de leasing opérationnelle ,le crédit-bailleur est le propriétaire juridique du bien loué donc à ce titre et fiscalement il a le droit de pratiquer l'amortissement du bien(loi de finances de 1996).
- le crédit-preneur dispose du droit du déductibilité du bénéfice imposable, les loyers versés au crédit-bailleur. (Loi de finances de 1996).
- les opérations d'achat d'immeuble dans le cadre des opérations du crédit-bail immobilier sont dispensées de la taxe de publicité foncière.
- Réduction de 60% de l'assiette imposable, par voie de retenu, à la source au titre de l'IBS ou de l'IRG applicables au paiement en matière de crédit-bail international à des personnes non établies en Algérie (loi de finances de 2001).
- exclusion du champs d'application de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ,la partie correspondant au remboursement du crédit dans le cadre du crédit-bail financier.(loi de finances complémentaire de 2001 .)
- extension de l'octroi des avantages fiscaux prévus par le décret de 1993 relatif à la promotion de l'investissement aux biens acquis par les crédit-bailleurs(loi de finance complémentaire de 2001).
- alignement de la période de l'amortissement des actifs immobilisés sur celle du crédit-bail financier (loi de finances complémentaire de 2001).
- institution du régime d'amortissement linéaire accéléré en faveur des activités du crédit-bail (loi de finances de 2006).
- les importations ou /et exportation de biens d'équipement sous forme du leasing financier sont assimilées à des opérations de paiement différé. Elles obéissent par conséquent aux conditions de domiciliation applicables.(loi de finances de 1994).
- les opérations d'importation et d'exportation qui rentrent dans le cadre d'une opération de crédit-bail international, sont soumises à un régime douanier suspensif des droits et taxes

douanières qui est celui de l'admission temporaire conformément à la durée du contrat de location ; qui sera déterminé par voie réglementaire (loi de finances de 1996).

- réduction de l'impôt sur les bénéfices des sociétés(IBS) de 30 à 25% .(loi de finances de 2007).

donc ;

Les sociétés de leasing bénéficient des avantages fiscaux suivants :

1.2.1• En matière de plus-values de cession professionnelles :

- 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 ne sont pas comprises dans les bénéfices soumis à l'impôt.

- 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 ne sont pas comprises dans les bénéfices soumis à l'impôt.

1.2.2• En matière de taxe sur la valeur ajoutée :

-Les opérations d'acquisition de biens effectuées dans le cadre du crédit-bail par les banques et les établissements financiers bénéficient d'une exonération en matière de TVA.

- Régularisation de la TVA : En cas de levée de l'option d'achat à terme par le crédit preneur, les sociétés de leasing sont affranchies de l'obligation de reverser le montant de la TVA déduite pour les cessions opérées dans le cadre des contrats de crédit-bail.

- Exemption de la TVA pour une période transitoire s'étendant jusqu'à la fin de l'année 2018, au profit des loyers versés dans le cadre des contrats de crédit-bail portant sur les matériels et équipements produits en Algérie est détaillés comme suit :

* matériels agricoles produits en Algérie;

*matériels et équipements nécessaires à la réalisation des chambres froides et des silos destinés à la conservation des produits agricoles ;

* matériels et équipements nécessaires à l'irrigation économisant l'eau, utilisés exclusivement dans le domaine agricole ;

* équipements utilisés dans la réalisation des mini laiteries destinées à la transformation du lait cru.

* 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.

La liste des matériels et équipements est fixée par un arrêté interministériel.

1.2.3• En matière de droits d'enregistrement :

Dans le cadre d'un contrat de crédit-bail de type lease-back, les mutations de biens d'équipement ou d'immeubles professionnels rétrocédés par le crédit bailleur au profit du crédit preneur lors de la levée d'option d'achat sont exemptées des droits d'enregistrement.

1.2.4• En matière d'amortissement :

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.

1.2.5• En matière de la Taxe de publicité foncière :

Sont exemptés de la taxe de publicité foncière les actes relatifs aux acquisitions immobilières faites par les banques et les établissements financiers régis par l'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.

1.2.6• En matière de taxe sur l'activité professionnelle :

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.

1.2.7• En matière d'IRG ou d'IBS:

Les sommes payées à titre de loyers en vertu d'un contrat de crédit-bail international à des crédits bailleurs non établi en Algérie bénéficient d'un abattement de 60% sur l'assiette de la retenue à la source de l'impôt.

• Autres avantages :

-Assimilation des opérations d'importation et/ou d'exportation d'équipements sous forme de leasing à des opérations de paiement différé. Elles obéissent, par conséquent, aux conditions de domiciliation et de paiement applicables à ces opérations.

-Bénéfice du régime douanier de l'admission temporaire pour les équipements importés sous forme de leasing pendant la durée du crédit-bail qui ne peut excéder cinq (05) années.

1.3 La comptabilité du leasing en Algérie :

L'entrée en vigueur du nouveau système comptable et financier en Algérie, depuis le premier janvier 2010, est impérativement accompagné d'une refonte de la comptabilité des établissements bancaires et financiers.

Dans ce contexte la Banque d'Algérie a publié deux règlements destinés à réformer la comptabilité bancaire.

Il s'agit du règlement n° 09-04 du 23 juillet 2009 portant plan des comptes bancaires et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers (annexe 3) et du règlement n° 09-05 du 18 octobre 2009 relatif à l'établissement et à la publication des états financiers des banques et des établissements financiers.

Ainsi, et pour ce qui est du premier règlement, celui-ci a pour objet de fixer le plan de comptes bancaires et les règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers à savoir, les principes comptables et les règles d'évaluation et de comptabilisation.

Ainsi les établissements bancaires et financiers doivent enregistrer leurs opérations selon les principes comptables définis par la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier et les textes réglementaires pris pour son application et les règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs, des passifs, des charges et des produits sont celles fixées par l'arrêté du 26 juillet 2008, pris dans le cadre du décret exécutif n° 08-156 du 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable, et financier.

Néanmoins, certains types d'opérations, notamment sur devises et sur titres, sont soumis à des règles particulières d'évaluation et de comptabilisation fixées par voie de règlement. Aussi, les établissements bancaires et financiers sont tenus d'enregistrer leurs opérations en comptabilité conformément au plan de comptes bancaire dont la nomenclature est annexée au règlement.

L'obligation de conformité concerne la codification, l'intitulé et le contenu des comptes d'opérations. Les établissements ne peuvent y déroger temporairement que sur autorisation spéciale de la Banque d'Algérie. Cette annexe présente, d'ailleurs, une nomenclature des comptes allant de la classe 1 à la classe 9 sans aucune présentation de la classe 8.

Le second règlement fixe pour sa part, les conditions d'établissement et de publication des états financiers des banques et des établissements financiers.

A la faveur de ce texte, les états financiers publiables des établissements bancaires et financiers sont constitués du bilan et hors bilan, du compte de résultats, du tableau des flux de trésorerie, du tableau de variation des capitaux propres et de l'annexe. Le bilan et hors bilan, le compte de résultats, le tableau des flux de trésorerie, le tableau de variation des capitaux propres et l'annexe doivent être établis selon les modèles-types.

Le bilan des établissements est établi par ordre décroissant de liquidités. Les états financiers doivent être préparés sur la base des principes comptables et des règles d'évaluation et de comptabilisation visés par le règlement n° 09-04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaires et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers.

La comptabilité informatisée de ces établissements doit être organisée conformément aux dispositions du décret exécutif n° 09-110 du 7 avril 2009 fixant les conditions et modalités de tenue de la comptabilité au moyen de systèmes informatiques.

Aussi, les établissements bancaires et financiers doivent publier leurs états financiers dans les six mois qui suivent la fin de l'exercice comptable au bulletin officiel des annonces légales obligatoires.

De ces deux règlements il ressort que les opérations de crédit-bail doivent être désormais comptabilisées comme financement à la classe 2 et non pas comme immobilisations à la classe 4. puisqu'il ya prééminence de la réalité économique sur l'apparence.

Le nouveau système comptable et financier dans son article 135-2 stipule :

1.3.1 Chez le crédit-preneur, le bien loué est comptabilisé à l'actif du bilan comme immobilisation et au passif comme dette.

Il ya obligation de comptabiliser les amortissements et uniquement la marge payée en charges ;

1.3.2 Chez le crédit-bailleur, le bien loué est comptabilisé à l'actif (pour le montant financé) au compte prêts et créances et au passif en dettes.

Il est comptabilisé uniquement le montant de la marge en produits.

Remarque :

En matière du traitement fiscal du crédit-bail selon les nouvelles normes comptables algériennes et en matière d'assiette de la TVA applicable aux opérations du crédit-bail , la circulaire du 02 mars de 2011 stipule que :

Le chiffre d'affaire imposable en matière de TVA est constitué par le montant global des loyers à savoir le remboursement en principal et les intérêts financiers.

Conséquence pour la déclaration fiscale mensuelle :

Les crédit-bailleurs et preneurs doivent dans le cadre de la déclaration fiscale mensuelle déclarer la totalité du loyer comme assiette fiscale de la TVA à reverser (pour le crédit-bailleur) et à récupérer (pour le crédit-preneur).et ce nouveau système s'appliquera à partir du premier janvier 2013 ;

Section 2 : choix d'option de financement :

2.1 Un mix de financement peu diversifié :

Les petites et moyennes entreprises algériennes se distinguent souvent par le fait qu'elles font avant tout appel au financement traditionnel par fonds propres (héritage par exemple) à cause de la difficulté d'accès au financement bancaire (asymétrie d'information) et parce qu'elles ne disposent généralement pas de moyens suffisants pour recourir aux autres sources de financement telles que le marché des capitaux.

Elles sont d'autant plus menacées par les lacunes de financement, lorsqu'elles ont un besoin de liquidité accru, le capital étranger traditionnel devient plus difficilement accessible, que ce soit pour des raisons liées à leur situation ou à l'économie nationale. C'est ce constat qui appelle à d'autres solutions de financement alternatives, cette situation se reflète par un mix de financement peu diversifié et une dotation en fonds propres des entreprises algériennes relativement faible.

Cette sous section traite des décisions portant sur la structure de financement d'une entreprise, c'est à dire, la répartition de ses financements entre capitaux propres, emprunt bancaire et crédit-bail.

La question majeure est comment aboutir à une structure de financement optimale ? Le point de départ de cette section est d'ordre qualitatif. Autrement dit, l'analyse du choix de financement est fonction des avantages et inconvénients de chaque solution.

En réalité, l'aspect financier d'une opération de crédit-bail revêt une importance particulière. En premier lieu, on trouve le coût du loyer par exemple qui demeure un élément de jugement exclusif dont dépendra la décision d'un chef d'entreprise pour le choix du financement de son investissement.

Le leasing a la réputation d'être un peu plus cher que les autres modes de financement (à cause d'une approche taux ne prenant pas en considération les spécificités de ce produit).

En effet les redevances locatives dans le cas d'une opération de crédit-bail sont relativement onéreuses par rapport à un emprunt bancaire traditionnel.

En pratique, les investisseurs algériens ont tendance à comparer brutalement les taux d'intérêt des sociétés de leasing à ceux des crédits classiques. Or, la comparaison en termes de taux est critiquable à deux niveaux :

D'abord, le coût du crédit-bail ne dépend pas seulement du loyer de l'argent. Il est aussi fonction des services rendus (rapidité du financement, financement jusqu'à 100%, flexibilité des loyers...).

Aussi, en comparaison des banques et établissements spécialisés, les sociétés de leasing ont des frais de gestion supplémentaire dus au fait que le crédit-bail suppose une relation triangulaire entre : fournisseur, bailleur et preneur. En suite il est relativement cher parce que le bailleur doit faire face d'abord à des risques liés au client mais aussi à des risques liés au retour du matériel.

En Algérie, il devient aujourd'hui particulièrement attractif en terme de coût grâce au jeu de la concurrence notamment.

Quoi qu'il en soit, le crédit-bail étant un produit locatif qui présente certaines particularités, la comparaison de son coût relativement à d'autres sources de financement doit en tenir compte.

C'est pourquoi il convient d'écartier l'approche taux et de comparer les coûts actualisés après impôts des différentes solutions de financement qui se présentent à un investisseur : fonds propres exclusivement, emprunt moyen terme bancaire, crédit-bail ...

Néanmoins le critère de coût du financement sera d'une moindre acuité pour l'entreprise locataire car elle ne décaisse pas le prix du bien dont elle a cependant la jouissance pendant une certaine période ; du coup sa trésorerie est préservée, ajoutant à cela la réponse rapide qui permet de procéder à des investissements imprévus et urgents.

le développement dans l'avenir et l'étendue des services qui peuvent en être attendus dans notre pays, reste encore subordonnés à la solution de nombreux problèmes.

Il dépend de l'évolution à venir et tout particulièrement de la position des autorités monétaires algériennes que le leasing ne reste pas seulement un moyen de financement de pénurie, valable essentiellement pour les entreprises qui ne disposent pas d'autres investissements considérés comme plus importants mais qu'il devienne un mode de financement largement utilisé par les opérateurs économiques.

En réalité, les perspectives d'avenir du leasing dépendent d'une part, de la mise au point définitive de son statut en tant qu'instrument financier et ,d'autre part, de la possibilité de trouver les ressources nécessaires au bon fonctionnement de la société de leasing. Des solutions qui seront apportées à l'un et à l'autre de ces deux problèmes dépendent du rôle que le leasing sera appelé à jouer dans les secteurs différents.

Pour la société de leasing, les opérations de crédit-bail qu'elle effectue ne visent pas tant à gérer un parc de matériel mais ont pour finalité de couvrir des besoins de financement de leurs clients. Compte-tenu de la quasi-certitude de vendre le matériel au preneur après une location de quatre à cinq ans, la société de leasing trouve en la formule de crédit-bail une source de rémunération avantageuse qui l'incite au développement d'une telle activité.

2.2 Les étapes de la croissance du leasing :

L'évolution qui se produit dans notre pays n'est pas différente de celle constatée sur le plan International :

1. Le premier stade est celui de leasing financier simple.
2. Leasing financier élaboré: rajout de quelques prestations au produit de base, comme l'assurance, l'entretien.
3. Leasing opérationnel : fourniture d'un service complet pour un usage déterminé : matériel de transport, de BTP, ...
4. Maturité du produit : marquée par des alliances et des partenariats entre les différents acteurs : utilisateurs, fournisseurs, sociétés de leasing.

Ces évolutions sont constatées, mais le socle - notamment dans les pays auxquels nous pouvons nous comparer - reste celui de la location financière classique qui a encore de beaux jours devant elle.

2.3 Le crédit-bail et les banques algériennes :

Les résultats attendus du leasing comme instrument de financement 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 secteur dominé dans un passé récent par des établissements bancaires et financiers 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. La rentabilité de ces structures devrait, quoiqu'il en soit, être toujours en harmonie avec les fonds propres qui sont affectés.

Le crédit-bail algérien vit donc une croissance très forte, surtout avec la création par des banques publiques de filiales de leasing, tirée notamment par les programmes d'investissement dans l'infrastructure de base et les marges sont plus importantes : 7 % (contre 4 % en moyenne en Tunisie).

M. Mestiri ³ a indiqué à l'hebdomadaire Jeune Afrique que le leasing algérien «est de plus en plus compétitif par l'effet conjugué de la concurrence entre les sociétés de leasing et d'un cadre fiscal favorable .» Aussi, son potentiel de développement est le fait que 80 % des clients soient des PME ou des TPE attirant de grands investisseurs comme la Société financière internationale (SFI), filiale de la Banque mondiale, qui a déjà investi quelque 680 millions d'euros dans 25 pays.

Il faut dire que l'objectif principal de ces sociétés de leasing est le financement de la PME. Un objectif qui s'inscrit dans le cadre de la politique du gouvernement algérien qui cherche à encourager et développer la PME algérienne.

2.3.1 L'intervention de la société financière internationale SFI en Algérie et son point de vue pour le crédit-bail:

Dans une étude réalisée en 2009 par un groupe d'experts européens et sur un classement qui compte neuf pays sud-méditerranéens, l'Algérie est classée septième avec un score de 2,5 %, en deçà de la moyenne de la région qui est de 3,3 %. La note est établie sur la base d'un certain nombre de critères relatifs aux facilités d'accès aux garanties de crédit, aux marchés des capitaux, au micro-financement, au capital risque et au crédit-bail. Sur chacun de ces aspects, l'Algérie obtient une note inférieure à la moyenne, soit respectivement 3, 1,5, 2,5, 2,5 et 3. Le Maroc, avec un score de 4,3, l'Égypte 4 et la Tunisie 3,8 constituent le trio de tête

³ Directeur du Tunisie leasing(groupe de leasing tunisien ayant une filiale en Algérie :MLA).

grâce à des notations supérieures à la moyenne de la région. Pour expliquer les faiblesses de l'Algérie et des autres pays qui sont dans le même cas, dont la Syrie, les auteurs de l'étude indiquent que le financement est considéré, globalement, comme le principal obstacle au développement des PME dans les pays du sud de la Méditerranée.

Certes, «l'argent existe mais il n'est pas correctement utilisé ou ne transite pas forcément par les canaux adéquats», observent-ils.

Ils estiment par ailleurs que les PME sont souvent incapables de fournir les documents comptables, financiers et juridiques nécessaires et susceptibles de susciter la confiance des banques.

Ainsi, moins de 50 % des PME dans la région sud-méditerranéenne communiquent à leurs banques les informations financières relatives notamment aux profits et aux pertes enregistrées, alors que les trois quarts des PME le font au niveau des pays de l'UE. Outre le problème bancaire, les PME sud-méditerranéennes souffrent, selon l'étude, de «la rareté des aides publiques du fait que l'Etat préfère davantage mettre son argent dans des systèmes de garantie des crédits». Les experts européens ont également révélé que les PME de la région concernée participent très peu à la réalisation de projets d'investissement. Les investissements directs étrangers sont majoritairement l'œuvre de grandes entreprises, alors que la part des PME dans les IDE ne représente que 2 à 4,5 milliards d'euros, soit entre 4 % et 9 % du total des IDE dans la région estimés en 2007 à 55 milliards d'euros. Entre 100 et 250 projets d'investissement réalisés par des PME étrangères ont été enregistrés en 2008 dans la région. Avec un montant de 13 milliards d'euros entre 2003 et 2007, ils représentent 6,6 % du montant global des IDE mais 32,5 % en termes de nombre global de projets d'investissements.

L'étude conclut que pour continuer à se développer, les PME ont besoin de mesures de soutien financier et institutionnel qui doivent être prises localement, comme de nouveaux

instruments de financement, de plus larges garanties aux banques et établissements de crédit, de meilleurs infrastructures et logistiques.

Dans ce cadre, la Société Financière Internationale filiale de la Banque mondiale, intervient pour promouvoir les investissements privés durables et en prenant des engagements en faveur de la nouvelle piste à explorer qui est le crédit-bail dans les pays en développement dans le but d'améliorer les conditions de vie des populations.

-Elle propose des prêts et des participations à des projets viables.

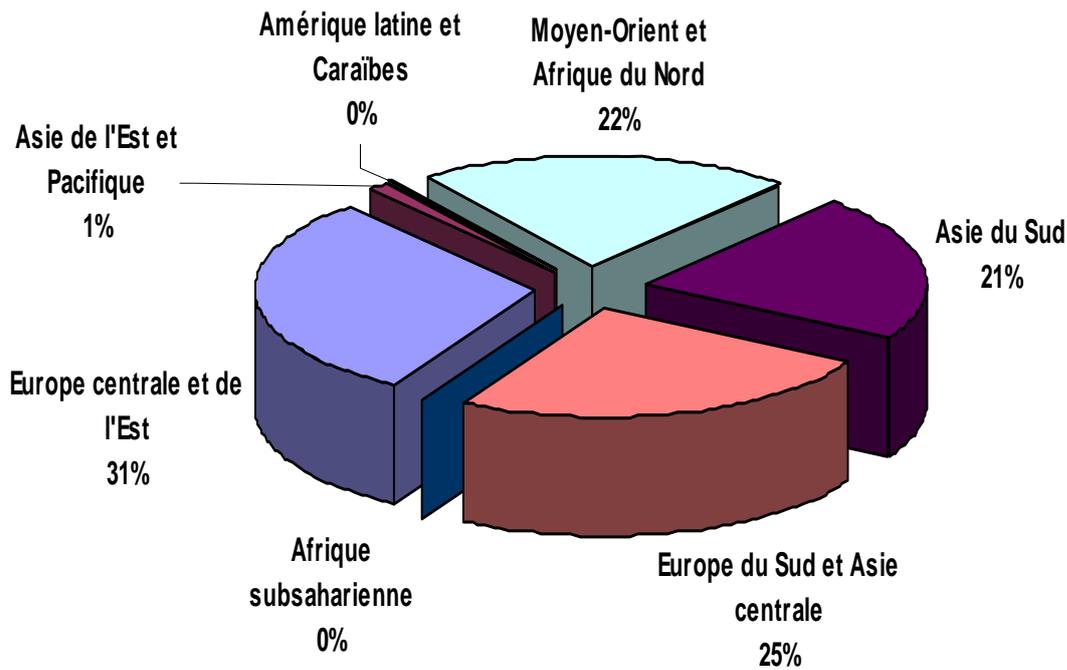
-Mobiliser des capitaux auprès de multiples sources.

-fournir une assistance technique et des services de conseils aux entreprises et aux gouvernements.

Ses engagements en faveur du crédit-bail concernent :

- ✓ Le financement de 190 projets de crédit-bail dans 57 pays pour 1,3 milliards de dollars.
- ✓ Financement de la première société de leasing dans 26 pays.
- ✓ Elaboration ou amélioration de la réglementation du crédit-bail dans 35 pays.
- ✓ Exécution de 28 projets d'assistance technique dans le domaine du crédit-bail à travers le monde, avec des engagements de l'ordre de 14 millions de dollars.

Donc, l'objectif de la Société Financière Internationale est clairement défini : c'est d'améliorer l'accès au financement pour les entreprises, en particulier les PME par la création et l'élargissement des marchés du crédit-bail dans des pays sélectionnés de la zone Afrique du Nord et Moyen Orient



Total porte feuille engagements: 400 millions \$

Pour ce qui est de l'Algérie, en plus de renforcement des capacités de la première société privée de leasing (ALC :Arabe Leasing Compagnie). Le portefeuille de la société financière internationale est actuellement composé de plusieurs prises de participation et d'un prêt dans le secteur financier et la cimenterie.

Au cours de l'exercice 2009, la Société Financière Internationale avait engagé des montants sans précédent en Algérie, avec un investissement de 24 millions de dollars dans la compagnie ASEC-Algérie(filiale de l'égyptien ASEC ciment holding) pour un projet de cimenterie et une garantie de 10 millions de dollars destinée à une société de crédit-bail .

Enfin on peut dire que l'objectif de la Société Financière Internationale est clairement défini : C'est de faire connaître cette option de financement (leasing), et d'améliorer l'accès au financement pour les entreprises, en particulier les PME –PMI, par la création et

l'élargissement des marchés du crédit-bail dans des pays sélectionnés de la zone Afrique du Nord et Moyen Orient.

Conclusion :

En conclusion on peut dire que Le leasing présente différentes particularités par rapport à l'emprunt bancaire classique qui peut justifier son utilisation par des entreprises aux profils forts différents (financement complet, financement souple, facilité et rapidité de mobilisation ...).

En Algérie, la conjoncture économique actuelle dans laquelle se trouve le leasing le favorise de plus en plus, car il faut noter que l'insuffisance des fonds propres et la difficulté d'accès des entreprises, notamment les PME-PMI, au financement bancaire et la nécessité de renforcer le rôle de ces dernières dans l'économie de marché, militent largement en faveur de développement de cette formule de financement.

Chapitre IV.

**Situation actuelle de
l'industrie du leasing en
Algérie**

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Le crédit-bail a le mérite de combiner les décisions de financement et d'investissement.

Il peut être utilisé comme un produit visant à stimuler l'activité économique en facilitant le financement de l'achat des biens, nécessaires pour la croissance.

Cette technique de financement développe les opérations d'investissement utiles pour les petites et moyennes entreprises et industries malmenées, tout en laissant intouchables leurs moyens propres.

En principe, une conjoncture économique difficile (crise, rationnement du crédit) soutient l'utilisation d'une telle technique.

En d'autres termes, Le crédit-bail se définit comme un accompagnement du développement de l'entreprise, notamment des petites et moyennes structures. Différent du crédit bancaire, il est considéré comme étant le produit le mieux adapté au financement des PME-PMI en ce sens qu'il permet d'accéder à l'investissement, à l'équipement nécessaire pour développer les activités de ces entreprises.

Le crédit- bailleur se base sur la capacité de paiement de l'entreprise et les cash- flows dégagés de l'utilisation de l'équipement que la PME a choisi. Donc, le leasing présente différentes particularités par rapport à l'emprunt bancaire classique qui peut justifier son utilisation par des entreprises aux profils forts différents (financement complet, financement souple, facilité et rapidité de mobilisation ...).Il se justifie alors d'une incitation plus forte à financer des entreprises risquées.

Ce nouveau mode de financement assez attrayant est apparu dans l'idée qui se développait dans les économies de marché, consistant dans la distinction entre propriétaire et utilisateur du bien, les deux parties trouvant cependant leurs avantages financiers.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Les opérateurs algériens ne l'ont connu qu'à travers les deux articles 112 et 116 de la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit, et la première banque ayant pratiqué cette technique de financement des investissements était Al Baraka banque .

Suite à la promulgation de l'ordonnance 96-06 relative au crédit-bail, une première société de leasing algérienne fut créée en 1998 , il s'agit de la S.A.LE.M (société algérienne du leasing mobilier) filiale de la caisse nationale de mutualité agricole mais elle a été dissoute suite aux problèmes financiers qu'a connus cette dernière. Depuis, toutes les banques publiques et privées sur la place financière algérienne s'intéressent à ce créneau porteur.

Nous étudierons dans ce chapitre l'expérience algérienne dans le domaine du leasing dans la limite des données disponibles. Nous verrons, dans la section une ,la conjoncture économique générale, dans la deuxième section, nous traitons la dynamique du marché du leasing algérien et, dans la troisième section, nous citerons les difficultés qui entravent le développement du leasing en Algérie.

Section 1 : vue d'ensemble de la conjoncture économique :

Selon les statistiques publiées par différents organismes officiels, notamment l'ONS et le CNES, le taux d'investissement dans l'économie algérienne, exprimé en pourcentage du PIB, a connu une croissance relativement régulière depuis le début de la décennie en passant d'environ 24% en 1999 à près de 30% en 2009.

Cette croissance du taux d'investissement est en fait parallèle à celle des dépenses publiques qui sont passées au cours de la même période de 29% à près de 46% du PIB. Illustration de cette importance croissante de la dépense publique, on estime qu'en 2009, les investissements réalisés en Algérie sont pour 84% des investissements publics, pour 15% des investissements privés et pour environ 1% des investissements étrangers.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

On sait que le niveau atteint au cours des dernières années par les investissements de l'État s'explique essentiellement par la réalisation d'un vaste programme d'infrastructures routières, autoroutières, ferroviaires ou hydrauliques dont on attend à terme des effets stimulants sur la croissance économique du pays.

Ces programmes d'investissement massif dans les infrastructures économiques de base dont l'utilité paraît indiscutable, ne sont cependant pas exempts de critiques. Ils laissent, d'une part, le problème du développement de l'investissement productif. Ils soulèvent d'autre part, le problème de la capacité de l'administration à gérer efficacement des dépenses d'équipement aussi massives.

C'est ainsi qu'une étude des dépenses publiques réalisée par une équipe d'experts de la Banque mondiale et commandée par le gouvernement algérien lui-même avait souligné dès la fin de l'année 2007, les nombreuses défaillances qui caractérisent l'examen et l'exécution des programmes d'investissements publics.

Ce rapport très approfondi attirait notamment déjà l'attention des pouvoirs publics sur la maturation insuffisante et la mauvaise programmation de projets réalisés souvent dans l'urgence, leurs coûts généralement élevés, ainsi que l'absence de suivi et d'évaluation a posteriori des programmes.

Outre les dépenses consacrées à la réalisation des infrastructures, un poste nouveau est apparu dans les dépenses d'équipement de l'État. Il s'agit du budget réservé à "l'encouragement de l'investissement économique". Il est en forte progression au cours des dernières années et représente à peu près 10% du budget d'équipement. Son apparition et son développement sont la traduction d'une pression plus forte en faveur de l'encouragement de l'investissement productif. Ses ressources sont à la fois destinées à financer les

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

investissements des entreprises publiques, à la mise en œuvre des programmes de mise à niveau des PME et à la dotation du Fonds national d'investissement créé en février 2009.

Pour beaucoup d'observateurs, ces ressources restent cependant insuffisantes et trop exclusivement orientées vers les entreprises du secteur public à l'instar d'ailleurs des premières opérations mises en œuvre par le FNI. Les orientations les plus récentes des autorités algériennes confirment cette préférence pour le secteur public qui s'exprime non seulement par des injections massives de capitaux dans un certain nombre d'entreprises réputées stratégiques mais également dans le maintien, sous perfusion, de plus de 800 entreprises publiques déstructurées financièrement ainsi que le montre une étude commandée récemment par le ministère de l'Industrie.

Cette priorité réservée au secteur public a fait de longue date l'objet de nombreuses critiques de la part de beaucoup d'économistes et d'entrepreneurs algériens qui considèrent qu'en favorisant, selon la formule de l'un d'entre eux, "l'ancienne économie au détriment de la nouvelle économie" elle retarde la nécessaire restructuration de l'économie algérienne et constitue la principale explication d'une croissance économique globale qui reste inférieure à nos potentialités aussi bien qu'à celle des pays voisins.

Un bilan établi par l'Andi renseigne sur quelques-unes des caractéristiques de l'investissement privé qui, comme nous l'avons déjà signalé, représente près de 15% de l'investissement national au cours des dernières années.

Entre 2002 et 2008, l'Andi a recensé 4 200 projets d'investissements productifs, soit environ 500 projets par an.

À fin 2009, un tiers de ces projets avait été réalisé. Les autres étaient en cours de réalisation. Leur taille moyenne est considérée comme modeste et atteint 25 millions de dollars. Ils sont, en outre, réalisés en autofinancement à hauteur de 55%.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Ces chiffres traduisent des performances relativement modestes qui sont confirmées par des acteurs du secteur financier.

Et bien sûr et comme le note un banquier privé "Le faible nombre de projets bancables dans le secteur privé entraîne un excès de liquidités au sein des banques. Elles n'ont ces dernières années pas d'autre alternative que de recourir aux instruments de reprise de liquidités de la Banque d'Algérie qui sont rémunérés à des taux inférieurs à 2% alors qu'elles ne demanderaient pas mieux que de les prêter à des opérateurs économiques privés à des taux qui, sur le marché, varient entre 7 et 8%".

Comme beaucoup d'analystes et d'opérateurs économiques, notre interlocuteur ne voit pas d'autre solutions qu'"une option plus franche en faveur du secteur privé productif qui doit se traduire par des facilités plus grandes accordées aux entreprises qui réussissent et une augmentation des ressources du Fonds de garantie des crédits aux PME et surtout du FNI qui doit devenir un véritable instrument de promotion de l'investissement productif qu'il soit public ou privé à l'instar d'ailleurs de ce que font les pays voisins dans ce domaine".

Donc, l'économie nationale connaît une véritable crise de l'investissement productif. La préférence de la plupart des agents économiques pour le commerce d'importation aussi bien qu'une priorité confirmée des autorités algériennes en faveur des entreprises publiques pénalisent la croissance et contribuent à marginaliser les entreprises productives privées qui constituent potentiellement le secteur le plus dynamique de notre économie.

Le taux de croissance réel s'est élevé à 4,1% en 2011(contre 3,8 en 2010 et 2,4 en 2009). Cette croissance est répartie à la hausse, tirée par la reprise de la demande dans le secteur des hydrocarbures et par le dynamisme des secteurs des services et de la construction, soutenu par le programme d'investissement public(PIP).

Le PIB hors hydrocarbures progresse plus rapidement à hauteur de 6% en 2009 contre 9,3%

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

l'année précédente. Il se caractérise par la progression de la contribution de deux secteurs : services des administrations publiques (20,6%) et bâtiments et travaux publics (16%) et par la baisse d'amplitude inégale, de celle de tous les autres.

L'évolution de la situation de la balance des paiements extérieurs au cours du premier semestre 2010 adossée la hausse du prix du pétrole, avec un prix moyen du baril se situant à 77,50 dollars contre 52,23 dollars pour le premier semestre 2009, débouche sur un excédent appréciable du compte courant extérieur (6,57 milliards de dollars), sachant que le premier semestre de l'année 2009 avait enregistré un important déficit (2,47 milliards de dollars). Il s'agit du seul déficit de la décennie, témoignant de l'effet du choc externe de grande ampleur de 2009.

Cette performance du compte courant extérieur résulte principalement de la forte augmentation des exportations des hydrocarbures qui ont atteint 27,60 milliards de dollars au premier semestre 2010 contre 19,96 milliards de dollars pour la même période de 2009. Le prix du pétrole constitue un facteur déterminant dans cette évolution, en situation de relative stabilisation des quantités exportées. Les exportations hors hydrocarbures, quant à elles, s'établissent à 527 millions de dollars au premier semestre 2010, indiquant une amélioration par rapport à l'année 2009. Dans ce contexte, la baisse des importations de biens à 19,33 milliards de dollars au premier semestre 2010, reflétant les mesures de prudence prises pour faire face à la crise économique mondiale, contribue à la bonne tenue de la balance commerciale. Le surplus en la matière réalisé au premier semestre 2010 (8,80 milliards de dollars) excède celui de toute l'année 2009 (7,78 milliards de dollars), indiquant le retournement de conjoncture après le choc externe de 2009.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Concernant l'inflation, pour la première fois depuis cinq ans le taux d'inflation annuel moyen mesuré par l'indice des prix à la consommation a fléchi, passant de 6,1% en 2009 à 4,1% en 2010.

Le taux de chômage actuel en Algérie est officiellement de 10%. Le PIB/habitant était de près de 4.600 USD en 2008. Sachant qu'en Algérie la moitié de la population active est dans le secteur des services et contribue à un tiers du PIB, l'industrie emploie un quart de la population et contribue à près de 55% du PIB. L'agriculture contribue à environ 12% du PIB et emploie un cinquième de la population active.

Section 2 : La dynamique du marché du leasing en Algérie :

Avant d'aborder le secteur du leasing, il est utile de survoler le secteur bancaire d'abord. Selon la Banque d'Algérie à fin 2010 tout comme à fin 2009 le secteur bancaire reste constitué de 26 banques et établissements financiers.

Ces banques et établissements financiers agréés se répartissent comme suit :

- six (6) banques publiques, dont la caisse nationale d'épargne et de prévoyance ;
- quatorze (14) banques privées à capitaux étrangers, dont une à capitaux mixtes ;

- trois (3) établissements financiers, dont deux publics ;
- deux (2) sociétés de leasing privées ;
- une (1) mutuelle d'assurance agricole agréée pour effectuer des opérations de banque qui a pris, à fin 2009, le statut d'établissement financier, avec 1367 agences soit un guichet pour 26300 habitants.

Dans le secteur bancaire algérien, les banques publiques prédominent par l'importance de leurs réseaux d'agences réparties sur tout le territoire national, même si le rythme d'implantation d'agences des banques privées s'accélère ces dernières années. La progression

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

soutenue de l'activité de ces dernières contribue au développement de la concurrence, aussi bien au niveau de la collecte des ressources qu'au niveau de la distribution de crédits et de l'offre de services bancaires de base à la clientèle.

Les crédits à l'économie des banques et établissements financiers (crédits aux résidents), y compris les créances non performantes rachetées par le Trésor par émission de titres (titres non échus), représentent 47,5 % du produit intérieur brut hors hydrocarbures en 2010 contre 47,6 % en 2009.

Ces indicateurs globaux indiquent que le niveau de l'intermédiation bancaire s'améliore progressivement sous l'angle du développement du réseau et du niveau des crédits, mais ils restent encore en deçà de ceux atteints par certains pays méditerranéens voisins de l'Algérie. Cette faible performance concerne notamment les volets qualité des services bancaires de base à la clientèle ménages, mobilisation des ressources d'épargne et crédits aux petites et moyennes entreprises.

A l'instar de l'année 2009, la liquidité globale des banques reste plus ample en ce qui concerne les banques publiques par rapport à celle des banques privées.

Concernant les crédits distribués, l'année 2010 a enregistré une progression moins soutenue, le tableau ci-dessous décrit le profil de l'activité de crédits à l'économie

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Tableau n°1 : profil de l'activité de crédit à l'économie (En milliards de dinars fin de période) :

	2007	2008	2009	2010
Crédits au secteur public	989,3	1202,2	1485,9	1461,4
Banques publiques	987,3	1200,3	1484,9	1461,3
Banques privées	2,0	1,9	1,0	0,1
Crédits au secteur privé	1214,4	1411,9	1599,21	1805,3
Banques publiques	964,0	1086,7	1227,1	1374,5
Banques privées	250,4	325,2	372,1	430,8

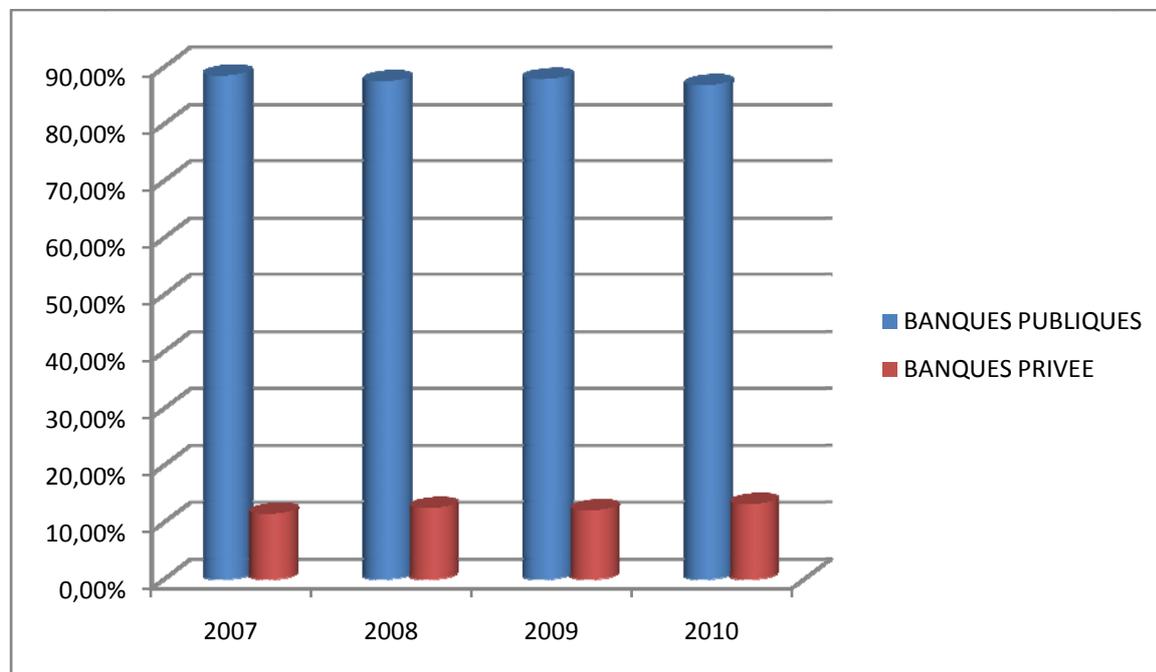
SOURCE : banque d'Algérie

Part des banques publiques : 88,5 %	87,5 %	87,9 %
86,8 %		

Part des banques privées 11,5 %	12,5 %	12,1 %
13,2 %		

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Figure 1: La part des banques publiques et privées dans le financement de l'économie algérienne



Source :données de la banque d'Algérie.

Aussi, la part des banques privées continue à augmenter par rapport au total des crédits distribués, soit 13,2 % à fin 2010 contre 12,1 % à fin 2009. La progression des crédits distribués par les banques privées est d'autant plus appréciable qu'elles portent sur le financement des entreprises privées et ménages, secteur dont l'épargne financière s'est bien accrue ces dernières années et contribue aux ressources stables des banques.

Par contre, le flux des crédits des banques publiques a bénéficié plus aux entreprises publiques (275milliards de dinars) qu'aux entreprises privées et ménages (147,4 milliards de dinars).

Et Comme pour les années précédentes, l'encours total des dépôts collectés, aussi bien auprès du secteur public que privé, reste largement supérieur à l'encours total des crédits distribués à ces deux secteurs, alimentant ainsi l'excès de liquidité.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Tableau n° 2 : Répartition des crédits à l'économie par maturité :

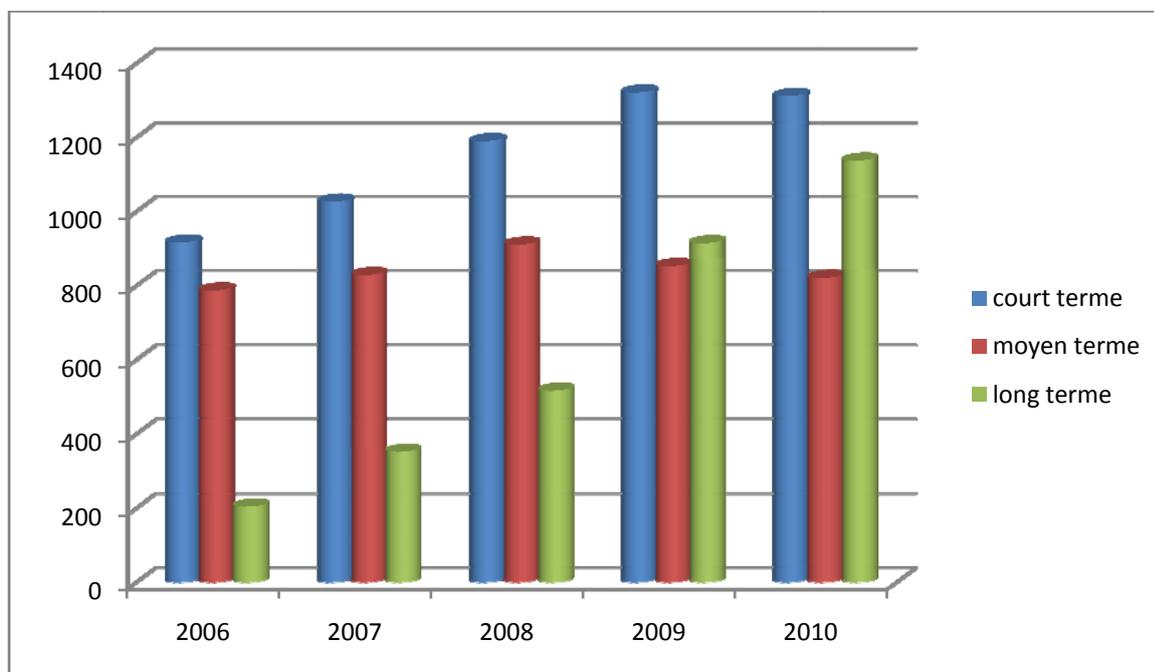
En milliards de dinars

	2006	2007	2008	2009	2010
Court terme	915,7	1026,1	1189,4	1320,5	1311,0
Moyen terme	786,4	828,0	910,0	852,1	820,4
Long terme	203,3	351,1	516,1	913,9	1136,7

source : Banque d'Algérie

Concernant la répartition des crédits par maturité, à fin 2010, on remarque que les crédits à moyen et long termes distribués par les banques publiques représentent 63,1 % du total de leurs crédits contre 57,9 % à fin 2009.

Figure 2 : Répartition des crédits à l'économie par maturité (en milliards de dinar).



Source : Banque d'Algérie.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Pour les banques privées, cette part avait atteint un niveau appréciable à fin 2009 (52 %), mais a reculé en 2010 atteignant 38,4 % suite au ralentissement de la distribution des crédits de consommation aux ménages.

2.1 Le leasing ; un secteur qui avance à pas sûrs :

L'activité du leasing est venue consolider le paysage des services financiers en Algérie, avec la vocation de contribuer au financement de l'économie algérienne et de relayer le financement par endettement bancaire.

Les premières banques pratiquant le leasing en Algérie étaient la banque ALBARAKA D'ALGERIE en 1990 et ASL (Algerian Saudi Leasing détenue par la BEA et le groupe DALLAH AL BARAKA). ASL vise à financer, au moyen du crédit-bail, les équipements de forage importés par des opérateurs économiques résidant ou exerçant en Algérie, mais leurs activités étaient limitées à cause de l'ambiguïté qui régnait à cette époque.

Cependant après la publication de l'ordonnance N°96-09, il a été constaté une entrée progressive des établissements financiers exerçant le crédit-bail, accompagnée d'une augmentation considérable des opérateurs économiques demandeurs de cette nouvelle formule de financement.

Puisque le marché est défini par la rencontre de l'offre et de la demande, nous allons voir ces deux volets :

2.1.1 L'offre du leasing en Algérie :

Actuellement le secteur comprend : deux sociétés privées de leasing Arab Leasing Corporation (ALC), Maghreb Leasing Algérie (MLA), deux sociétés nationales filiales de banques publiques algériennes Ijar Leasing Algérie (ILA) et Société Nationale de Leasing

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

(SNL) et la Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement publique(SOFINANCE).

L'activité est pratiquée déjà par cinq banques privées étrangères ; ALBARAKA, SOCIETE GENERALE ALGERIE ,NATEXIS,CETELEM Algérie et BNP PARIBAS.

Tableau n° 3 : liste des crédits-bailleurs en Algérie :

société	Raison sociale	Parts de marché (2009)	Principaux actionnaires
SNL	Société nationale de leasing	1%	Banque de développement locale(BDL) et la banque nationale d'Algérie(BNA)
ILA	Ijar leasing Algérie	1%	65% banque extérieure d'Algérie(BEA),35% banco espirito santo(banque portugaise)
ALC	Arab leasing corporation	20%	ABC algeria(41%),CNEP banque(27%),the arab investement company(25%),capita ux privés(7%)
MLA	Maghreb leasing Algérie	18%	Tunisie leasing
BNP Paribas	BNP Paribas Aljazair	16%	BNP Paribas.
NATIXIS	Natixis Algérie	5%	Natixis Algérie
Albaraka	Albaraka Algerie	15%	Banque de développement rural(BADR),et le groupe Dallah al baraka(Arabie Saoudite)
SOFINANCE	Société financière d'investissement, de participation et de placement public	22%	–
SGA	Société générale Algérie	2%	Société générale

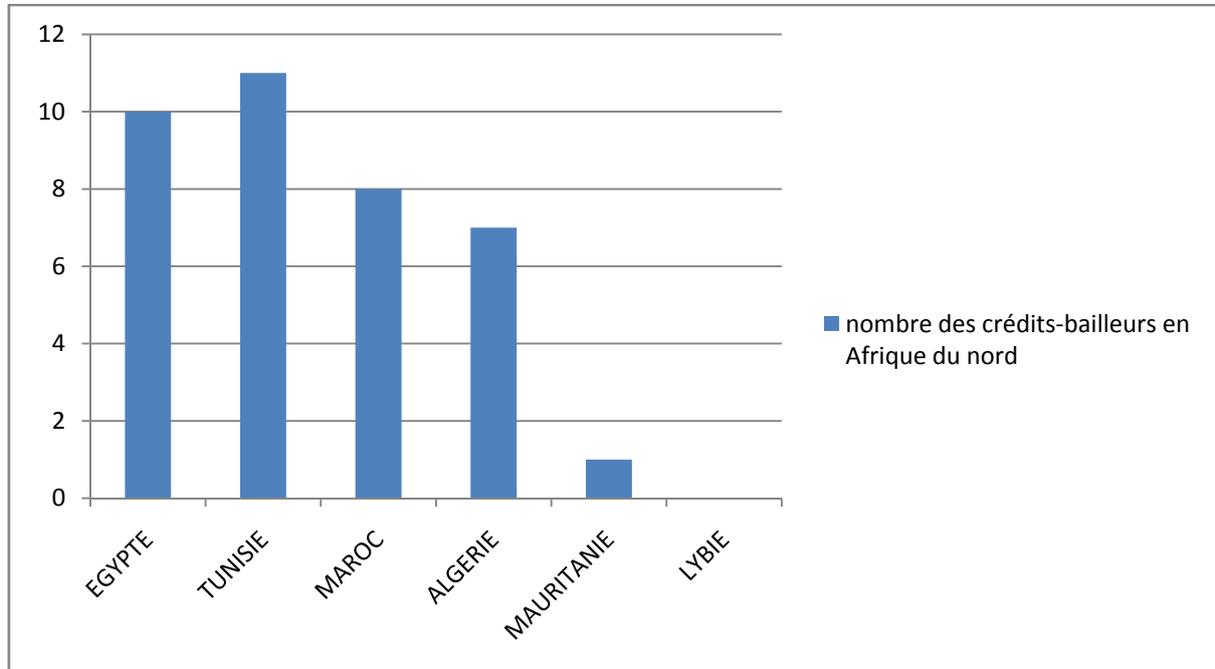
CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Le secteur du crédit-bail en Algérie comprend uniquement deux sociétés de leasing privées détenues par des banques étrangères (Maghreb leasing Algérie et Arab leasing corporation), et deux sociétés de leasing publiques créées récemment en 2010 ce mode de financement est également pratiqué chez cinq banques privées étrangères : Société générale, Natixis, Al Baraka Bank, et BNP Paribas .mais pour ces institutions le leasing constitue des opérations ponctuelles et non une activité principale.

Donc, le secteur connaît un nouveau souffle à la faveur de l'entrée en activité des sociétés publiques offrant ce produit destiné aux PME-PMI, il s'agit de Ijar leasing Algérie (filiale de la B.E.A), la société nationale de leasing (filiale de la B.N.A et B.D.L) et la reconduction de la société de refinancement hypothécaire dans la spécialisation du crédit-bail immobilier .D'une manière générale, le nombre de crédit- bailleur, dans un pays reflète le degré de développement de ce secteur.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Figure 3 : Le nombre de crédit- bailleur en Afrique du nord(2009)



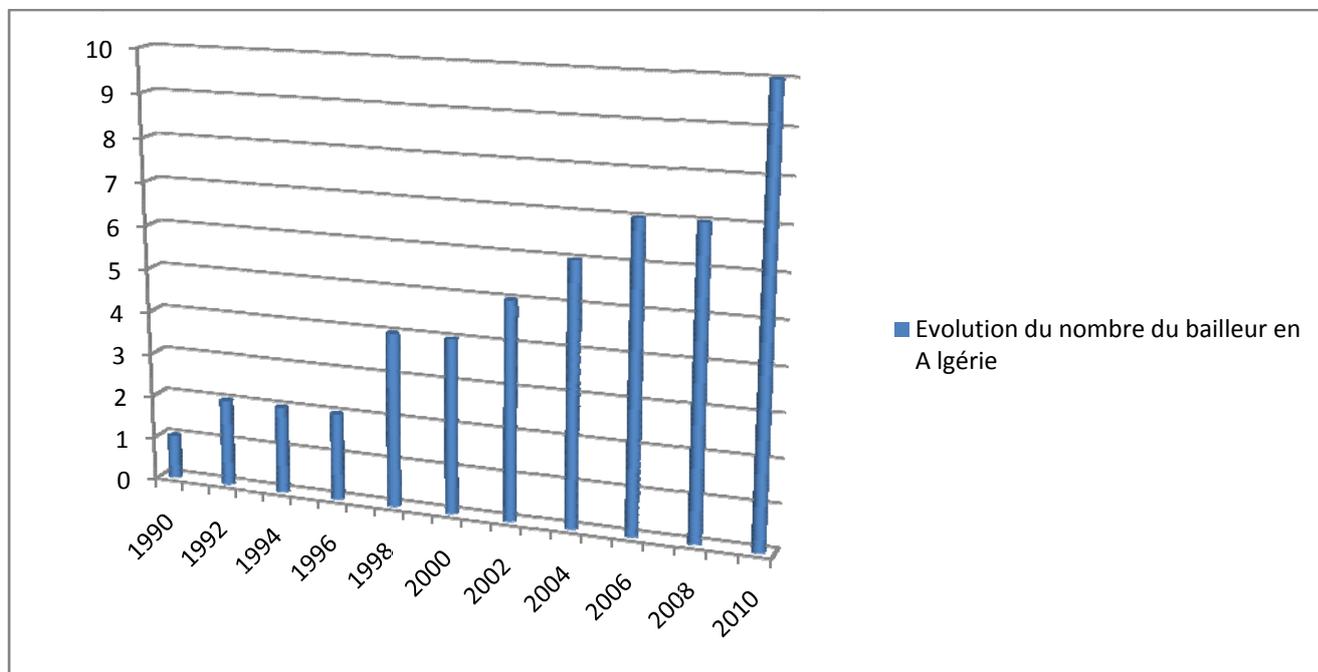
Source : société financière internationale.

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

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 en 2009, avec des taux proches de la moyenne européenne (15%).

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Figure 4 : Evolution du nombre de crédits-bailleurs en Algérie.



Source :Banque d'Algérie

On remarque une augmentation considérable de nombre de bailleurs, surtout avec l'entrée en activité des sociétés publiques offrant ce produit à partir de 2009. (Le conseil des ministres avait instruit les banques publiques de créer des filiales de leasing destinées à "alléger le coût de la location vente des équipements pour les nouvelles PMI-PME"). Pour rappel, le premier établissement financier spécialisé dans le leasing mobilier en Algérie est créé en décembre 1997 a été liquidé en septembre 2008, après sa transformation en un outil au service du programme gouvernemental du secteur agricole. Cette dernière position a mis en difficulté la société qui n'arrivait pas à concilier les activités et objectifs d'une SPA Banque avec les missions sociales de l'État.

Outre la création de filiales publiques de leasing, le gouvernement a décidé le plafonnement des taux de loyer pratiqués par les sociétés de leasing. Cette détermination des autorités de

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

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.

2.1.1.1 Le stade de développement de l'industrie de leasing en comparaison

Internationale :

Le degré de développement de l'industrie de leasing dans un pays déterminé est apprécié par le taux de pénétration.

Le taux de pénétration est égal au rapport volume du leasing sur la formation brute du capital fixe.

Ou encore ;

Le taux de pénétration est égal au rapport volume du crédit-bail sur le PIB

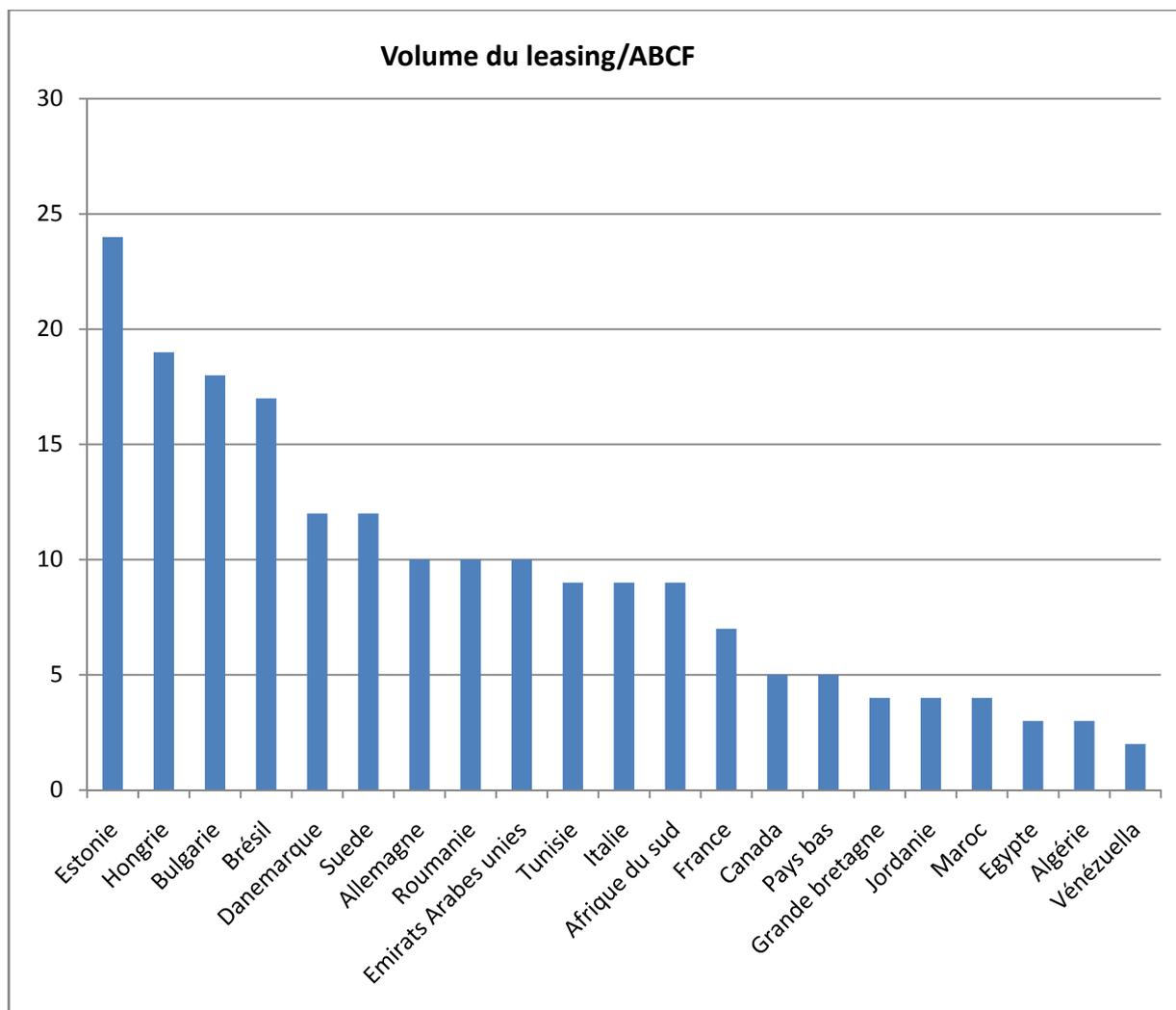
Le taux de pénétration moyen de la région Moyen Orient et Afrique du Nord (MENA) est d'environ 3,6% (selon les statistiques de la société financière internationale).

Tandis que le ratio équivalent est d'environ 12% en Europe centrale, 6% dans les pays à revenu élevé, et 5% en Amérique Latine.

Alors que le niveau moyen de développement dans la région MENA est faible, il existe des différences significatives entre les pays, comme le montre également la figure (5) basé sur une classification par l'institution « International Finance Corporation »(IFC).

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Figure 5 : Volume du leasing /ABCF (par pays).



Source : International Finance Corporation

Le niveau du développement du marché de crédit-bail est défini conformément au rapport volume crédit-bail / FBCF Comme suit :

- un ratio inférieur à 5% indique que le marché du leasing est naissant,
- un rapport entre 5-10% indique un marché émergent,

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

et un ratio supérieur à 10% témoigne d'une maturation du marché.

Tableau n°4 : Classification du marché du leasing :

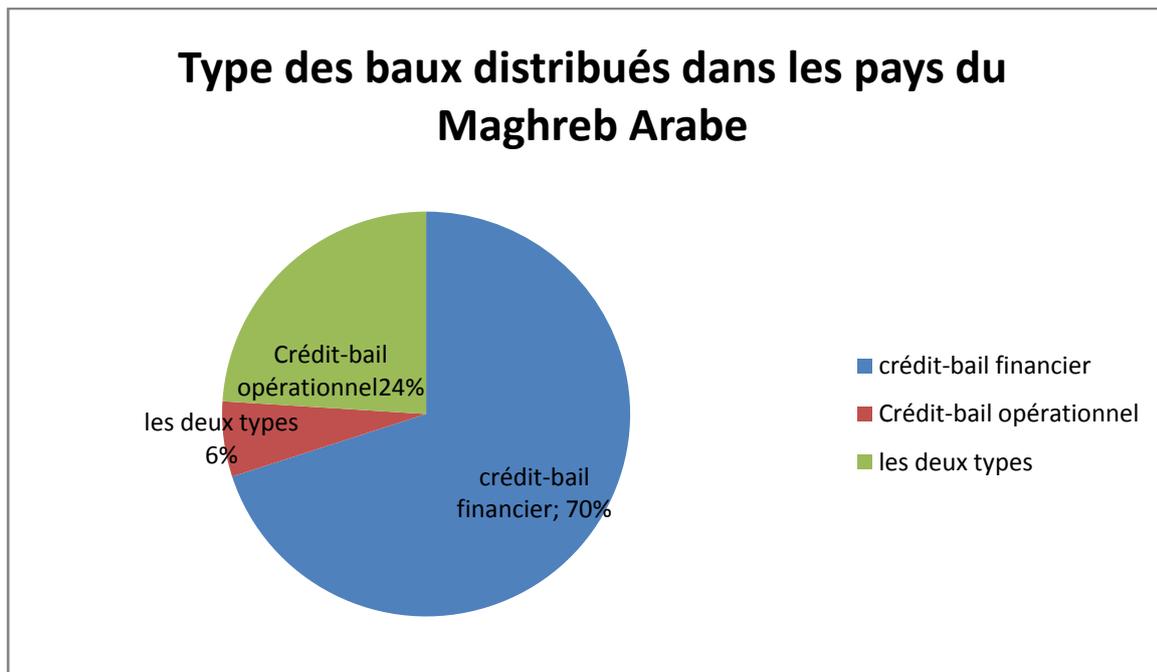
Volume du leasing /ABCF < 5%	Marché naissant
5% < Volume du leasing / ABCF < 10%	Marché émergent
Volume du leasing /ABCF > 10%	Marché en maturation

Avec ces repères de l'Institution Financière Internationale ,il peut être vu que le marché du leasing algérien relève de la première catégorie c'est-à-dire naissant.

A ce stade , l'industrie du leasing opère à une échelle relativement limitée, mais avec une forte croissance et haut profit ,elle est également caractérisée par une concurrence faible et un nombre limité de crédit-bailleurs ,pas de différenciation des produits, la dominance du leasing financier (Dans les pays du Maghreb arabe70% des crédits-bailleurs se considèrent comme des bailleurs financiers, les bailleurs opérationnels ne représentent que 24% du total. Comme le montre le graphe N° 6.)

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Figure 6 : typologie des contrats de crédit-bail selon le critère de transfère de risque au Maghreb Arabe :



Source : Société financière internationale.

En outre ,dans ces pays y compris l'Algérie, les biens meubles sont les plus courants types d'actif loués .

Les informations limitées disponibles indiquent que , dans la plupart des marchés de crédit-bail au Maghreb, le leasing des actifs immobiliers est très limité. Ceci est dû principalement à des contraintes législatives (comme en Tunisie et en Egypte, par exemple, où les lois interdisent la location des baux immobiliers).

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

En Algérie, le leasing immobilier est pratiquement absent à part quelques contrats qu'on a recensé au niveau de la banque Al Baraka, toutefois et à partir de 2009 avec la volonté des pouvoirs publics algérien d'instaurer une véritable industrie de leasing la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH) qui est dotée d'un capital de 4,1 milliards de dinars a été reconduite dans la spécialité du leasing immobilier.

Les opérations de leasing à l'international sont aussi peu développées ,sauf Algerian Saudi leasing (filiale de la BEA et LE GROUPE DALLAH AL BARAKA) qui se spécialise dans ce domaine pour le financement du matériel du forage .

Ajoutant à cela la prévalence, à ce stade naissant, des banques et filiales de banques qui se spécialisent en la matière ceci est due, en partie, aux facilités d'accès aux financements, les banques peuvent s'appuyer sur leurs bases de dépôt et les filiales de banque peuvent compter sur leurs maisons mères et la faible présence des sociétés de leasing autonomes est due au manque de ressources mobilisées ,les sociétés de leasing autonomes doivent chercher soit des prêts à long terme sur le marché, soit des lignes de crédits classiques ou mobiliser leurs créances ,les seules conditions pour financer leurs portefeuilles de crédit-bail.

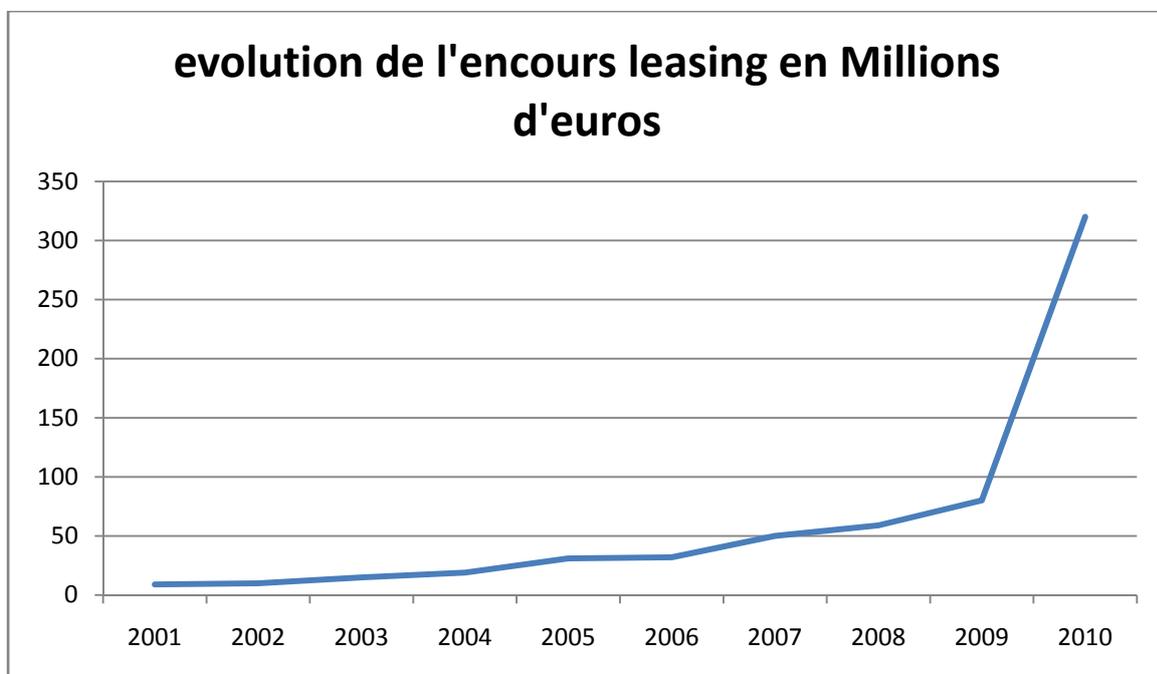
Donc, le manque de ressources et la rareté des financements à taux fixe pour les sociétés de leasing autonomes ont augmenté leurs expositions aux risques de taux et de devises. En l'absence d'options à long terme, de nombreux sociétés de leasing sont obligés de compter sur des prêts à court terme et des lignes de crédits qui créent un problème de maturité dans lequel les termes de leurs actifs sont plus longs que leurs sources de financement (principalement emprunts à court terme). Ce problème a également conduit ces sociétés de leasing à restreindre leurs portefeuilles de crédit-bail.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

2.1.1.2 L'évolution d'encours leasing en Algérie :

D'après le délégué général de l'Association des banques et établissements financiers (Abef), M. Abderrahmane Benkhalfa, l'activité de leasing en Algérie représente 10% des financements bancaires en 2009.

Figure 7 : Evolution de l'encours leasing en Algérie.



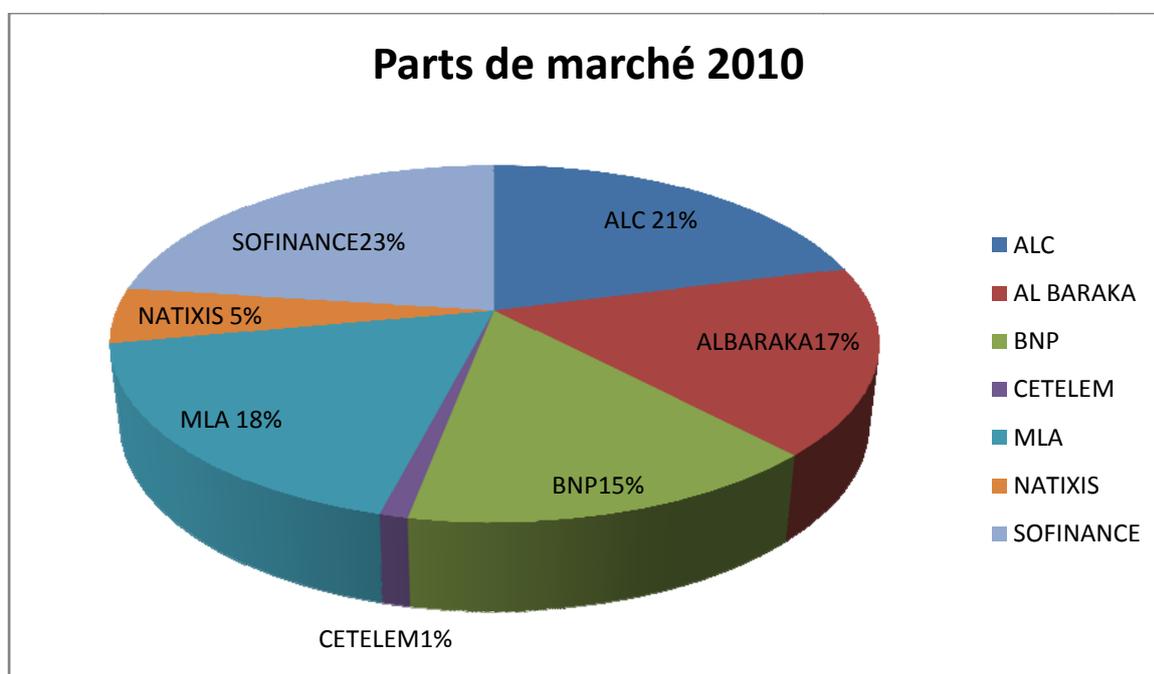
Source : Banque d'Algérie

Ces financements qui étaient de 320 millions de dinars en 2001 ont dépassé les 32 milliards de dinars en 2010. Mais comme il s'agit d'un financement souvent faible, en terme de volume, son importance réside surtout dans sa croissance, qui dépasse les 25% en moyenne, et dans le nombre élevé des PME-PMI concernées.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

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.

Les parts du marché du financement leasing en Algérie 2010 se répartissent comme suit :



Source :Rapport d'activité des banques.

En 2010, la Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement est la société la plus engagée avec 2,15 milliards de dinars ce qui représente une part de marché de 23% , elle est suivie par deux autres cylindrées du secteur à savoir ALC et MLA et ce avec des parts respectives de 21 et 18%.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

AL baraka est classée à la quatrième place avec une part de marché de 17%. Ajoutant à cela 656 millions de dinars qui ont été mis en force début aout 2011 (La mis en force veut dire que les équipements concernés par un contrat de leasing sont achetés par le crédit-bailleur et mis à la disposition du crédit-preneur qui a déjà entamé le paiement du loyer) par la SNL qui portent sur 27 dossiers destinés aux opérateurs publics et privés.

Actuellement, le secteur du leasing est confronté à diverses difficultés telles que l'étroitesse du marché algérien, la liquidité serrée et la forte dépendance à l'égard de l'évolution de la

Situation économique

Malgré les difficultés actuelles qui entravent le développement du crédit-bail comme mode de financement moderne des investissements, les avantages qu'il offre ouvrent de grandes perspectives à son développement, notamment pour les PME et aux entreprises à faible capacité d'endettement au regard des critères d'appréciation du risque et de l'analyse financière traditionnelle.

Concernant les secteurs d'activité ciblés par les bailleurs algériens, on peut dire que sont pour la plupart des secteurs pour lesquels des marchés d'occasion existent.

Le matériel financé recouvre tout les domaines confondus à savoir :

- le matériel de travaux publics et de construction.
- le matériel de transport
- le matériel relevant du secteur agricole.
- le matériel industriel, médical, d'imprimerie, de forage ...etc.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

L'ensemble des intervenants offrent des financements à moyen et long terme pour des taux d'intérêt qui sont plafonnés à 7% par la Banque d'Algérie.

2.1.2 La demande du leasing :

La demande du financement leasing peut émaner de toutes les entreprises.

Tableau n°5:classification d'entreprise

catégorie	effectif	Chiffre d'affaire	Total bilan
Micro-entreprise	0-9	< 20 millions	< 10 millions DA
Petite entreprise	10-49	< 200 millions	< 100millions
grande entreprise	50-250	200millions- 2milliards	100 – 500 millions

Source : la loi d'orientation sur la promotion de PME/PMI de 2001.

2.1.2.1 petites et moyennes entreprises/ petites et moyennes industries :

L'environnement macro-économique et institutionnel, désormais stabilisé, est particulièrement favorable au développement des PME/PMI, cible principale du secteur leasing.

Le système bancaire algérien est dominé par six banques publiques qui détiennent 90 % des parts de marché aussi bien en ressources qu'en emplois.

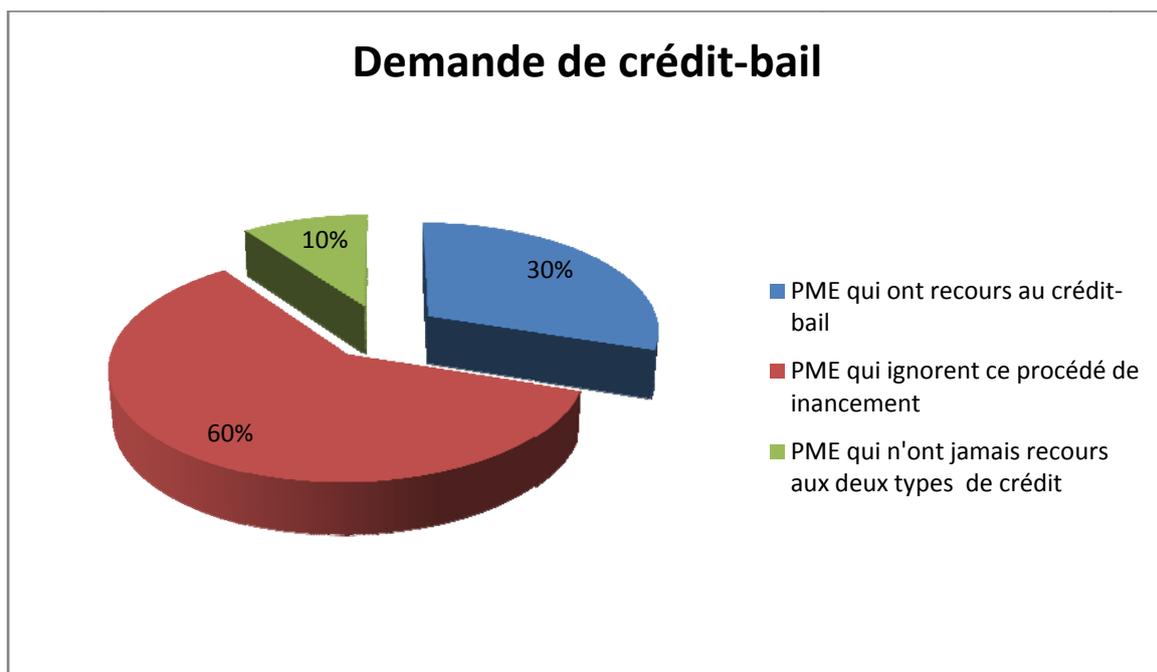
Le marché du financement de l'entreprise en Algérie demeure concentré sur le segment de la grande entreprise (publique et multinationale privée), alors que depuis la libéralisation de

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

l'économie en 1988, un tissu dynamique et de plus en plus important d'entreprises privées représente une part significative du PIB algérien.

La demande de financement émanant des PME –PMI du secteur privé est largement sous desservie, alors qu'elle est appelée à s'accroître dans les années à venir.

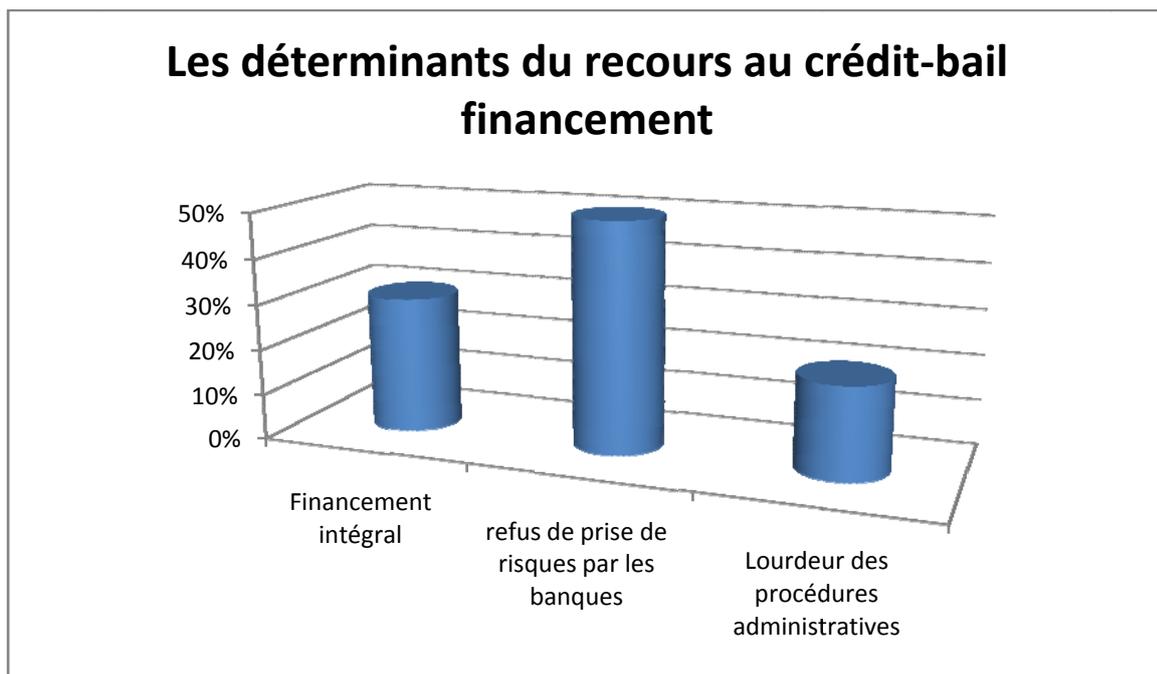
Dans notre enquête ; l'échantillon pris est composé de 50 PME/PMI présentes à la foire internationale d'Alger (2009).



Source : Conception personnelle à travers les données et résultats de l'enquête .

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

30% des entreprises enquêtées ont affirmé qu'elles ont eu recours au crédit-bail, 60% ignorent l'existence de ce procédé de financement, et 10% affirment qu'elles n'ont jamais eu recours au financement externe.



Source : Conception personnelle à travers les données et résultats de l'enquête .

En effet :

- 30% des PME /PMI recourent au crédit-bail parce qu'il offre un financement intégral (100% toute taxe comprise) et aussi en raison des contraintes imposées par les banques à savoir
- 50% recourent au crédit-bail à cause du refus de prise de risque par les banques pour ces petites structures .
- la lourdeur des procédures administratives pour les crédits classiques. (20%).

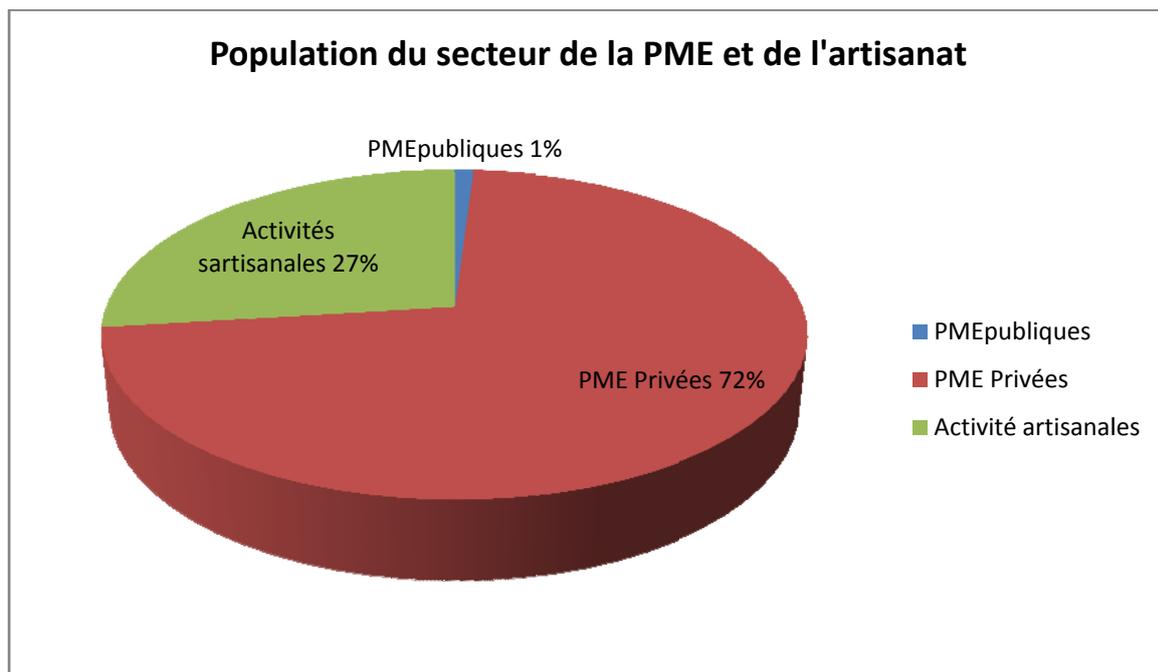
CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Le crédit-bail, face à ces problèmes, apparaît comme la solution la plus adéquate. En effet avec un financement intégral des biens correspondant à leurs besoins spécifiques et des formules de remboursement adaptées au niveau d'utilisation des biens financés, le crédit-bail est considéré comme un instrument de financement par excellence.

L'augmentation du nombre des PME-PMI ,source de création de richesse ,peut constituer le moteur de croissance de l'économie nationale.

Le nombre de PME au premier semestre 2009 a atteint 570838 entreprises avec une évolution de 32,11 par rapport à 2008 ,dont la répartition est comme suit :

Population de secteur de la PME-PMI (au premier semestre 2009) :



Source : ministère de la PME et de l'artisanat.

Nous remarquons que les entreprises privées constituent la composante majeure de la population des PME, soit un taux de 72%.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Tableau n°6: la répartition des PME par domaine d'activité en Algérie :

N°	Secteurs d'activités	Nombre d'entreprises (premier semestre 2009)	%
1	Bâtiments et travaux publics	118 268	35.25
2	Commerce et distribution	58 165	17.34
3	Transport et communication	29 776	8.88
4	Services fournis aux ménages	23 461	6.99
5	Services fournis aux entreprises	19 838	5.91
6	Hôtellerie et restauration	18 819	5.61
7	Industrie agroalimentaires	17 376	5.18
8	Autre secteurs	49 783	14.84
TOTAL		335 486	100

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

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Nous constatons que le secteur bâtiment et travaux publics est le principal secteur d'activité dont les PME sont orientées, on trouve en deuxième position le commerce et distribution, ensuite le transport et communication.

La proportion des secteurs du Bâtiment et Travaux Publics et du Transport va se renforcer dans l'avenir et ce pour au moins deux raisons :

1-Le programme quinquennal (2010-2014) du gouvernement qui met l'accent sur les travaux d'infrastructure intensifs dans le temps nécessitant de la sous-traitance à divers niveaux de réalisation. Ces mêmes sous-traitants constituent des candidats idéaux pour le leasing car ils ne peuvent pas s'inscrire dans une logique de financement bancaire trop coûteuse en terme de temps et d'investissement.

2- La stratégie du gouvernement implique le renouvellement du parc roulant des transports en commun le plus souvent obsolète, notamment à l'intérieur du pays. L'opportunité de financer ce créneau par le leasing est d'autant plus intéressante que les banques demeurent très sceptiques face à ce segment.

2.1.2.2 les professions libérales :

Les professions libérales ont trouvé dans le crédit-bail un mode de financement le plus adéquat à leur besoins, notamment le secteur médical qui est leader dans le domaine.

2.1.2.3 Les grandes entreprises :

Les grandes entreprises ont aussi recours au crédit-bail, vu les avantages qui leur offrent. L'entreprise se procure de bien sans mise de fond initial, limiter l'endettement de l'entreprise, le bien choisi s'adapte parfaitement à l'activité, en plus des avantages fiscaux.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Les secteurs d'activité des grandes entreprises qui ont recours au crédit-bail en Algérie sont le plus souvent :

- Le secteur d'hydrocarbures pour l'acquisition des équipements de forage.
- Le secteur des travaux publics pour acquérir des chargeuses, des bulldozers et des mixeurs.
- Le secteur de constructions pour acquérir des camions à benne, des dumpers des remorques et des semi-remorques.

Trois facteurs objectifs justifient donc l'intérêt du leasing en Algérie aujourd'hui :

- 1- La croissance des PME-PMI : plus de 600 000 entreprises sont enregistrées aujourd'hui en Algérie.
- 2- L'accès problématique au financement bancaire. Une récente étude relative au climat de l'investissement en Algérie effectuée par le Groupe Banque Mondiale (Investment Climate Assessment) classe le non accès au financement comme première contrainte des PME. Le secteur bancaire algérien aujourd'hui se concentre plus sur le segment Corporate que sur celui de la PME.
- 3- La nouveauté que constitue le leasing sur le marché : Encore peu connu des utilisateurs (60% des 50 PME /PMI enquêtées à la foire d'Alger 2009 affirment jamais entendus de ce nouveau procédé de financement).c'est un produit dont le potentiel de croissance est encore très important car il se situe encore à la phase initiale de son cycle de vie.

Section 3 : Les difficultés qui entravent la pratique du leasing en Algérie :

Les organismes financiers qui pratiquent le leasing en Algérie sont confrontés à divers problèmes pratiques, nous citerons :

- A l'instar des établissements financiers, les sociétés de leasing ne reçoivent pas de dépôts de

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

la clientèle. De ce fait, leurs ressources se limitent à leurs fonds propres , aux dettes interbancaires et le marché obligataire. Ceci restreint, en conséquences, leurs capacités d'intervention en plus du respect des règles prudentielles surtout pour le ratio de division du risque et le ratio de solvabilité. Ceci affecte donc la rentabilité des sociétés de leasing.

- La non assimilation par les opérateurs économiques du mécanisme et de la spécificité du leasing. En effet, les clients ont tendance à comparer le leasing au crédit bancaire.

Les fournisseurs hésitent parfois à fournir des factures au nom de la société de leasing. Ceci reste valable pour la délivrance de tout autre document juridique ou administratif au nom de la société de leasing par des établissements qui ignorent tout du leasing.

C'est le cas par exemple des contrats de réservation des immeubles et des terrains par les agences immobilières, les cartes grises, les problèmes liés au dédouanement des équipements importés...

- les garanties de propriété sont souvent illusoires, car il n'y a pas de possibilité de revente dans des conditions financières satisfaisantes. Le résultat est la restriction de financement à des biens très standards et de ce fait un bien sophistiqué sur un marché limité ne permet pas une garantie, en Algérie ; à l'exception du matériel roulant, il y a une absence totale d'un marché d'occasion pour les autres types de biens. Ainsi, en cas du non levé de l'option, le bailleur se retrouvera avec un bien récupéré invendable.

- La difficulté de s'assurer que le crédit-preneur a apposé une plaque sur le matériel loué justifiant la propriété du bailleur.

- la difficulté de transférer la responsabilité civile du propriétaire au crédit-preneur en cas d'accident ou de dommage.

CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

- 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 les capacités d'intervention de ces établissements notamment en ce qui concerne le ratio de division du risque et le ratio de solvabilité. Il en est de même pour la rentabilité de ces sociétés au regard de l'obligation de provisionner des loyers impayés.

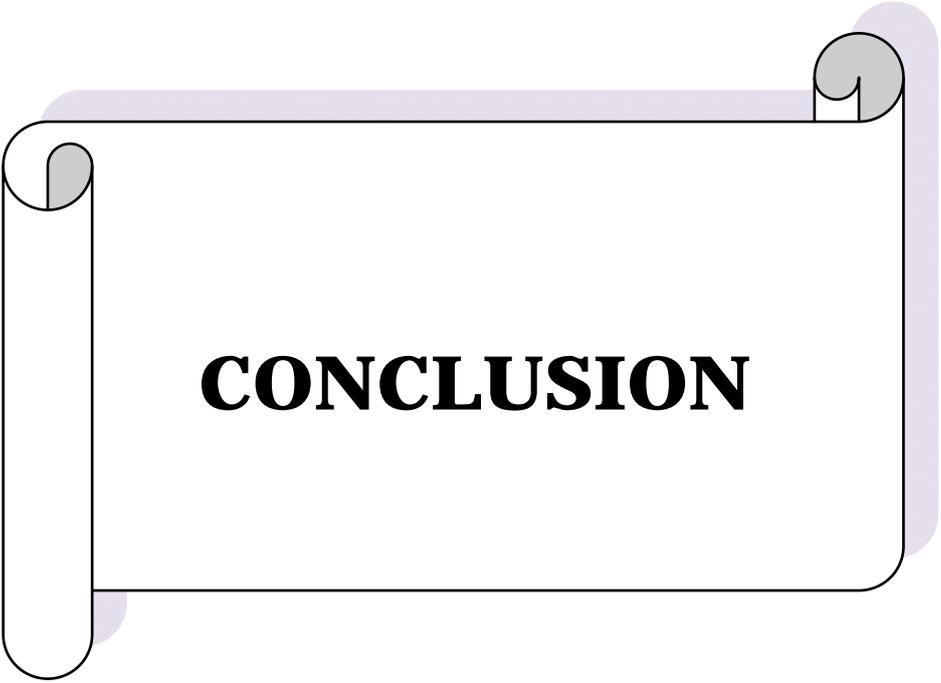
CHAPITRE 4 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Conclusion :

La croissance de l'économie algérienne et le développement de l'investissement a forcé les opérateurs économiques algériens à chercher de nouvelles formules de financement adéquates et harmonisées à leurs activités, surtout avec un système bancaire incapable de satisfaire tous les besoins de financement.

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

Mais au-delà de ce dispositif, l'attrait pour le crédit-bail doit se banaliser progressivement afin d'assurer un développement adapté mais néanmoins nécessaire à beaucoup d'activités. Ainsi, la banque algérienne peut se mettre au diapason des pays voisins notamment le Maroc et la Tunisie où le crédit-bail qui n'est plus une nouveauté, connaît une évolution remarquable .



CONCLUSION

CONCLUSION GENERALE

Le nom français de crédit-bail recouvre trois contrats juridiques : le mandat qui permet à l'utilisateur de choisir le bien sans responsabilité du loueur ; le contrat de location d'une durée basée sur l'amortissement fiscal et la promesse unilatérale de vente du loueur à l'utilisateur locataire.

Le leasing anglo-américain est d'abord une location d'un bien décidé d'un commun accord entre le locataire et le loueur. La possibilité de rachat est négociée ou non entre les deux partenaires et les modalités peuvent aller de la restitution au loueur, au rachat à prix fixe, en passant par le partage du bénéfice de la revente du bien.

En droit musulman, cette location est rétribuée par un loyer, qui inclut ou non le partage de bénéfice.

Le leasing dans ces trois approches, française, anglo-américaine et musulmane participe au financement de l'économie de chaque pays même si le degré de pénétration diffère.

Ces dernières années, le leasing en tant que solution de financement des biens d'investissement devient de plus en plus compétitif du fait de la concurrence, et l'Algérie n'échappe pas à la règle. Il présente un certain nombre d'avantages par rapport aux formes traditionnelles d'autofinancement et de financement externe. Hormis l'effet de conservation ou de garantie des liquidités, comparé au crédit bancaire classique, il offre davantage de possibilités d'adaptation des modalités du contrat aux besoins propres à chaque entreprise.

L'apport du crédit-bail dans le financement de l'économie algérienne est très modeste, du fait que la pratique de cette forme de financement n'est qu'à ses débuts. Son développement s'articule, à notre sens, autour des points suivant :

CONCLUSION GENERALE

- la spécialisation des sociétés de crédit-bail (structures et organisations adéquates) afin de mieux connaître les marchés, sur lesquels elles évoluent et les produits qu'elles proposent.
- L'amélioration de la qualité de service et la rapidité du traitement des demandes de financement sont deux attentes importantes du marché.
- La réalisation des campagnes d'information (séminaires, communication,.....) tant par les banques que par les Pouvoirs Publics pour faire connaître ce produit, aux différents opérateurs économiques et de promouvoir la culture du leasing.
- S'inspirer des expériences d'autres pays, comme l'exemple marocain et tunisien.
- Faciliter l'accès aux banques et aux sociétés de crédit-bail à l'information fiable, permettant de réduire les risques, ou de prendre des risques maîtrisés.
- Instaurer un environnement fiscal plus favorable, aux sociétés de crédit-bail et aux entreprises.

Le développement de cet outil, permettra le financement de nombreux projets, touchant la rénovation ou le renouvellement des équipements, la création ainsi que l'extension des capacités de production, pour répondre aux nombreuses opportunités d'investissements et il reste de l'avis de plusieurs observateurs de la sphère économique algérienne, que le leasing est considéré comme un complément indispensable aux crédits bancaires classiques et comme un outil d'ingénierie financière d'avenir qu'il convient de mieux connaître ,de développer et de promouvoir.

Dans ce cadre et à travers les principaux enseignements tirés de ce travail, nous formulons les recommandations suivantes :

- Premièrement ,le renforcement des actions marketing et de publicité portant sur les qualités intrinsèques du leasing .Ces actions doivent porter sur :

CONCLUSION GENERALE

La nécessité d'attirer l'attention sur le fait que le leasing est en conformité avec la charia islamique étant donné que la somme payée au bailleur par le locataire est considérée comme loyer en contre partie de la jouissance du bien loué, et non une échéance de crédit avec intérêt.

Ce mode de financement procure au preneur le bien dont il a besoin et ce , sans mobilisation de fonds ni apport initial avec un délai de réponse court.

- deuxièmement, l'organisation des campagnes d'informations et des séminaires portant sur le crédit-bail ou le leasing, à l'attention de tous les opérateurs économiques, notamment aux PME, banquiers ,universitaires, producteurs, investisseurs ...etc. est plus que nécessaire dans ce cadre, il serait judicieux de faire appel à certaines expériences étrangères ,et aussi à travers les rencontres entre professionnels pour bénéficier des différentes expériences .

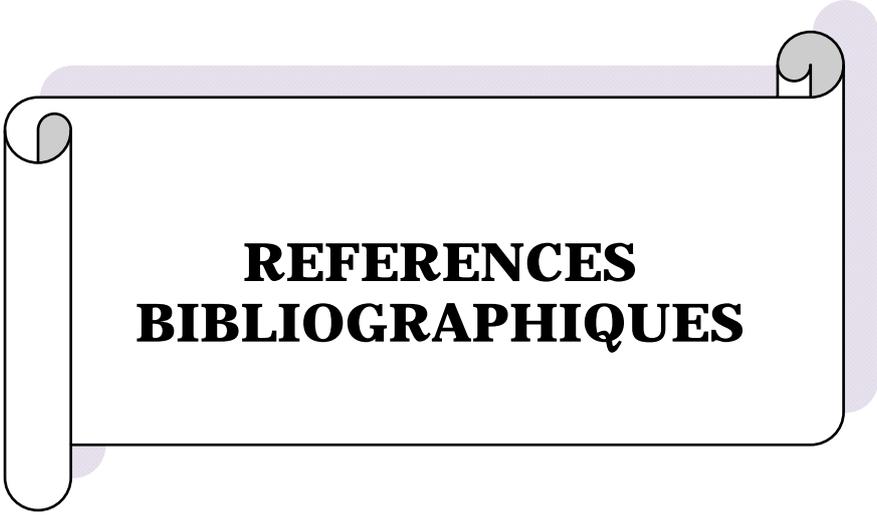
- Troisièmement, le développement des efforts de partenariat entre les bailleurs et les constructeurs ou fournisseurs pour permettre à ces derniers la promotion des ventes des biens de leurs fabrication et pour les bailleurs de couvrir leurs risques de marché.

Le choix des sous-traitants portera particulièrement sur les secteurs d'activité visés par les PME /PMI.

La naissance d'une concurrence saine sur le marché du crédit-bail ne peut que contribuer à l'essor de ce mode de financement pour qu'il puisse se rapprocher du niveau de sa pratique dans les autres pays.

ces recommandations pourront servir la promotion et le développent de ce mode de financement dans notre pays.

Finalement, c'est à une vision globale du crédit-bail que le présent mémoire veut entraîner le lecteur, qu'il s'agisse d'un universitaire qui aborde ce dispositif, d'un professionnel qui cherche à approfondir les connaissances qu'il en a ou d'un investisseur qui aimerait bien découvrir le crédit-bail pour éventuellement en faire recours pour financer ses investissements.



**REFERENCES
BIBLIOGRAPHIQUES**

BIBLIOGRAPHIE :

OUVRAGES:

BERNHEIM YVES. JEAN-PAUL CAUDAL .FRANCOIS EGLIN. VERONIQUE SALIGNON « TRAITE DE LA COMPTABILITE

BANCAIRE : doctrine et pratique.LA REVUE BANQUE EDITEUR.

BOUYAKOUB FAROUK « L'ENTREPRISE ET LE FINANCEMENT BANCAIRE », EDITION CASBAH, ALGER 2000.

BRANLARD.J.P « DROIT DU CREDIT ».PARIS 1997.

BRUNEAU CHANTAL « LE CREDIT BAIL MOBILIER », BANQUE EDITEUR 1999.

CALLAIS. J « NOUVELLES TECHNIQUES CONTRACTUELLES .LE CONTRAT DE LEASING, MONTPELLIERS 1972.

CHOINEL .A et ROUYER.G « LA BANQUE ET L'ENTREPRISE, TECHNIQUES ACTUELLES DE FINANCEMENT »,1992

COLLASSE .B « GESTION FINANCIERE DE L'ENTREPRISE » .PRESSE UNIVERSITAIRE DE FRANCE.PARIS, FEVRIER 1993.

COUSSERGUES Sylvie « la banque : structures, marchés, gestion » EDITION DALLOZ, 1994.

CREMIEUX-ISRAEL.D « LEASING ET CREDIT BAIL MOBILIER : ASPECTS JURIDIQUES, COMPTABLES ET FISCAUX »EDITION DALLOZ, paris 1975.

DESCAMPS christian, Jacques SOICHOT, « économie et gestion de la banque » ; EDITION EMS, Paris, 2002.

Diatkine Sylvie « les fondements de la théorie bancaire »EDITION Dunod, 2002.

EGLEM.J-Y « ANALYSE COMPTABLE ET FINANCIERE »EDITION DUNOD, PARIS 2000.

ERIC GARRIDO « LE CADRE ECONOMIQUE ET REGLEMENTAIRE DU CREDIT BAIL » REVUE BANQUE EDITION, TOME 1.

GERVAIS J-FRANCOIS « LES CLES DU LEASING A L'HEURE DES IAS, EDITION ORGANISATION, PARIS, FEVRIER 1993.

GIOVANOLI.M « LE CREDIT BAIL(LEASING) EN EUROPE : DEVELOPPEMENT ET NATURE JURIDIQUE »

LIBRAIRIES TECHNIQUES, PARIS 1980.

JEAN-LOUIS RIVES LANGE ET MONIQUE CANTAMINE –RAYNAND « DROIT BANCAIRE » 6^{ème} EDITION, DALLOZ

1995.

MOYRE.K « tout savoir sur le leasing » edition economica paris 1995 ;p 11.

PECQUEUR CHRISTIAN «LE LEASING FISCAL »presse universitaire de France, paris 1990.

PELTIER .F « INTRODUCTION AU DROIT DU CREDIT »REVUE BANQUE EDITEUR.

PHILIPPOSIAN PASCAL « LE CREDIT-BAIL ET LE LAESING.UTIL DE FINANCEMENT LOCATIF »EDITION SEFI

1998.

Pierre Vernaimmen « Finance de l'entreprise » 6^{ème} EDITION, Dalloz .

Sirlouten .P « fiscalité du financement des entreprises » EDITION Economica,paris
Mai 1994.

Tairou Akim « Analyses et décisions financières »,édition Harmattan 2006 »

REVUES :

ABIDI .M REVUE CONVERGENCE N° 6, DECEMBRE 2000.

BERNARD MAROIS « LE LEASING INTERNATIONAL »REVUE BANQUE N°349, PARIS, MARS 1976.

BEY EL-MOKHTAR « LE LEASING ET SES PRINCIPALES CARACTERISTIQUES DANS LE MONDE », REVUE

FINANCE ET DEVELOPPEMENT AU MAGHREB N° 16 ET 17, PUBLICATION DE

L'IFID, TUNISIE, JUILLET 1995.

BOUBAKRAOUI. A « CENTRALE DES BILANS : ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT »REVUE MEDIA

BANQUE N° 25.AOÛT/SEPTEMBRE 1996.

GILGUY « CREDIT-BAIL, LEASING : QUAND UNE OFFRE DE FINANCEMENT PERMET DE

MIEUX VENDRE »REVUE LE MOCI N°1448 .PARIS 2000.

LAURE.M

« l'apport du crédit –bail aux techniques financières »REVUE BANQUE
N°364, PARIS, JUILLET/AOUT 1977, PAGE 798.

Meckling .W et M.Jensen

« theory of the firm: managerial behavior; agency cost, and ownership
structure.”journal d'économie financière 1976.

MESSOUKAT .M
JANVIER 1998.

« LE LEASING » REVUE DE LA CNMA : AUJOURD'HUI ET DEMAIN,

tunisien » .

« Ministère de finance Tunisien : « manuel du droit fiscal et douanier

Roger .P
Finance,

“Théorie des marchés efficients et asymétrie d'information”, revue de
Juin 1988 ,N°1,P57-97 .

Stiglitz.J et A. Weiss
d'économie

“Credit Rationing in Markets with imperfect information” revue
américaine,N°3 de 1981 P 393.

Xavier DUCREUX
cahiers

« économie d'endettement et économie de marchés financiers »,

page 55.

Français, juillet- septembre 1996, n° 277, La documentation Française,

INTERNET :

Mhtml : file : //H:/KDH/CR-DIT-1.MHT. « CREDIT- Bail »

ARTICLES :

Mohamed LAKSACI,
2005, page 3.

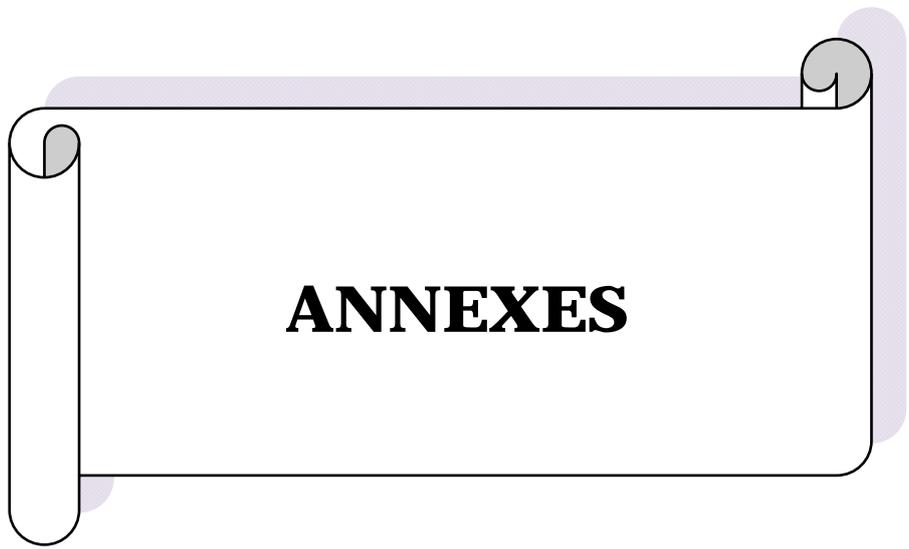
« contrôle des banques, El watan économie », 21 au 27 Novembre

Liste des schémas :

Figure n°1: marché mondial du leasing2009.....	11
Schéma n° 2 : Schéma de réalisation d'une opération de leasing.....	22
Schéma n°3 : Le crédit-bail direct (triangulaire)	23
Schéma n°4 : la cession-bail ou lease back.....	25
Figure n°5 : portefeuille engagement de la société financière internationale..	115
Figure 6: La part des banques publiques et privées dans le financement de l'économie algérienne.....	127
Figure n°7 :Répartition des crédits à l'économie par maturité.....	128
Figure n°8: Le nombre de crédit- bailleur en Afrique du nord(2009).....	132
Figure n°9: Evolution du nombre de crédits-bailleurs en Algérie.....	133
Figure n°10 :Volume du leasing /ABCF (par pays).....	135
Figure n°11 : typologie des contrats de crédit-bail selon le critère de transfère de risque au Maghreb Arabe.....	137
Figure n°12: Evolution de l'encours leasing en Algérie.....	139
Figure n°13 :Part de marché leasing 2010 en Algérie.....	141
Figure n°14 :Demande de crédit-bail.....	143
Figure n°15 :Déterminants du recours au crédit-bail financement.....	144
Figure n° 15 : Population du secteur de la PME et de l'artisanat.....	145

Liste des tableaux :

Tableau n°1 : tableau comparatif crédit,crédit-bail et location.....	16
Tableau n°2 : La matrice d'Arthur D. LITTLE.....	68
Tableau n° 3 : profil de l'activité de crédit à l'économie.....	126
Tableau n° 4 :Répartition des crédits à l'économie par maturité	128
Tableau n° 5 :Liste des crédits-bailleurs en Algérie.....	130
Tableau n°6 : Classification du marché du leasing	136
Tableau n°7:classification d'entreprise.....	142
Tableau n°8: la répartition des PME par domaine d'activité en Algérie.....	146



ANNEXES

LIVRE III - ORGANISATION BANCAIRE de loi 90-10 sur la monnaie et le crédit :

TITRE I - DEFINITIONS

ARTICLE 110 - Les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

ARTICLE 111 - Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis de tiers, notamment sous forme de dépôts, avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer.

Toutefois, ne sont pas considérés comme fonds reçus du public, au sens de la présente loi ;

- 1) Les fonds reçus ou laissés en compte par les actionnaires détenant au moins cinq pour cent (5%) du capital, les administrateurs et les gérants ;
- 2) Les fonds provenant de prêts participatifs.

ARTICLE 112 - Constitue une opération de crédit pour l'application de la présente loi tout acte à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie.

Sont assimilés à des opérations de crédits les opérations de location assorties d'options d'achat, notamment les crédits bails.

ARTICLE 113 - Sont considérés comme moyens de paiement tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce, quel que soit le support ou le procédé technique utilisé.

ARTICLE 114 - Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations décrites aux articles 110 à 113 de la présente loi.

ARTICLE 115 - Les établissements financiers sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement les opérations de banque, à l'exclusion de la perception de la réception de fonds du public au sens de l'article 111.

ARTICLE 116 - Les banques et établissements financiers peuvent effectuer les opérations connexes à leurs activités telles que :

Ordonnance n° 96-09 du 19 Chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 relative au crédit-bail

TITRE I

DES DISPOSITIONS GENERALES RELATIVES AU CREDIT-BAIL

Chapitre I

De la définition des opérations de crédit-bail

Article 1er. - 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 II

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 sur 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 établissement 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 III

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.

* De la durée de location et d'irrévocabilité du contrat.

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.

* De la sanction de la rupture du contrat pendant la période irrévocable de location.

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.

* Des loyers et de la valeur résiduelle du bien loué.

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'égal 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.

* De l'option laissée au crédit-preneur à la fin de la période irrévocable de location.

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 II

DES DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES AU CONTRAT DE CREDIT-BAIL MOBILIER ET IMMOBILIER

Chapitre I

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 alinéa; 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 dûs 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 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 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 II
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 III

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 copropriété 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 versées 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.

SectionSection 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 (15) 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 vendeuses 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.

Fait à Alger, le 19 Chaâbane 1416 correspondant

**REGLEMENT N°09-04 DU 23 JUILLET 2009 PORTANT PLAN DE COMPTES BANCAIRE ET REGLES COMPTABLES APPLICABLES
AUX BANQUES ET AUX ETABLISSEMENTS FINANCIERS**

Le Gouverneur de la Banque d'Algérie,

- - Vu l'ordonnance n°03-11 du 27 Jomada Ethania 1424 correspondant au 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, notamment son article 62, point j ;
 -
 - Vu l'ordonnance n° 75-59 du 26 Septembre 1975, modifiée et complétée, portant code de commerce ;
 -
 - Vu la loi n°91-08 du 27 avril 1991 relative à la profession d'expert-comptable, de commissaire aux comptes et de comptable agréé ;
 -
 - Vu la loi n°07-11 du 15 Dhou El Kaada 1428 correspondant au 25 novembre 2007 portant système comptable financier ;
 -
 - Vu l'ordonnance n°08-02 du 21 Rajab 1429 correspondant au 24 juillet 2008 portant loi de finances complémentaire pour 2008, article 62 ;
 -
 - Vu le décret présidentiel du 10 Rabie El Aouel 1422 correspondant au 2 juin 2001 portant nomination du gouverneur et de vice-gouverneurs de la Banque d'Algérie ;
 -
 - Vu le décret présidentiel du 10 Rabie El Aouel 1422 correspondant au 2 juin 2001 portant nomination de membres du conseil d'administration de la Banque d'Algérie ;
 -
 - Vu le décret présidentiel du 26 Chaâbane 1423 correspondant au 2 novembre 2002 portant nomination d'un membre du conseil d'administration de la Banque d'Algérie ;
 -
 - Vu le décret présidentiel du 24 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 14 janvier 2004 portant nomination des membres du Conseil de la monnaie et du crédit de la Banque d'Algérie ;
 -
 - Vu le décret présidentiel du 5 Jomada El Oula 1427 correspondant au 1^{er} juin 2006 portant nomination d'un vice-gouverneur de la Banque d'Algérie ;
 -
 - Vu le décret exécutif n°08-156 du 20 Jomada El Oula 1429 correspondant au 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n°07-11 du 15 Dhou El Kaada 1428 correspondant au 25 novembre 2007 portant système comptable financier ;
 -
 - Vu le décret exécutif n°09-110 du 11 Rabie Ethani 1430 correspondant au 7 avril 2009 fixant les conditions et modalités de tenue de la comptabilité au moyen de systèmes informatiques ;
 -
 - Vu l'arrêté du 23 Rajab 1429 correspondant au 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes ;
 -
 - Vu le règlement n°92-08 du 17 novembre 1992 portant plan de comptes bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers ;
 -
 - Vu la délibération du Conseil de la monnaie et du crédit en date du 23 juillet 2009 ;
- Promulgue le règlement dont la teneur suit :

Article 1er :

Le présent règlement a pour objet de fixer le plan de comptes bancaire et les règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers ci-après dénommés "établissements assujettis".

Par "règles comptables", il faut entendre, au sens du présent règlement, les principes comptables et les règles d'évaluation et de comptabilisation.

Article 2 :

Les établissements assujettis sont tenus d'enregistrer leurs opérations en comptabilité conformément au plan de comptes bancaire dont la nomenclature est annexée au présent règlement.

L'obligation de conformité concerne la codification, l'intitulé et le contenu des comptes d'opérations.

Les établissements assujettis ne peuvent y déroger temporairement que sur autorisation spéciale de la Banque d'Algérie.

Article 3 :

Les établissements assujettis doivent enregistrer leurs opérations selon les principes comptables définis par la loi n°07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier et les textes réglementaires pris pour son application.

Article 4 :

Les règles d'évaluation et de comptabilisation des actifs, des passifs, des charges et des produits sont celles fixées par l'arrêté du 26 juillet 2008 précité pris dans le cadre du décret exécutif n°08-156 du 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n°07-11 du 25 novembre 2007 portant système comptable financier.

Article 5 :

Certains types d'opérations, notamment sur devises et sur titres, sont soumis à des règles particulières d'évaluation et de comptabilisation fixées par voie de règlements.

Article 6 :

Des instructions de la Banque d'Algérie fixeront, en tant que de besoin, les modalités d'application du présent règlement.

Article 7 :

Sont abrogées toutes dispositions contraires notamment le règlement n°92-08 du 17 novembre 1992 portant plan de comptes bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers.

Article 8:

Les dispositions du présent règlement sont applicables à compter du 1er janvier 2010.

Article 9:

Le présent Règlement sera publié au *Journal Officiel* de la République Algérienne Démocratique et Populaire.

**Le Gouverneur
Mohammed LAKSACI**

**ANNEXE AU REGLEMENT N° 09-04 DU 23 JUILLET 2009
NOMENCLATURE DES COMPTES**

CLASSE 1 : COMPTES D'OPERATIONS DE TRESORERIE ET D'OPERATIONS INTERBANCAIRES

- 10 - CAISSE
- 11 - BANQUES CENTRALES - TRESOR PUBLIC - CENTRES DES CHEQUES POSTAUX
- 12 - COMPTES ORDINAIRES
- 13 - COMPTES, PRETS ET EMPRUNTS
- 14 - VALEURS RECUES EN PENSION
- 15 - VALEURS DONNEES EN PENSION
- 16 - VALEURS NON IMPUTEES ET AUTRES SOMMES DUES
- 17 - OPERATIONS INTERNES AU RESEAU
- 18 - CREANCES DOUTEUSES
- 19 - PERTES DE VALEUR SUR CREANCES DOUTEUSES

CLASSE 2 : COMPTES D'OPERATIONS AVEC LA CLIENTELE

- 20 - CREDITS A LA CLIENTELE
- 22 - COMPTES DE LA CLIENTELE
- 23 - PRETS ET EMPRUNTS
- 24 - VALEURS RECUES EN PENSION
- 25 - VALEURS DONNEES EN PENSION
- 26 - VALEURS NON IMPUTEES ET AUTRES SOMMES DUES
- 28 - CREANCES DOUTEUSES
- 29 - PERTES DE VALEUR SUR CREANCES DOUTEUSES

CLASSE 3 : COMPTES DU PORTEFEUILLE - TITRES ET COMPTES DE REGULARISATION

- 30 - OPERATIONS SUR TITRES
- 31 - INSTRUMENTS CONDITIONNELS
- 32 - VALEURS EN RECOUVREMENT ET COMPTES EXIGIBLES APRES ENCAISSEMENT
- 33 - DETTES CONSTITUEES PAR DES TITRES
- 34 - DEBITEURS ET CREDITEURS DIVERS
- 35 - EMPLOIS DIVERS
- 36 - COMPTES TRANSITOIRES ET DE REGULARISATION
- 37 - COMPTES DE LIAISON
- 38 - CREANCES DOUTEUSES
- 39 - PERTES DE VALEUR SUR CREANCES DOUTEUSES

CLASSE 4 : COMPTES DES VALEURS IMMOBILISEES

- 40 - PRETS SUBORDONNES
- 41 - PARTS DANS LES ENTREPRISES LIEES, TITRES DE PARTICIPATION ET TITRES DE L'ACTIVITE DE PORTEFEUILLE

- 42 - IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES
- 44 - LOCATION SIMPLE
- 45 - DOTATIONS DES SUCCURSALES A L'ETRANGER
- 46 - PERTES DE VALEUR SUR IMMOBILISATIONS
- 47 - AMORTISSEMENTS
- 48 - CREANCES DOUTEUSES
- 49 - PERTES DE VALEUR SUR CREANCES DOUTEUSES

CLASSE 5 : CAPITAUX PROPRES ET ASSIMILES

- 50 - PRODUITS ET CHARGES DIFFERES - HORS CYCLE D'EXPLOITATION
- 51 - PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES
- 52 - PROVISIONS REGLEMENTEES
- 53 - DETTES SUBORDONNEES
- 54 - FONDS POUR RISQUES BANCAIRES GENERAUX
- 55 - PRIMES LIEES AU CAPITAL ET RESERVES
- 56 - CAPITAL
- 58 - REPORT A NOUVEAU
- 59 - RESULTAT DE L'EXERCICE

CLASSE 6 : COMPTES DE CHARGES

- 60 - CHARGES D'EXPLOITATION BANCAIRE
- 62 - SERVICES
- 63 - CHARGES DE PERSONNEL
- 64 - IMPOTS, TAXES ET VERSEMENTS ASSIMILES
- 66 - CHARGES DIVERSES
- 67 - ELEMENTS EXTRAORDINAIRES - CHARGES
- 68 - DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS, PROVISIONS ET PERTES DE VALEUR
- 69 - IMPOTS SUR LES RESULTATS ET ASSIMILES

CLASSE 7 : COMPTES DE PRODUITS

- 70 - PRODUITS D'EXPLOITATION BANCAIRE
- 76 - PRODUITS DIVERS
- 77 - ELEMENTS EXTRAORDINAIRES - PRODUITS
- 78 - REPRISES SUR PERTES DE VALEUR ET PROVISIONS

CLASSE 9 : COMPTES DE HORS BILAN

- 90 - ENGAGEMENTS DE FINANCEMENT
- 91 - ENGAGEMENTS DE GARANTIE
- 92 - ENGAGEMENTS SUR TITRES
- 93 - OPERATIONS EN DEVISES
- 94 - COMPTES D'AJUSTEMENT DEVISES HORS-BILAN
- 96 - AUTRES ENGAGEMENTS
- 98 - ENGAGEMENTS DOUTEUX

CLASSE 1 - OPERATIONS DE TRESORERIE ET OPERATIONS INTERBANCAIRES

Les comptes de cette classe enregistrent les espèces et les valeurs en caisse, les opérations de trésorerie et les opérations interbancaires.

Les opérations de trésorerie englobent notamment les prêts, les emprunts et les pensions effectués sur le marché monétaire.

Les opérations interbancaires sont celles effectuées avec les Banques Centrales, le Trésor Public, les Centres de Chèques Postaux, les banques et les établissements financiers y compris les correspondants étrangers, ainsi que les Institutions Financières internationales et régionales.

CLASSE 2 - OPERATIONS AVEC LA CLIENTELE

Les comptes de cette classe comprennent l'ensemble des crédits à la clientèle ainsi que les dépôts effectués par cette dernière.

Les crédits à la clientèle (compte 20) englobent tous les crédits octroyés à la clientèle indépendamment de leurs termes.

Les comptes de la clientèle (compte 22) incluent l'ensemble des ressources apportées par la clientèle (dépôts à vue, dépôts à terme, bons de caisse...).

Figurent également à cette classe, les prêts et emprunts réalisés avec la clientèle financière, les sociétés d'investissement, les compagnies d'assurances et de retraite, ainsi que les autres entreprises admises comme intervenantes sur un marché organisé.

Sont exclus de cette classe, les emplois et les ressources matérialisés par des titres.

CLASSE 3 : PORTEFEUILLE-TITRES ET COMPTES DE REGULARISATION

Outre les opérations relatives au portefeuille-titres, les comptes de cette classe enregistrent également les dettes matérialisées par des titres.

Le portefeuille-titres comprend les titres de transaction, les titres de placement et les titres d'investissement.

Ces titres sont acquis avec l'intention d'en tirer un profit financier.

Les dettes matérialisées par des titres, englobent l'ensemble des dettes de l'établissement assujetti, matérialisées par des titres : titres de créances négociables et obligations, notamment les coupons convertibles.

Figurent également à cette classe, les opérations de recouvrement, les opérations avec les tiers, les autres emplois ainsi que les comptes transitoires et de régularisation relatifs à l'ensemble des opérations de l'établissement assujetti.

CLASSE 4 : LES VALEURS IMMOBILISEES

Les comptes de cette classe enregistrent les emplois destinés à servir de façon durable à l'activité de l'établissement assujetti.

Figurent à cette classe, les prêts subordonnés et les immobilisations qu'elles soient financières, corporelles ou incorporelles, y compris celles données en location simple.

CLASSE 5 : CAPITAUX PROPRES ET ASSIMILES

Sont regroupés dans les comptes de cette classe, l'ensemble des moyens de financement apports ou laissés à la disposition de l'établissement assujetti de façon permanente ou durable.

Figurent également à cette classe, les produits et charges différés – hors cycle d'exploitation (tels que subventions, fonds publics affectés, impôts différés actif, impôts différés passif, autres produits et charges différés), le résultat de l'exercice.

CLASSE 6 : LES CHARGES

Les comptes de cette classe enregistrent l'ensemble des charges supportées pendant l'exercice par l'établissement assujetti.

Outre les charges d'exploitation bancaire relatives à l'activité proprement bancaire, les rubriques de cette classe incluent les frais généraux ainsi que les dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur.

Figurent également à cette classe, les dotations du fonds pour risques bancaires généraux.

Les charges d'exploitation bancaire sont distinguées selon le type d'opérations et selon qu'il s'agisse d'intérêts ou de commissions.

Y figurent enfin, les éléments extraordinaires - charges ainsi que l'impôt sur les résultats et assimilés.

CLASSE 7 : LES PRODUITS

Les comptes de cette classe englobent l'ensemble des produits réalisés durant l'exercice par l'établissement assujetti.

Outre les produits d'exploitation bancaire relatifs à l'activité proprement bancaire, les rubriques de cette classe comprennent les reprises sur pertes de valeur et provisions

Les reprises du fonds pour risques bancaires généraux sont enregistrées dans cette classe.

Au même titre que les charges, les produits d'exploitation bancaire sont distingués selon le type d'opérations et selon qu'il s'agisse d'intérêts ou de commissions. Y figurent enfin, les éléments extraordinaires - produits.

CLASSE 9 : LE HORS BILAN

Les rubriques de cette classe enregistrent l'ensemble des engagements de l'établissement assujetti qu'ils soient donnés ou reçus.

Les différents engagements sont distingués selon la nature de l'engagement et de l'agent contrepartie.

A cet égard, des comptes appropriés sont prévus pour les engagements de financement, les engagements de garantie, les engagements sur titres et les engagements en devises.

Les engagements de financement correspondent à des promesses de concours faites en faveur d'un bénéficiaire.

Les engagements de garantie, effectués notamment sous forme de cautions, sont des opérations pour lesquelles l'établissement assujetti s'engage en faveur d'un tiers à assurer la charge souscrite par ce dernier, s'il n'y satisfait pas lui-même.

Figurent notamment à la rubrique "engagements de garantie", les obligations cautionnés et les engagements par acceptation.

La rubrique "engagements sur titres" inclue les opérations d'achat et de vente pour le propre compte de l'établissement assujetti.

Figurent également à cette rubrique, les engagements de prise ferme dans les opérations d'intermédiation.

Les engagements sur opérations en devises incluent :

- les opérations de change au comptant tant que le délai d'usance n'est pas écoulé,
- les opérations de change à terme : opérations d'achat et de vente de devises dont les parties décident de différer le dénouement pour des motifs autres que le délai d'usance,
- les opérations de prêts et d'emprunts en devises, tant que le délai de mise à disposition des fonds n'est pas écoulé.

REGLEMENT N°09-05 DU 18 OCTOBRE 2009 RELATIF A L'ETABLISSEMENT ET A LA PUBLICATION DES ETATS FINANCIERS DES BANQUES ET DES ETABLISSEMENTS FINANCIERS

Le Gouverneur de la Banque d'Algérie,

- Vu l'ordonnance n°03-11 du 27 Joumada Ethania 1424 correspondant au 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, notamment son article 62, point j ;
- Vu l'ordonnance n° 75-59 du 26 Septembre 1975, modifiée et complétée, portant code de commerce ;
- Vu la loi n°91-08 du 27 avril 1991 relative à la profession d'expert-comptable, de commissaire aux comptes et de comptable agréé ;
- Vu la loi n°07-11 du 15 Dhou El Kaada 1428 correspondant au 25 novembre 2007 portant système comptable financier ;
- Vu l'ordonnance n°08-02 du 21 Rajab 1429 correspondant au 24 juillet 2008 portant loi de finances complémentaire pour 2008, article 62 ;
- Vu le décret présidentiel du 10 Rabie El Aouel 1422 correspondant au 2 juin 2001 portant nomination du Gouverneur et de vice-Gouverneurs de la Banque d'Algérie ;
- Vu le décret présidentiel du 10 Rabie El Aouel 1422 correspondant au 2 juin 2001 portant nomination de membres du conseil d'administration de la Banque d'Algérie ;
- Vu le décret présidentiel du 26 Chaâbane 1423 correspondant au 2 novembre 2002 portant nomination d'un membre du conseil d'administration de la Banque d'Algérie ;
- Vu le décret présidentiel du 24 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 14 janvier 2004 portant nomination des membres du conseil de la monnaie et du crédit de la Banque d'Algérie ;
- Vu le décret présidentiel du 5 Joumada El Oula 1427 correspondant au 1^{er} juin 2006 portant nomination d'un vice-Gouverneur de la Banque d'Algérie ;
- Vu le décret exécutif n°08-156 du 20 Joumada El Oula 1429 correspondant au 26 mai 2008 portant application des dispositions de la loi n°07-11 du 15 Dhou El Kaada 1428 correspondant au 25 novembre 2007 portant système comptable financier ;
- Vu le décret exécutif n°09-110 du 11 Rabie Ethani 1430 correspondant au 7 avril 2009 fixant les conditions et modalités de tenue de la comptabilité au moyen de systèmes informatiques ;
- Vu l'arrêté du 23 Rajab 1429 correspondant au 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et la présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement des comptes ;
- Vu le règlement n°92-09 du 17 novembre 1992 relatif à l'établissement et à la publication des comptes individuels annuels des banques et des établissements financiers ;
- Vu le règlement n°09-04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers ;
- Vu la délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit en date du 18 octobre 2009 ;

Promulgue le règlement dont la teneur suit :

Article 1^{er} : Le présent règlement a pour objet de fixer les conditions d'établissement et de publication des états financiers des banques et des établissements financiers ci-après dénommés « établissements assujettis ».

Article 2 : Les états financiers publiables des établissements assujettis sont constitués du bilan et hors bilan, du compte de résultats, du tableau des flux de trésorerie, du tableau de variation des capitaux propres et de l'annexe.

Article 3 : Le bilan et hors bilan, le compte de résultats, le tableau des flux de trésorerie, le tableau de variation des capitaux propres et l'annexe doivent être établis selon les modèles types annexés au présent règlement.

Article 4 : Le bilan des établissements assujettis est établi par ordre décroissant de liquidité.

Article 5 : Les états financiers doivent être préparés sur la base des principes comptables et des règles d'évaluation et de comptabilisation visés par le règlement n°09-04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaire et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers.

Article 6 : La comptabilité informatisée des établissements assujettis doit être organisée conformément aux dispositions du décret exécutif n°09-110 du 11 Rabie Ethani 1430 correspondant au 7 avril 2009 fixant les conditions et modalités de tenue de la comptabilité au moyen de systèmes informatiques.

Article 7 : Les établissements assujettis doivent publier leurs états financiers dans les six (6) mois qui suivent la fin de l'exercice comptable au Bulletin officiel des annonces légales obligatoires conformément à l'article 103 de l'Ordonnance n°03-11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit.

Article 8 : Des instructions de la Banque d'Algérie fixeront, en tant que de besoin, les modalités d'application du présent règlement.

Article 9 : Les dispositions du règlement n°92-09 du 17 novembre 1992 relatif à l'établissement et à la publication des comptes individuels annuels des banques et des établissements financiers sont abrogées.

Article 10 : Les dispositions du présent règlement sont applicables à compter du 1^{er} janvier 2010.

UNIDROIT Convention on International Financial Leasing
(Ottawa, 28 May 1988)

THE STATES PARTIES TO THIS CONVENTION,

RECOGNISING the importance of removing certain legal impediments to the international financial leasing of equipment, while maintaining a fair balance of interests between the different parties to the transaction,

AWARE of the need to make international financial leasing more available,

CONSCIOUS of the fact that the rules of law governing the traditional contract of hire need to be adapted to the distinctive triangular relationship created by the financial leasing transaction,

RECOGNISING therefore the desirability of formulating certain uniform rules relating primarily to the civil and commercial law aspects of international financial leasing,

HAVE AGREED as follows:

CHAPTER I - SPHERE OF APPLICATION AND GENERAL PROVISIONS

Article 1

1. - This Convention governs a financial leasing transaction as described in paragraph 2 in which one party (the lessor),

(a) on the specifications of another party (the lessee), enters into an agreement (the supply agreement) with a third party (the supplier) under which the lessor acquires plant, capital goods or other equipment (the equipment) on terms approved by the lessee so far as they concern its interests, and

(b) enters into an agreement (the leasing agreement) with the lessee, granting to the lessee the right to use the equipment in return for the payment of rentals.

2. - The financial leasing transaction referred to in the previous paragraph is a transaction which includes the following characteristics:

(a) the lessee specifies the equipment and selects the supplier without relying primarily on the skill and judgment of the lessor;

(b) the equipment is acquired by the lessor in connection with a leasing agreement which, to the knowledge of the supplier, either has been made or is to be made between the lessor and the lessee; and

(c) the rentals payable under the leasing agreement are calculated so as to take into account in particular the amortisation of the whole or a substantial part of the cost of the equipment.

3. - This Convention applies whether or not the lessee has or subsequently acquires the option to buy the equipment or to hold it on lease for a further period, and whether or not for a nominal price or rental.

4. - This Convention applies to financial leasing transactions in relation to all equipment save that which is to be used primarily for the lessee's personal, family or household purposes.

Article 2

In the case of one or more sub-leasing transactions involving the same equipment, this Convention applies to each transaction which is a financial leasing transaction and is otherwise subject to this Convention as if the person from whom the first lessor (as defined in paragraph 1 of the previous article) acquired the equipment were the supplier and as if the agreement under which the equipment was so acquired were the supply agreement.

Article 3

1. - This Convention applies when the lessor and the lessee have their places of business in different States and:

(a) those States and the State in which the supplier has its place of business are Contracting States; or

(b) both the supply agreement and the leasing agreement are governed by the law of a Contracting State.

2. - A reference in this Convention to a party's place of business shall, if it has more than one place of business, mean the place of business which has the closest relationship to the relevant agreement and its performance, having regard to the circumstances known to or contemplated by the parties at any time before or at the conclusion of that agreement.

Article 4

1. - The provisions of this Convention shall not cease to apply merely because the equipment has become a fixture to or incorporated in land.

2. - Any question whether or not the equipment has become a fixture to or incorporated in land, and if so the effect on the rights *inter se* of the lessor and a person having real rights in the land, shall be determined by the law of the State where the land is situated.

Article 5

1. - The application of this Convention may be excluded only if each of the parties to the supply agreement and each of the parties to the leasing agreement agree to exclude it.

2. - Where the application of this Convention has not been excluded in accordance with the previous paragraph, the parties may, in their relations with each other, derogate from or vary the effect of any of its provisions except as stated in Articles 8(3) and 13(3)(b) and (4).

Article 6

1. - In the interpretation of this Convention, regard is to be had to its object and purpose as set forth in the preamble, to its international character and to the need to promote uniformity in its application and the observance of good faith in international trade.

2. - Questions concerning matters governed by this Convention which are not expressly settled in it are to be settled in conformity with the general principles on which it is based or, in the absence of such principles, in conformity with the law applicable by virtue of the rules of private international law.

CHAPTER II - RIGHTS AND DUTIES OF THE PARTIES

Article 7

1. - (a) The lessor's real rights in the equipment shall be valid against the lessee's trustee in bankruptcy and creditors, including creditors who have obtained an attachment or execution.

(b) For the purposes of this paragraph "trustee in bankruptcy" includes a liquidator, administrator or other person appointed to administer the lessee's estate for the benefit of the general body of creditors.

2. - Where by the applicable law the lessor's real rights in the equipment are valid against a person referred to in the previous paragraph only on compliance with rules as to public notice, those rights shall be valid against that person only if there has been compliance with such rules.

3. - For the purposes of the previous paragraph the applicable law is the law of the State which, at the time when a person referred to in paragraph 1 becomes entitled to invoke the rules referred to in the previous paragraph, is :

(a) in the case of a registered ship, the State in which it is registered in the name of the owner (for the purposes of this sub-paragraph a bareboat charterer is deemed not to be the owner);

(b) in the case of an aircraft which is registered pursuant to the Convention on International Civil Aviation done at Chicago on 7 December 1944, the State in which it is so registered;

(c) in the case of other equipment of a kind normally moved from one State to another, including an aircraft engine, the State in which the lessee has its principal place of business;

(d) in the case of all other equipment, the State in which the equipment is situated.

4. - Paragraph 2 shall not affect the provisions of any other treaty under which the lessor's real rights in the equipment are required to be recognised.

5. - This article shall not affect the priority of any creditor having:

(a) a consensual or non-consensual lien or security interest in the equipment arising otherwise than by virtue of an attachment or execution, or

(b) any right of arrest, detention or disposition conferred specifically in relation to ships or aircraft under the law applicable by virtue of the rules of private international law.

Article 8

1. - (a) Except as otherwise provided by this Convention or stated in the leasing agreement, the lessor shall not incur any liability to the lessee in respect of the equipment save to the extent that the lessee has suffered loss as the result of its reliance on the lessor's skill and judgment and of the lessor's intervention in the selection of the supplier or the specifications of the equipment.

(b) The lessor shall not, in its capacity of lessor, be liable to third parties for death, personal injury or damage to property caused by the equipment.

(c) The above provisions of this paragraph shall not govern any liability of the lessor in any other capacity, for example as owner.

2. - The lessor warrants that the lessee's quiet possession will not be disturbed by a person who has a superior title or right, or who claims a superior title or right and acts under the authority of a court, where such title, right or claim is not derived from an act or omission of the lessee.

3. - The parties may not derogate from or vary the effect of the provisions of the previous paragraph in so far as the superior title, right or claim is derived from an intentional or grossly negligent act or omission of the lessor.

4. - The provisions of paragraphs 2 and 3 shall not affect any broader warranty of quiet possession by the lessor which is mandatory under the law applicable by virtue of the rules of private international law.

Article 9

1. - The lessee shall take proper care of the equipment, use it in a reasonable manner and keep it in the condition in which it was delivered, subject to fair wear and tear and to any modification of the equipment agreed by the parties.

2. - When the leasing agreement comes to an end the lessee, unless exercising a right to buy the equipment or to hold the equipment on lease for a further period, shall return the equipment to the lessor in the condition specified in the previous paragraph.

Article 10

1. - The duties of the supplier under the supply agreement shall also be owed to the lessee as if it were a party to that agreement and as if the equipment were to be supplied directly to the lessee. However, the supplier shall not be liable to both the lessor and the lessee in respect of the same damage.

2. - Nothing in this article shall entitle the lessee to terminate or rescind the supply agreement without the consent of the lessor.

Article 11

The lessee's rights derived from the supply agreement under this Convention shall not be affected by a variation of any term of the supply agreement previously approved by the lessee unless it consented to that variation.

Article 12

1. - Where the equipment is not delivered or is delivered late or fails to conform to the supply agreement:
 - (a) the lessee has the right as against the lessor to reject the equipment or to terminate the leasing agreement; and
 - (b) the lessor has the right to remedy its failure to tender equipment in conformity with the supply agreement,as if the lessee had agreed to buy the equipment from the lessor under the same terms as those of the supply agreement.
2. - A right conferred by the previous paragraph shall be exercisable in the same manner and shall be lost in the same circumstances as if the lessee had agreed to buy the equipment from the lessor under the same terms as those of the supply agreement.
3. - The lessee shall be entitled to withhold rentals payable under the leasing agreement until the lessor has remedied its failure to tender equipment in conformity with the supply agreement or the lessee has lost the right to reject the equipment.
4. - Where the lessee has exercised a right to terminate the leasing agreement, the lessee shall be entitled to recover any rentals and other sums paid in advance, less a reasonable sum for any benefit the lessee has derived from the equipment.
5. - The lessee shall have no other claim against the lessor for non-delivery, delay in delivery or delivery of non-conforming equipment except to the extent to which this results from the act or omission of the lessor.
6. - Nothing in this article shall affect the lessee's rights against the supplier under Article 10.

Article 13

1. - In the event of default by the lessee, the lessor may recover accrued unpaid rentals, together with interest and damages.
2. - Where the lessee's default is substantial, then subject to paragraph 5 the lessor may also require accelerated payment of the value of the future rentals, where the leasing agreement so provides, or may terminate the leasing agreement and after such termination:
 - (a) recover possession of the equipment; and
 - (b) recover such damages as will place the lessor in the position in which it would have been had the lessee performed the leasing agreement in accordance with its terms.
3. - (a) The leasing agreement may provide for the manner in which the damages recoverable under paragraph 2 (b) are to be computed.
 - (b) Such provision shall be enforceable between the parties unless it would result in damages substantially in excess of those provided for under paragraph 2 (b). The parties may not derogate from or vary the effect of the provisions of the present sub-paragraph.
4. - Where the lessor has terminated the leasing agreement, it shall not be entitled to enforce a term of that agreement providing for acceleration of payment of future rentals, but the value of such rentals may be taken into account in computing damages under paragraphs 2(b) and 3. The parties may not derogate from or vary the effect of the provisions of the present paragraph.
5. - The lessor shall not be entitled to exercise its right of acceleration or its right of termination under paragraph 2 unless it has by notice given the lessee a reasonable opportunity of remedying the default so far as the same may be remedied.
6. - The lessor shall not be entitled to recover damages to the extent that it has failed to take all reasonable steps to mitigate its loss.

Article 14

1. - The lessor may transfer or otherwise deal with all or any of its rights in the equipment or under the leasing agreement. Such a transfer shall not relieve the lessor of any of its duties under the leasing agreement or alter either the nature of the leasing agreement or its legal treatment as provided in this Convention.
2. - The lessee may transfer the right to the use of the equipment or any other rights under the leasing agreement only with the consent of the lessor and subject to the rights of third parties.

CHAPTER III - FINAL PROVISIONS

Article 15

1. - This Convention is open for signature at the concluding meeting of the Diplomatic Conference for the Adoption of the Draft Unidroit Conventions on International Factoring and International Financial Leasing and will remain open for signature by all States at Ottawa until 31 December 1990.
2. - This Convention is subject to ratification, acceptance or approval by States which have signed it.
3. - This Convention is open for accession by all States which are not signatory States as from the date it is open for signature.
4. - Ratification, acceptance, approval or accession is effected by the deposit of a formal instrument to that effect with the depositary.

Article 16

1. - This convention enters into force on the first day of the month following the expiration of six months after the date of deposit of the third instrument of ratification, acceptance, approval or accession.
2. - For each State that ratifies, accepts, approves, or accedes to this Convention after the deposit of the third instrument of ratification, acceptance, approval or accession, this Convention enters into force in respect of that State on the first day of the month following the expiration of six months after the date of the deposit of its instrument of ratification, acceptance, approval or accession.

Article 17

This Convention does not prevail over any treaty which has already been or may be entered into; in particular it shall not affect any liability imposed on any person by existing or future treaties.

Article 18

1. - If a Contracting State has two or more territorial units in which different systems of law are applicable in relation to the matters dealt with in this Convention, it may, at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession, declare that this Convention is to extend to all its territorial units or only to one or more of them, and may substitute its declaration by another declaration at any time.
2. - These declarations are to be notified to the depositary and are to state expressly the territorial units to which the Convention extends.
3. - If, by virtue of a declaration under this article, this Convention extends to one or more but not all of the territorial units of a Contracting State, and if the place of business of a party is located in that State, this place of business, for the purposes of this Convention, is considered not to be in a Contracting State, unless it is in a territorial unit to which the Convention extends.
4. - If a Contracting State makes no declaration under paragraph 1, the Convention is to extend to all territorial units of that State.

Article 19

1. - Two or more Contracting States which have the same or closely related legal rules on matters governed by this Convention may at any time declare that the Convention is not to apply where the supplier, the lessor and the lessee have their places of business in those States. Such declarations may be made jointly or by reciprocal unilateral declarations.

2. - A Contracting State which has the same or closely related legal rules on matters governed by this Convention as one or more non-Contracting States may at any time declare that the Convention is not to apply where the supplier, the lessor and the lessee have their places of business in those States.

3. - If a State which is the object of a declaration under the previous paragraph subsequently becomes a Contracting State, the declaration made will, as from the date on which the Convention enters into force in respect of the new Contracting State, have the affect of a declaration made under paragraph 1, provided that the new Contracting State joins in such declaration or makes a reciprocal unilateral declaration.

Article 20

A Contracting State may declare at the time of signature, ratification, acceptance, approval or accession that it will substitute its domestic law for Article 8(3) if its domestic law does not permit the lessor to exclude its liability for its default or negligence.

Article 21

1. - Declarations made under this Convention at the time of signature are subject to confirmation upon ratification, acceptance or approval.

2. - Declarations and confirmations of declarations are to be in writing and to be formally notified to the depositary.

3. - A declaration takes effect simultaneously with the entry into force of this Convention in respect of the State concerned. However, a declaration of which the depositary receives formal notification after such entry into force takes effect on the first day of the month following the expiration of six months after the date of its receipt by the depositary. Reciprocal unilateral declarations under Article 19 take effect on the first day of the month following the expiration of six months after the receipt of the latest declaration by the depositary.

4. - Any State which makes a declaration under this Convention may withdraw it at any time by a formal notification in writing addressed to the depositary. Such withdrawal is to take effect on the first day of the month following the expiration of six months after the date of the receipt of the notification by the depositary.

5. - A withdrawal of a declaration made under Article 19 renders inoperative in relation to the withdrawing State, as from the date on which the withdrawal takes effect, any joint or reciprocal unilateral declaration made by another State under that article.

Article 22

No reservations are permitted except those expressly authorised in this Convention.

Article 23

This Convention applies to a financial leasing transaction when the leasing agreement and the supply agreement are both concluded on or after the date on which the Convention enters into force in respect of the Contracting States referred to in Article 3(1)(a), or of the Contracting State or States referred to in paragraph 1(b) of that article.

Article 24

1. - This Convention may be denounced by any Contracting State at any time after the date on which it enters into force for that State.

2. - Denunciation is effected by the deposit of an instrument to that effect with the depositary.

3. - A denunciation takes effect on the first day of the month following the expiration of six months after the deposit of the instrument of denunciation with the depositary. Where a longer period for the denunciation to take effect is specified in the instrument of denunciation it takes effect upon the expiration of such longer period after its deposit with the depositary.

Article 25

1. - This Convention shall be deposited with the Government of Canada.

2. - The Government of Canada shall:

(a) inform all States which have signed or acceded to this Convention and the President of the International Institute for the Unification of Private Law (Unidroit) of:

(i) each new signature or deposit of an instrument of ratification, acceptance, approval or accession, together with the date thereof;

(ii) each declaration made under Articles 18, 19 and 20;

(iii) the withdrawal of any declaration made under Article 21 (4);

(iv) the date of entry into force of this Convention;

(v) the deposit of an instrument of denunciation of this Convention together with the date of its deposit and the date on which it takes effect;

(b) transmit certified true copies of this Convention to all signatory States, to all States acceding to the Convention and to the President of the International Institute for the Unification of Private Law (Unidroit).

IN WITNESS WHEREOF the undersigned plenipotentiaries, being duly authorised by their respective Governments, have signed this Convention.

DONE at Ottawa, this twenty-eighth day of May, one thousand nine hundred and eighty-eight, in a single original, of which the English and French texts are equally authentic.
