

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEURE DE LA
RECHERCHE SCIENTIFIQUE
UNIVERSITE DE MOULOUZ MAMMERI DE TIZI-OUZOU



**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUE, COMMERCIALES
ET DES SCIENCES DE GESTIONS**
**DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET
COMPTABILITES**



**Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences Financière et
Comptabilité**

Spécialité : Finance d'Entreprise

Thème

**Le Leasing un mode de financement de
l'investissement**

Cas de la BADR M'chedallah

Réalisé par :

M^{elle} : SALMI Asma

Encadré par :

M^{me} : SALMI Samya

Membres du jury :

Président : Mr. OUALIKENE Selim, professeur, UMMTO

Examineur : Mr. SAM Hocine, MBC, UMMTO

Rapporteur : M^{me}. SALMI Samya, MAA, UMMTO

Promotion : 2020 / 2021

REMERCEMENTS

+ Au terme de mon travail, je m'adresse mes remerciements d'abord à mon Dieu le tout puissant de m'avoir donné le courage et la patience pour réaliser ce modeste travail.

+ Mon vif remerciement destiné à mes chers parents pour m'avoir soutenu durant mon cursus.

+ Mes remerciements s'adressent tout particulièrement à ma promotrice *SALMI Samya* qui m'a accordé sa confiance en acceptant de diriger ce travail et qui m'a soutenu pour le mener à terme par son aide, ses orientations et sa disponibilité.

+ Mes sincères considérations et remerciements sont également destinés à le dirigeant et le personnel de la Banque d'Agriculture du Développement Rural m'chedallah qui ont m'a bien accueilli et m'a consacré un peu de leur temps précieux afin de répondre à mes questions.

+ Je vous remercie de l'honneur que vous m'avez fait en acceptant de présider mon jury. Je vous suis très reconnaissante de bien vouloir porter intérêt à ce travail.

+ Enfin, mes remerciements s'adressent à mes amis(e) et à tous ceux qui ont participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Dédicace :

Je voudrais dédier ce modeste travail à tous ceux qui ont m'ont soutenu, et aidé dans sa réalisation et plus particulièrement à :

⌘ A mes chers parents, qui ont toujours cru en nous, pour l'éducation qu'ils nous prodigués avec tous les moyennes et au prix de tous les sacrifices qu'ils ont consentis à notre engarde, et pour le sens du devoir qu'ils nous ont inculqué de puis notre enfance.

⌘ A mes chers frères (Ibrahim et Nasser-ddine)

⌘ A ma sœur adorable (Yasmine)

⌘ A mes oncles et mes tantes

⌘ A mes chères cousines (Hayet, Ryma, Katia, Mouna, Jéissia)

⌘ A mes chers et nombreux amis(e)

Sommaire

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Introduction générale :

Chapitre I : introduction au leasing

Section 01 : Généralité sur le leasing

Section 02 : Les caractéristiques, les avantages et les risques du leasing

Chapitre II : Le leasing en Algérie

Section 01 : le cadre réglementaire du leasing en Algérie

Section 02 : L'implantation du leasing en Algérie

Chapitre III : Le leasing cas de la BADR

Section 01 : Présentation de la BADR

Section 02 : Synthèse sur la pratique du leasing au sein de la BADR

Conclusion générale :

Introduction générale

Introduction générale :

Depuis 1990, l'économie Algérienne a été marquée par la mise en place de réforme portant des perspectives de relance économique. Ce programme avait pour mission l'apport de nouveaux produits bancaires. Le système financier Algérien devait innover et s'initier dans de nouveaux créneaux.

Pour cela, il était nécessaire de créer des sociétés spécialisées telles que les sociétés de leasing, les établissements de prise de participation, la société de gestion de la bourse des valeurs 'SGBV'

Dans les pays industrialisés, ces instruments financiers sont développés et plutôt avancés. Le leasing, en particulier, est considéré comme un produit ancestral. En effet, depuis son apparition dans les années 50 aux Etats-Unis, ses encours ont connu un essor remarquable, si l'on tient compte de l'importance du rôle du crédit à moyen terme dans le financement externe des investissements.

En Algérie, la part du leasing dans l'ensemble du financement des investisseurs Algériens reste toutefois modeste. Il semble malgré tout que cette nouvelle forme renferme de réelles opportunités de croissance, à des taux certes moins importants que les pays industrialisés, ne serait-ce par ce que le leasing est susceptible de s'adresser à une clientèle nombreuse et variée allant de l'industrie de pointe à la société multinationale et parce qu'il porte une large gamme de matériel banalisé.

L'Algérie, afin de s'affirmer comme pays émergent dans un cadre de mondialisation de l'économie, a choisi d'actionner l'option de la modernisation du secteur financier et celle de la promotion de la PME comme facteur de croissance de l'économie, ce qui favorise le leasing comme solution de financement puisque ce dernier représente une formule parfaitement adaptée aux PME et à leurs besoins.

Le leasing est l'un des moyens de financement en Algérie, et l'objectif de ce travail de recherche est de faire le constat sur cette pratique au niveau des banques et d'identifier les conditions d'accès à ce mode de financement par la banque. Ainsi la question principale pour ce travail est **quelles sont donc les conditions de pratique du leasing au sein de la Banque de l'Agriculture du Développement Rural « BADR » ?** Toute en montrant son utilité sur les divers plans.

Cette problématique sous-entendue des sous questionnements qui peuvent être formulé comme suit :

- C'est quoi le leasing ?
- Quelle est la réalité de leasing en Algérie ?
- Et comment est-il pratiqué ?

Motifs de choix de ce sujet :

- Manque des travaux universitaires sur le sujet.
- L'importance de leasing dans le financement des investissements.

Méthodes de recherche :

Afin d'atteindre mon objectif de recherche qui permet de définir et expliquer les différents principes du leasing et son développement en Algérie, j'ai utilisé une visée compréhensive et descriptive basée sur des notions théoriques et fondées sur des recherches bibliographiques.

Pour la collecte des données, j'ai adopté une technique d'étude qualitative selon un mode d'étude d'un cas pratique au niveau de la BADR.

Structure de mémoire :

En répondant aux questionnements précités, ce mémoire se veut être une vision globale sur leasing. Ce mémoire, fruit quasiment de 1 mois de stage au sein de la Banque d'Agriculture de Développement Rural, aura pour but de répondre de manière plus ou moins détaillée à tous les questionnements précités.

Afin d'atteindre ce but, le présent mémoire est structuré en trois chapitres. Dans le premier, en exposant une étude descriptive de leasing ainsi que leurs avantages, inconvénients et les risques. Dans le chapitre suivant, on énumérant le leasing en Algérie. Enfin, on clôture ce mémoire par un cas pratique de l'application de leasing au sein de la BADR.



Chapitre I

Introduction au leasing

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Le leasing - et les applications qui lui sont apparentées - sont devenus une technique de financement aux multiples facettes, qui a largement dépassé son statut économique d'origine. Les montages sophistiqués, utilisés autrefois dans les grands contrats industriels relevant du commerce extérieurs des Etats, ou qui ne pouvaient être envisagés que par d'importantes sociétés d'envergure internationale, se banalisent à des biens professionnels de consommation courante et à des entreprises de taille plus modeste, mais bien plus concernées qu'autrefois par la mondialisation.

Section 01 : Généralisée sur le leasing

1. Définition et historique du leasing :

1.1. Définition du leasing :

« Le leasing est défini comme une opération commerciale et financière réalisé par les banques et les établissements financiers ou par les sociétés du leasing légalement habilitées pour financer les opérations économiques afin d'acquérir des biens meubles ou immeubles en vertu d'un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat ou profit du locataire »¹.

Donc le principe du leasing est simple : l'entreprise ayant besoin d'un bien en formule la demande auprès d'une société de leasing, qui achète le bien déterminé et le lui loue pendant une période donnée. Le leasing peut concerner du matériel (leasing mobilier) ou des biens immobiliers (leasing immobilier).

La durée du contrat est en général fixée en fonction de la durée d'amortissement fiscale du bien. A la fin du contrat de leasing, l'entreprise a la possibilité, soit d'acquérir le bien sur la base d'un prix prédéfini dans le contrat (la valeur résiduelle du bien), soit de rendre le bien, soit de continuer à le louer à un loyer revu à la baisse.

La société de leasing reste le propriétaire du bien pendant toute la durée de la location et jusqu'au règlement éventuel de la valeur résiduelle du bien. L'entreprise utilisatrice doit faire assurer le bien et le maintenir dans un état correct pendant toute la durée du contrat.

Le leasing se distingue des autres formes de location par l'existence d'une promesse unilatérale de vente consentie dès l'origine du contrat par le bailleur et le locataire.

- ✓ **La location simple** : Il s'agit d'un simple contrat commercial de location, incorporant généralement, outre la mise à disposition du matériel en plus d'autres services y relatif comme par exemple l'entretien du matériel.

Le leasing se démarque de la **location simple**, qui n'est pas assortie d'une promesse de vente.

- ✓ **La location-vente** : Il s'agit d'un contrat de location avec l'engagement du bailleur acquérir le matériel dès la conclusion du contrat.

¹ - Naceur HIDEUR, « le leasing en Algérie », Première assises nationales du crédit-bail, 14 mai 2002

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Le leasing se démarque le contrat de la **location-vente** du fait de faculté du locataire à lever l'option ou à ne pas le faire, c'est-à-dire se rendre propriétaire du bien. Il peut choisir soit de restituer le bien à la société bailleuse, soit reconduire la location pour une nouvelle durée.

- ✓ **La vente à tempérament** : Il s'agit d'un contrat par lequel la propriété du bien est transférée à l'acheteur dès signature du contrat de vente contrairement au leasing ou la propriété du matériel ne sera pas transférée au locataire que si ce dernier lève l'option d'achat en fin de contrat.

Le leasing se démarque de la **vente à tempérament** ou le transfert de propriété est immédiat.

1.2. *Historique du leasing* :

L'histoire du leasing est ancienne, l'idée de location au bail remonte aux années 50 aux Etats Unis sous la dénomination de leasing. Depuis longtemps les industrielles pouvaient louer, assez facilement, le matériel nécessaire à certains besoins et leurs activités : machine comptable, calculateur, et moyen de transport (camions, remorques, etc...). Les établissements qui offraient ces locations étaient des filiales ou des départements spéciaux des firmes qui produisaient ce matériel.

The United States leasing Corporation, était la première société de leasing aux Etats Unis (Californie 1952), cette société s'est spécialisée dans le mobilier (équipement de production), le leasing immobilier se développera plus tard.

Dans les années 60, la technique du leasing a vu le jour en Grande Bretagne, elle a été approprié aux établissements de crédits, quelques établissements ont fait de cette technique leurs métier exclusif (société de leasing). En 1962 ce mode de financement est arrivé en France ou il prend le nom de « crédit-bail ».

Peu de temps après, en 1965, le leasing est introduit au Maroc à l'initiative conjointe de la banque de Paris et des Pays-Bas (dans le cadre de réutilisation de la part local de l'indemnité de rachat par l'Etat marocain de l'Energie électrique du Maroc et de chemins de fer du Maroc) et de la BNDE soucieuse de renforcer le financement des besoins d'équipements pour l'industrie marocaine naissante. Ainsi, est constituée la première société de leasing au Maghreb.

En Tunisie ; la Tunisie Leasing est la première société tunisienne à se spécialisé dans le financement en leasing, dans les investissements mobiliers et immobiliers Créée en 1982, elle constitue aujourd'hui le leader en Tunisie.²

² - Elle dispose de 20% de parts de marché. En 2006, elle a créé MLA (Maghreb Leasing Corporation

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Créée à l'initiative de la société tunisois-saoudienne d'investissement et de développement (STUSID), avec la participation d'institutions tunisiennes et étrangères. Elle intervient à la fois dans le leasing mobilier (camions, autobus, automobiles, matériel de travaux publics, matériel médical, équipement industriels, etc...) et dans le leasing immobilier (acquisitions ou construction de bureaux, de cabinets, de cliniques, d'ateliers, de dépôts ou d'usines).

Quant à l'Algérie, le leasing n'a été introduit que récemment. Le cadre juridique qui régit cette activité n'a été mis en place qu'en 1996 par l'ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996.

Cependant, ce retard n'a pas empêché pour autant certains établissements d'exercer dans cette activité malgré l'absence de dispositifs législatifs, réglementaires, fiscaux et comptables appropriés.

Le Salem SPA créée en 1997, est considérée comme le premier établissement financier spécialisé dans le leasing en Algérie. Son objectif premier était de promouvoir les investissements nationaux, d'encourager la production nationale et de contribuer à la création d'emploi.³

1.3. *Comparaison entre le leasing et le crédit classique :*

Dans le financement des entreprises, on trouve deux formes différentes de financement : le leasing et le crédit d'équipement. Dans un tableau nous allons essayer de faire une comparaison entre ces deux modes de financement en matière de : solvabilité du client, les dépenses pour le locataire, les recettes pour le bailleur, la garantie, le risque d'obsolescence, et en matière de versement de l'acompte.

³ - La Banque Al Baraka est la première banque à utiliser le leasing comme mode de financement des investissements depuis 1993, et ce grâce à sa comptabilité avec les principes de la charia islamique.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Comparaison entre le leasing et le crédit classique : (tableau n°01)

Critère de comparaison	Crédit classique	Leasing
En de la solvabilité du client	Des difficultés pour le bailleur pour reprendre son argent dues aux procédures judiciaires lentes et coûteuses	La possession du bien offre au bailleur la possibilité pour revendre le matériel ou le louer à un tiers.
En matière de dépense pour le locataire	03 dépenses pour le locataire : -Une première dépense lors du premier versement qui représente un pourcentage du montant de l'investissement. -Une deuxième dépense lors du versement de la commission de mise en place du crédit qui représente aussi un pourcentage du montant du crédit. Une troisième dépense lors des versements mensuels de l'annuité de remboursement (capital + intérêt).	02 dépenses pour le locataire : -La première dépense réside dans les paiements mensuels des loyers. -La deuxième dépense réside dans le paiement de la valeur résiduelle à la fin du bail (contrat), étant entendu que la durée du contrat du leasing ne peut pas être inférieure à la durée de l'amortissement de l'équipement.
En matière de recette de bailleur	Il donne lieu à une comptabilisation des amortissements et des frais financiers, ces charges seront déductible du résultat mais amortissement accroît le cash-flow.	Il donne lieu à une comptabilisation des charges de loyers qui seront déductibles du résultat, qui après déduction de l'impôt sur le bénéfice (représente son cash-flow qui est donc amoindri).
En matière de garanties	L'emprunteur doit fournir une garantie.	Le matériel louer suffit généralement à garantir l'opération du leasing.
En matière de risque d'obsolescence	L'utilisateur final supporte tous les risques de dévaluation de l'équipement.	Le preneur transfère tous les risques d'obsolescence au bailleur.
En matière du versement l'acompte	Au début de l'opération l'emprunteur doit verser un acompte.	L'opération du leasing ne nécessite aucun versement d'acompte.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Pour conclure notre comparaison, nous pouvons tirer les remarques suivantes :
Le crédit classique, comme mode de financement donne un cash-flow plus important, mais une capacité d'endettement moindre.

Le leasing quant à lui, donne un cash-flow moins important, mais une capacité d'endettement plus grande, et il permet également l'étalement de la charge de la TVA sur une plus longue période d'où une augmentation du résultat et donc cash-flow dans les mêmes proportions. C'est une telle approche qui peut aider dans le choix entre les deux modes de financement, le résultat pouvant entraîner des gains importants.⁴

2. Les types et les dérivés du leasing

2.1. Les types :

Le leasing, comme étant un moyen de financement des investissements se pratique sous différents techniques, mais avant de présenter les principaux types de leasing en usages, notons les caractéristiques communes à toutes les opérations du leasing.⁵

- ❖ La somme financée (la totalité du prix d'acquisition de l'équipement ou prix d'acquisition avec une 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.

Le leasing peut être classé en 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).

On a 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.

⁴ - Article sur le leasing en Algérie par Kamel Eddine BOUATOUATA

⁵ Mémoire « pratique du crédit-bail, analyse de la situation Algérienne », présenté par Smail Nabila

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

2.1.1. Selon les critères de transfert du risque :

➤ **Le leasing financier :**

Le leasing financier est la formule la plus courante et la plus assimilable au crédit-bail. C'est un accord sans clause d'annulation qui prévoit le transfert au locataire de tous les avantages, inconvénients et risques inhérents à la propriété de bien. 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 cout initial de l'équipement ainsi que sa marge bénéficiaire.
- La durée type de contrat s'étale entre cinq et quinze ans selon la nature de bien financé.

➤ **Le leasing opérationnel :**

Dans le leasing opérationnel, les attributs de la propriété juridique ne sont pas transférés au preneur. De ce fait, c'est le bailleur qui assume tous les risques, et les inconvénients, mais il bénéficie des avantages liés à cette propriété.

Dans ce type d'opération, il n'existe pas une promesse de vente, il s'agit d'un « Non full pay out lease » américain dans lequel la durée de la location est inférieure à 3 ans et inférieur à la durée de vie économique du bien et les loyers perçus par le bailleur ne permettent qu'un amortissement partiel du capital investi ; un complément de revenu est nécessaire après la période irrévocable du contrat, soit par la revente de l'équipement, soit par un nouveau contrat de location.⁶

2.1.2. Selon les critères de l'objet de contrat : selon ce critère, on distingue :

➤ **Le leasing mobilier :**

« Il consiste en opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien ». Au terme d'un contrat, le locataire a la possibilité d'acquérir tout ou une partie du bien loué, moyennant un prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.⁷

⁶ BEY EL MOKHTAR, « le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde », Revue finances et Développement au Maghreb, n° 16 et 17 publication de l'IFID, juillet 1995, page 102.

⁷ BOUYAKOUBFAROOUK « L'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, 2000, Alger P254

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

➤ Le leasing immobilier :

« Le leasing immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, achetés ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire ».

Cette opération permet au locataire (ou preneur) de devenir propriétaire, en fin de contrat, de tout partie de 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 le transfert de droit de la propriété des constructions édifiées sur le terrain appartenant au dit locataire.⁸

➤ Le leasing sur fonds de commerce :

Le leasing permet également de disposer de bien meuble incorporels tels que :⁹

- Le fonds de commerce.
- Les éléments incorporels composants le fonds de commerce.

En effet, le mécanisme de fonctionnement de ce type de leasing suit le même schéma de base de déroulement d'une opération de leasing. Toutefois, les loyers ne sont déductibles du bénéfice imposable sauf la part des frais financiers, selon le principe du non amortissement des fonds de commerce.

Cependant, en France la loi n° 86-12 du 6 janvier 1986 a tenu compte des opérations du leasing sur fonds de commerce.

Il convient, néanmoins, de noter que cette dernière a interdit les opérations de cession bail ou lease back sur fonds de commerce. En conséquence, ces opérations ne peuvent concerner que des opérations d'acquisition de fonds de commerce en vue d'obtenir de la trésorerie.

Dans la pratique, cette formule n'a pas eu beaucoup de succès pour les raisons suivantes :

- ✓ Les avantages fiscaux sont limités (le non amortissement du fonds de commerce).
- ✓ Cette opération est très risquée pour le crédit bailleur car la valeur du fonds de commerce constitue pour lui la principale garantie et celle-ci varie avec le temps.

⁸ Ibid P257

⁹ DI MARTION MICHEL, « Guide financier de petite et moyenne entreprise », organisation Mars 1993, Paris, P101

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

- ✓ Le coût des droits d'enregistrement est très élevé pour le locataire.

2.1.3. Selon les critères de nationalité :

➤ **Le crédit-bail national :**

Le leasing national est une opération qui fait intervenir un bailleur et un locataire résidant dans le même pays. La résidence du fournisseur n'est pas prise en considération.

➤ **Le crédit-bail international :**

Le leasing international est un contrat qui établit entre des opérateurs économiques implantés dans des pays différents, il est soumis à des réglementations différentes.

La convention d'Ottawa du 28 mai 1998 portant sur le crédit-bail international stipule qu'un contrat de crédit-bail est considéré comme étant « international ». Lorsque le crédit bailleur et le crédit preneur ont leur établissement dans des états différents. Ces états et celui où le fournisseur du bien a son principal établissement, doivent être des « états Contractants »¹⁰, ou alors le contrat commercial et le contrat du leasing doivent être régis par le droit d'un état contractant.

Le leasing international peut être soit un leasing financier, soit un leasing opérationnel ; son domaine de prédilection est l'investissement lourd comme l'aéronautique (avions, hélicoptère), le maritime, le forage, le ferroviaire ce moyen de financement à moyen ou long terme connaît du succès aussi bien dans les pays en voie de développement que dans les pays riches.¹¹

Dans le crédit-bail international, on peut trouver trois cas de figure qu'on va présenter dans le schéma suivant :

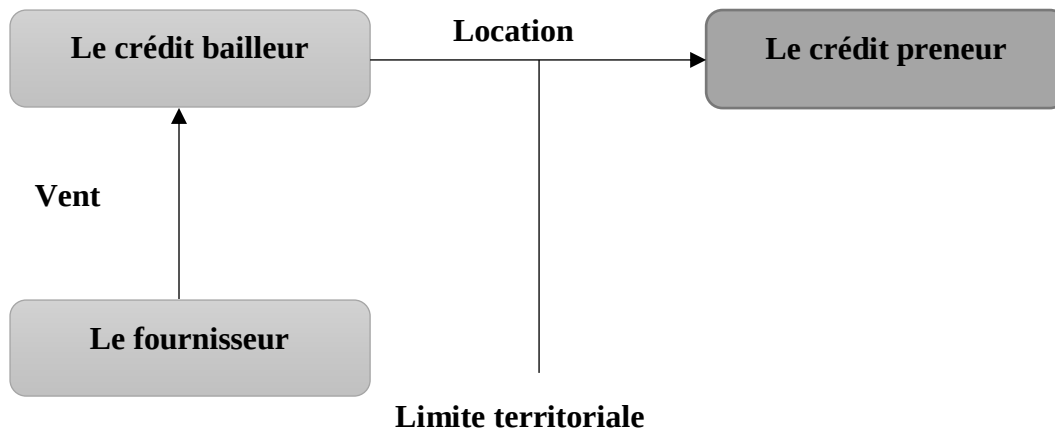
¹⁰ Un état Contractant : est un état qui a ratifié la convention d'Ottawa.

¹¹ BOUYAKOUBFAROUK « L'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, 2000, Alger P258.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

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

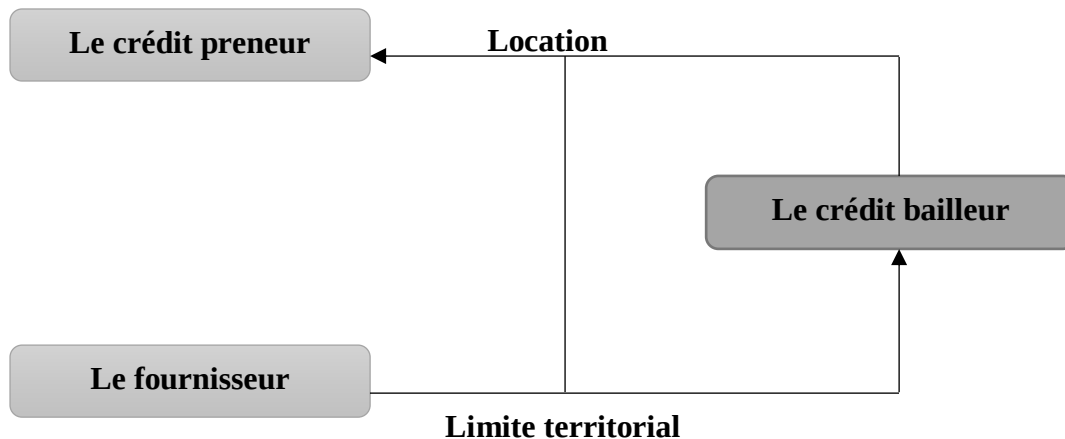
Figure n° 1 : schéma de réalisation du 1^{er} cas du leasing international



Source : Document d'AL BARAKA ALGERIE

2/ Le crédit preneur et le fournisseur résident dans le même pays tandis que le crédit bailleur réside dans un autre pays.

Figure n° 2 : Schéma de réalisation du 2^{ème} cas du leasing international

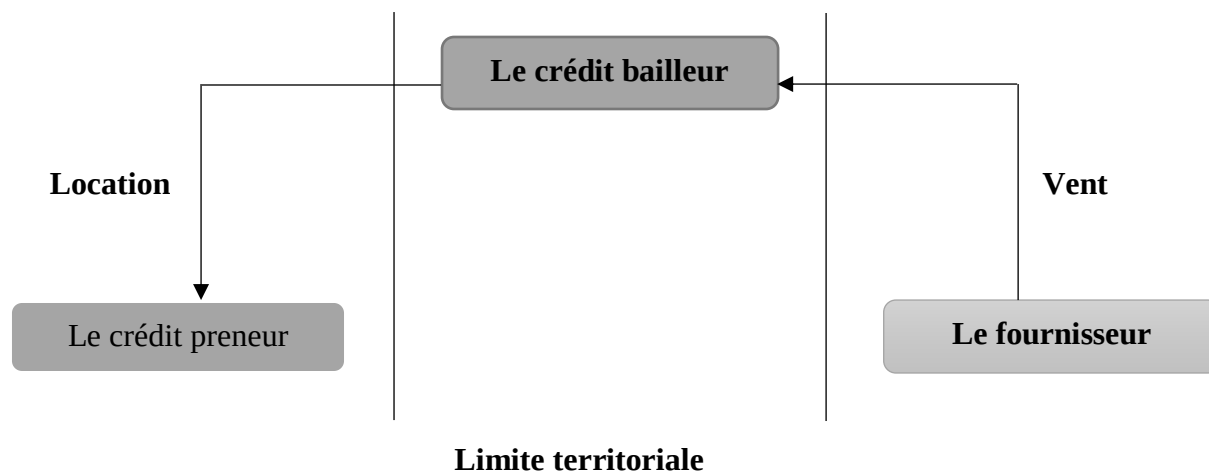


Source : Document d'AL BARAKA ALGERIE

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

3/ Le crédit bailleur, le crédit preneur et le fournisseur résident dans les trois pays différents.

Figure n° 3 : Schéma de réalisation du 3^{ème} cas du leasing international



Source : Document d'AL BARAKA ALGERIE

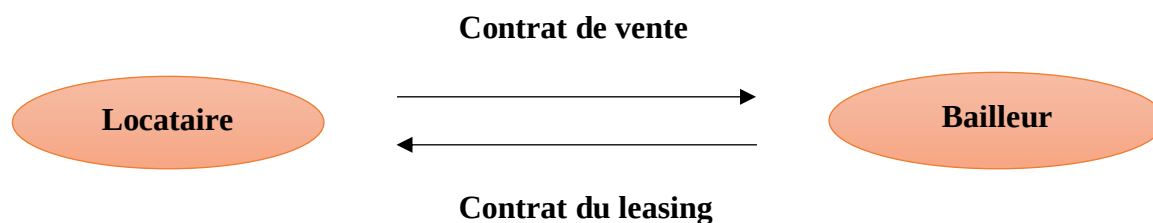
2.2. *Les dérivés* :

Le leasing s'adapte aux besoins particuliers du preneur. Il peut se structurer de multiples façons.

2.2.1. Cession bail (lease back) :

Cette opération permet à une entreprise qui se trouve à la recherche de liquidités¹², ou dans le cadre d'opération de restructuration, de céder à une société de leasing ses propres actifs dont elle conserve la jouissance en les lui louant en récupérant la propriété à l'issue du contrat.

Figure n° 4 : Le schéma de réalisation d'une opération de cession bail



Source : Document d'ALBARAKA ALGERIE

Parfois, la cession bail est utilisée pour financer un bien qui doit être importé. Le locataire décharge ainsi le bailleur des formalités de dédouanement à l'importation.

¹² Crédit-bail, leasing une offre de financement permet de mieux vendre, le moci, n° 1448, 29 juin 2000, P.58

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

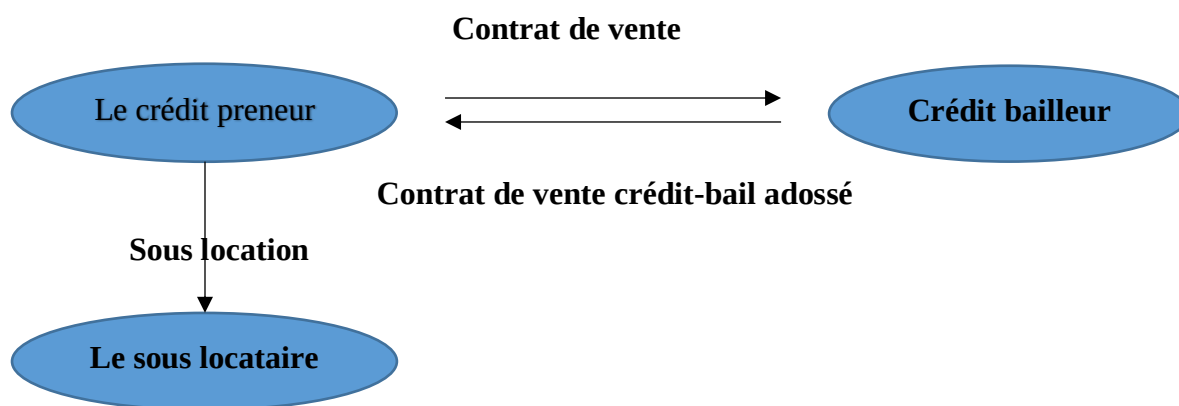
2.2.2. Le crédit-bail adossé¹³ :

Il s'agit d'un contrat de leasing conclu entre le fournisseur et la société de leasing ; contrat qui prévoit formellement que ce dernier peut sous-louer le matériel qui fait l'objet du contrat.

Le crédit-bail adossé ressemble donc un peu à la cession bail. En effet, le fournisseur et le locataire du matériel sont confondus. Mais l'objet du contrat n'est pas de renforcer la trésorerie du fournisseur, il est destiné à lui permettre de diffuser ses fabrications en les sous-louant.

Par ailleurs, alors que cession bail porte sur des biens d'occasion, le crédit-bail adossé concerne des bien neufs destinés à la location. Le crédit-bail adossé intéresse tout particulièrement les fournisseurs de matériels traitant avec des entreprises utilisatrices, pour différentes raisons (leur petite taille, le montant unitaire peu élevé de leur investissements...), ne peuvent avoir accès directement au crédit-bail. Il a ainsi permis à un certain nombre de secteurs de production de biens d'équipement (matériel informatique et bureautique, chariot élévateur, machines, outil, baraques de chantier...) de satisfaire une clientèle potentielle.

Figure n° 5 : Schéma de réalisation d'une opération de crédit-bail adossé



Source : Document d'AL BARAKA ALGERIE

2.2.3. Crédit-bail fiscal :

A la différence du leasing classique qui organise l'opération autour du locataire et du bailleur, la version fiscale fait intervenir une trilogie (locataire, investisseur, prêteur) accompagnée de conseillers comme l'arrangeur ; les experts comptable, juridique et fiscaux.¹⁴

¹³ B. COLASSE, Op.cit, B. « Gestion financière de l'entreprise », Presse Universitaire de France, Paris, février 1993, P433.

¹⁴ Eric François, « Banque magazine », n° 625/ mai 2001. P 37.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Cette formule repose sur des pertes enregistrées au bilan du bailleur, ces pertes résultent des avantages fiscaux liés à la propriété du bien. Le bien est amorti en dégressif sur huit ans, alors que la location est réalisée sur quinze ans. Dans une première phase, les loyers sont inférieurs au montant des amortissements fiscaux et des charges d'intérêts. Ce qui entraîne des pertes qui sont suffisamment remboursée pour que les intérêts soient inférieurs aux loyers.

Le leasing fiscal est un montage complexe réalisé dans les pays riches dont l'environnement réglementaire est clair et stable. Le marché recouvre essentiellement cinq pays : les Etats-Unis, le Japon, l'Allemagne, la Grande-Bretagne et la France.

L'Etat trouve dans le leasing fiscal un mécanisme indirect de subvention à même d'admettre et de supporter le surcoût de la trésorerie d'un système de différé fiscal.

2.2.4. Le leasing partenaire :

C'est une stratégie d'alliance ou de partenariat associant une société de leasing à un fournisseur d'équipement. Ce dernier est plus connu sous le nom « captif ».

Le leasing est un outil couramment utilisé par les fabricants et les fournisseurs de matériels pour promouvoir leurs ventes et pour cela ils élaborent ce qu'on appelle un programme de financement de vente¹⁵. Il existe deux alternatives :

- Un fournisseur s'associe avec une société de leasing dans le cadre d'un "leasing partenaire". Cette coopération peut être sous la forme d'un simple accord de partenariat et peut aller jusqu'à la création d'une filiale de leasing entre les deux partenaires.
- Un fournisseur peut créer à lui seul une filiale de crédit-bail dans le but de financer les produits de la société mère. Dans ce cas, on parle de "leasing captif" et la société de leasing est appelée "société de financement captive de fabricant d'équipement". Ce dernier est plus connu sous le nom captif.

2.2.5. Le leasing industriel :

Cette formule ne porte pas sur une fraction (meuble ou immeuble) des investissements d'une entreprise mais sur des installations complètes.

¹⁵ Eric Garrido « le crédit-bail, outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale », Tome 2, Ed, Revue banque, Novembre 2002, P 85.

Section 02 : Les caractéristiques, les avantages et les risques du leasing

1. Les caractéristiques :

1.1. Les parties du contrat :

Une opération de leasing de leasing comporte trois intervenants :

- Le fournisseur du matériel.
- Le locataire du matériel (le crédit preneur).
- Le bailleur du matériel (le crédit bailleur).

Une opération de leasing passe par 03 étapes entre les différentes parties du contrat :

1.1.1. Le choix du matériel :

Le bailleur n'intervient pas dans le choix du matériel ainsi que la fixation du lieu de délivrance, le locataire choisi librement le matériel et cela en rapport avec son activité et sa stratégie. Le bailleur n'intervient qu'à titre financier.

Dans le cas où le matériel livré comportait des problèmes techniques empêchant son utilisation normale, le locataire engagerait sa responsabilité vis-à-vis du bailleur puisque lui seul a choisi le bien. Dans ce sens, le locataire sera obligé d'exécuter le contrat et de payer les loyers, lors même le matériel ne serait pas le mieux adapté à son usage.

1.1.2. Le bon de commande :

Une fois le choix du matériel effectué, le locataire prendra contrat avec la société de leasing afin de conclure un contrat.

Le bon de commande dans une opération de leasing constitue un élément essentiel de l'opération car il constate la volonté des deux parties. Quel que soit l'état d'avancement des négociations menées préalablement par le locataire, la société de leasing ne sera définitivement engagée à l'égard du fournisseur que lorsqu'elle aura établi un bon de commande ferme du matériel concerné. De même, il convient de noter que le fournisseur n'est lié avec le bailleur et le locataire tant qu'il n'a pas reçu un bon de commande ferme correspondant aux négociations avec le locataire.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Au moment de concrétisation de l'opération, et suite à l'établissement du contrat, toutes les conditions financières négociées par le locataire vis-à-vis du fournisseur seront opposables au bailleur. En conséquence, le bailleur bénéficie du prix de vente négocié par le locataire, ainsi que des conditions de paiement qui lui ont été consenties.¹⁶

1.1.3. La réception du matériel :

Lors de la livraison du matériel, le locataire signe avec le fournisseur un «*procès-verbal de livraison du matériel* » qui constate que le matériel a bien été livré, qu'il correspond à celui qui est commandé, et qu'il est en bon état de fonctionnement.

Ce document est très important lors d'une opération de leasing car :

- Il constate la bonne exécution de la livraison du matériel.
- Il autorise le paiement du prix du matériel par le bailleur au fournisseur.
- Il constitue le point de départ de la location.

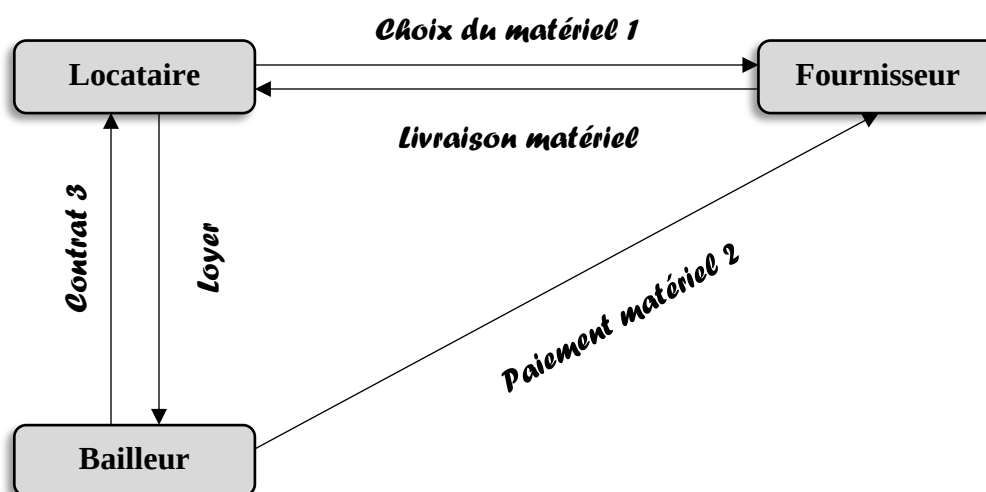
Lorsqu'à la livraison, le locataire constate que le matériel est défectueux ou non conforme à la demande, un «*procès-verbal de refus* » doit être immédiatement dressé au bailleur, en expliquant les motifs du refus.

Le procès-verbal de réception du matériel étant le point de départ de la mise en loyers du locataire, ce dernier peut être tenté d'en différer la signature afin de retarder le premier paiement de loyer. Afin de déjouer ces manœuvres, les contrats de leasing prévoient généralement que le silence gardé par le locataire pendant 08 jours à compter de la livraison du matériel par le fournisseur vaut acceptation du matériel par le locataire.¹⁷⁵

¹⁶ -Il est important à noter que le bailleur peut également négocier pour son propre compte des avantages financiers supplémentaires avec le fournisseur. Dans ce cas, le bailleur est libre dès les récupérer ou non au locataire à travers les loyers

¹⁷ - PHILIPPOSIAN Pascal, LE CREDIT-BAIL ET LE LEASING, Edition SEFI, 1998. Page 32

Figure n° 6 :



Source : PHILIPPOSIAN Pascal, Le crédit-bail et le leasing, édition SEFT, 1998

1.2. *Le droit de propriété :*

Le droit de propriété est un élément fondamental qui distingue le leasing d'une opération de crédit classique.

Puisque le bailleur est l'acquéreur du matériel au début de l'opération, il en demeure propriétaire pendant toute la durée de l'opération, ce qui veut dire que le locataire n'a aucun droit juridique sur le matériel.

1.3. *Les obligations du locataire :*

Le matériel étant la sureté ultime du bailleur pour le paiement des sommes qui lui sont dues, il en découle normalement que de nombreuses obligations sont mises à la charge du locataire en ce qui concerne l'entretien et la conservation du matériel. En effet, en cas de défaillance du locataire, il convient que le bailleur puisse récupérer un matériel entretenu conformément aux usages en vigueur, de façon à pouvoir procéder à sa revente dans les meilleures conditions possibles.

Parmi les obligations figurant à la charge du locataire, nous retiendrons principalement :

1.3.1. L'entretien du matériel :

Les obligations de l'entretien du matériel sont mises à la charge exclusive du locataire.

La raison de cette exigence concernant l'entretien et l'éventuelle souscription d'un contrat de maintenance, réside dans le fait que le matériel est propriété du bailleur pendant toute la durée du contrat. En conséquence, dans l'éventualité où le bailleur devrait récupérer le matériel pour le relouer ou le revendre, le bailleur souhaite disposer d'un matériel en parfait état de fonctionnement compte tenu de son âge et de son utilisation.¹⁸

1.3.2. L'assurance :

L'assurance du matériel est un point crucial pour le bailleur elle recouvre deux réalités différentes :

- La perte ou la destruction du bien.
- La responsabilité du bailleur.

Puisque le matériel est la propriété du bailleur, il s'assurera qu'il est convenablement assuré contre tout dommage.

La police d'assurance devra prévoir le versement d'indemnités égales à la somme des loyers restant à percevoir au jour du sinistre, et non le versement d'indemnités égales à la valeur vénale du bien assuré.

Dans ce sens, le bailleur souhaite, en cas de sinistre, récupérer une somme égale aux loyers restant dus, et non une somme égale à la valeur vénale du bien qui est généralement inférieure.

1.3.3. Le paiement des loyers :

C'est le remboursement des sommes prêtées par le bailleur, selon un échéancier du remboursement convenu au départ de l'opération.

Le loyer comporte ainsi une part de remboursement du montant du matériel prêté, et une part des intérêts calculés sur le capital aux taux convenus.

Le montant du loyer réglé par le locataire dépend de plusieurs facteurs :

- ***La durée de l'opération*** : plus la durée est longue, et plus les loyers sont faibles.
- ***La valeur résiduelle appliquée à l'opération*** : plus celle-ci sera élevée, et plus loyers seront faibles.

¹⁸ - Outre l'obligation d'entretien du matériel, le locataire a une obligation d'information du bailleur sur tous les incidents de fonctionnement du matériel.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

- **Cout des ressources** : la société bailleuse doit inclure le cout de ces ressources, ceci peut varier d'une société à une autre. C'est pour cela que les loyers doivent être suffisamment élevés pour couvrir ces couts.
- **Types d'actifs et risque d'obsolescence** : le montant des loyers tient compte du type d'actif loué, de son amortissement économique et du risque d'obsolescence. En se spécialisant, la société financière peut réduire les risques associés liés à la dévaluation du bien.
- **Les couts de prestations de services et maintenance** : lors d'une opération de leasing, la société bailleuse peut proposer la maintenance pour le matériel loué, en ajoutant un cout supplémentaire qui est alors répercuté dans les loyers.¹⁹

La principale obligation qui pèse sur le locataire est le paiement des loyers ainsi que toutes autres sommes mises à sa charge : assurance, maintenance...etc, et ce pendant toute la durée du contrat.

Généralement, la durée de leasing se rapproche de la durée de l'amortissement fiscal du bien, mais ne se confond pas avec elle. Elle dépend en effet des conditions particulières d'utilisations du bien, telles que : nombre d'heures d'utilisation du bien, obsolescence technologique. De ce fait, un bien dont la durée d'amortissement est de 05 ans peut être financé par leasing avec une durée plus courte, et ce dans le but de suivre le cycle de vie du matériel et de permettre son remplacement lorsqu'il aura atteint son point d'obsolescence.²⁰

Les loyers sont calculés sur une base locative qui comprend, outre le prix de l'acquisition hors taxe du bien, toutes les charges relatives à son transport, dédouanement...etc.

La TVA quant à elle, elle sera récupérée par le bailleur. Pour ce qui est de la TVA sur les loyers, elle est facturée en sus au locataire qui la récupère dans les conditions du droit commun.

Les loyers sont généralement linéaires, mais peuvent adopter un profil progressif ou dégressif.

L'obligation de paiement des loyers par le locataire est absolue et inconditionnelle. Elle ne saurait être affectée d'aucune exception. Pour dissuader le locataire de ne pas payer ses loyers, le bailleur stipule dans son contrat une pénalité fortement dissuasive.

¹⁹ - Dans le but d'assouplir le règlement du leasing pour les jeunes promoteurs, il existe une option pour la fréquence des versements, grâce à cet éventail, les sociétés de leasing peuvent adopter chaque contrat aux flux de trésorerie des clients. Ainsi, un micro entrepreneur peut souhaiter rembourser un loyer plus bas en début de contrat, et plus élevé vers la fin.

²⁰ -PHILIPPOSIAN Pascal, Le crédit-bail et le leasing, édition SEFI, 1998, page 39

1.3.4. La sous location :

Il est interdit au locataire de sous louer le matériel objet du contrat de leasing sans l'accord préalable et écrit du bailleur.

Il est également interdit au locataire de nantir ou vendre le matériel, dont il n'est pas propriétaire.

1.4. *Les obligations du bailleur* :

En comparaison des obligations mises à la charge du locataire, les obligations du bailleur paraissent bien légères.

1.4.1. La délivrance du matériel :

Le bailleur a l'obligation de délivrer au locataire le matériel objet du contrat. La délivrance du matériel comprend les accessoires à son fonctionnement.

Il est à noter qu'un retard dans la livraison du matériel, par rapport aux conditions prévues tant au contrat de leasing qu'au bon de commande, peut entraîner la résiliation du contrat d'achat et par voie de conséquence, celle du contrat de leasing.

Le bailleur s'exonère de son obligation de livraison du matériel en faisant peser cette obligation sur le fournisseur. La bonne exécution de l'obligation de délivrance du matériel par le bailleur est constatée par la signature du procès-verbal de réception du matériel signé par le locataire et le fournisseur.

1.4.2. Le paiement du prix :

Une fois le procès-verbal de réception signé, le bailleur doit régler le prix du matériel au fournisseur, pour le montant convenu et selon les conditions du contrat de vente (ou de bon de commande).

Ainsi, les avantages financiers (remises, délais de paiement) négociés par le locataire avec le fournisseur sont intégralement transmis au bailleur. Le montant des loyers étant calculé sur le prix d'acquisition du matériel, le locataire retire ainsi les fruits de ses négociations commerciales avec le fournisseur.

En outre, le bailleur peut négocier d'autres avantages financiers complémentaires avec le fournisseur. Les gains ainsi réalisés seront soit répercutés dans le calcul des loyers, soit conservés par le bailleur dans le but d'augmenter sa marge sur l'opération.

1.5. *La valeur résiduelle :*

C'est le montant versé par le locataire à la fin de l'opération pour acquérir la propriété du matériel, si ce dernier lève l'option d'achat. D'une autre manière c'est le prix du matériel vendu par le bailleur au locataire.

1.5.1. La détermination de la valeur résiduelle :

Un élément fondamental de l'évaluation du risque d'une opération de leasing est la détermination du niveau de valeur résiduelle acceptable par le bailleur qui consiste en la détermination de la valeur du bien financé pendant toute la durée de l'opération et évaluer les possibilités de gains futurs pour le bailleur.

Il n'existe aucune méthode infaillible pour déterminer avec précision la valeur de revente d'un matériel dans le futur. C'est pour cela qu'il convient de mettre au point une grille d'analyse aussi rigoureuse que possible qui aura pour ambition d'éclairer les choix possibles en prenant en compte tous les facteurs possible, et en les pondérant :

Parmi ces facteurs :

a) Les facteurs relatifs au matériel :

Ceci permet de mesurer la qualité du matériel financé, ainsi que celle du fournisseur du matériel. L'objectif est d'en déduire une durée de vie du matériel.

Parmi les points que le bailleur doit examiner :

- Les spécifications particulières du matériel : le caractère non standard du matériel peut avoir un impact négatif très fort sur la valeur résiduelle. La revente de tels matériels sera extrêmement difficile. Le bailleur confronté à une telle situation devra porter une intention particulière quant aux possibilités de revente du matériel auprès des concurrents du locataire.
- Renommée du fournisseur, parts de marché : la réputation du fournisseur à une grande influence sur le marché de l'occasion. Cette dernière est fonction de la perception que les acheteurs en ont est influencée par l'histoire du fournisseur, ses réalisations passées, le positionnement marketing de ses produits et la publicité qu'il en fait.

Un autre élément d'appréciation important est la qualité du service après-vente offert par le fournisseur car ce dernier peut peser lourd pour nuire à l'image de marque d'un fabricant.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

- Présence du fournisseur : dans un monde gouverné par le principe du « juste à temps », certains matériels nécessitent des interventions rapides. Il convient donc de s'assurer de la densité du réseau de maintenance du fournisseur sur le territoire national, de sa proximité du locataire. L'envoi des techniciens spécialisés et de pièces de rechange peuvent créer des délais qui seront eux-mêmes sources de conflits avec le locataire, multipliant ainsi les causes éventuelles de non-paiement des loyers.
- Evolutions technologique : en général les matériels dits de haute technologie (informatique, télécommunication ...etc.) se déprécient plus rapidement que les matériels classiques (camion, chariots élévateurs ...etc.). Dans le processus d'évaluation de la valeur résiduelle du matériel, il convient de vérifier que la durée de vie du matériel déterminée par son obsolescence technologique ne sera pas inférieure à la durée du contrat de leasing.

b) Les facteurs relatifs à la recommercialisation du matériel :

L'évaluation de l'importance du marché de seconde main permet au bailleur d'évaluer les opportunités de revente du matériel.

- Organisation, taille et efficience du marché de seconde main : un marché d'occasion efficient permet à l'offre et la demande de se rencontrer facilement. Sur un tel marché, les valeurs de revente des matériels sont clairement établies, nous citons comme exemple : le marché d'occasion de véhicules.
- Cout de recommercialisation : ce sont les couts que le bailleur doit engager pour revendre le matériel, ces derniers comprennent (le démontage et le transport, les frais de publicité pour approcher les acheteurs potentiels, les frais d'experts et d'agences spécialisées relatifs à l'estimation du matériel). L'ensemble de ces couts doit être pris en considération dans la détermination de la valeur résiduelle du matériel.
- Durés de recommercialisation : plus la durée de recommercialisation du matériel sera longue, plus le cout sera élevé pour le bailleur. Ceci est particulièrement vrai pour les matériels volumineux qui engendrent des couts de stockage importants et qui nécessitent un entretien spécifique.

Localisation des utilisateurs potentiels : en cas de revente du matériel, les couts de transport de ce dernier peuvent peser lourdement sur les revenus escomptés, car certains matériels ne trouveront éventuellement de nouveaux acquéreurs

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

qu'à l'étranger. En conséquence, les coûts éventuels de transport du matériel en vue de sa recommercialisation doivent être pris en compte dans l'estimation de la valeur résiduelle supportée.

c) *Les facteurs relatifs à la gestion des actifs du bailleur :*

Le matériel financé va faire partie intégrante du portefeuille du bailleur et donc, en conséquence, s'intégrer dans sa stratégie de gestion d'actifs.

En effet, le bailleur dispose d'un portefeuille matériel donné en location qu'il convient de suivre avec attention. Quelle que soit la spécialisation du bailleur (véhicule, machines, outils... etc), il convient d'éviter une trop grande concentration des matériels en portefeuille sur un seul type d'actifs, ou sur un seul fournisseur. Car en cas de retournement de conjoncture, un portefeuille de matériels concentré sera plus vulnérable qu'un portefeuille diversifié.

1.6. Les options de fin de contrat :

A l'échéance du contrat, le locataire se retrouver face à 03 choix :

- Acquérir le matériel pour le montant de la valeur résiduelle.
- Prolonger la location si l'option d'achat est élevée et qu'il n'a besoin du matériel que pour une durée complémentaire limitée.

Les loyers relatifs à la prolongation sont fixés dès l'origine du contrat car ils tiennent compte de la valeur amortie du matériel.

- Restituer purement et simplement le matériel au bailleur. Les frais relatifs à l'opération sont à la charge du locataire. Une seule condition est exigée dans cette option : lors de la restitution le matériel ne doit avoir subi que l'usure due à son usage normal.

1.7. La comptabilisation :

1.7.1. Chez le locataire :

Les loyers versés par le locataire sont comptabilisés en charges sur l'exercice considéré.

1.7.2. Chez le bailleur :

Les montants des loyers versés par le locataire seront comptabilisés en produits sur l'exercice considéré.

Le matériel quant à lui, sera inscrit dans la classe 2 (investissement) en immobilisation, cela veut dire que le matériel sera amorti selon les règles fiscales appliquées.²¹

²¹ - La durée de l'amortissement n'est pas relative à la durée du contrat de location, il en résulte donc une différence entre l'amortissement fiscal (valeur nette comptable), et l'amortissement financier (capital restant du) de l'opération. Cette différence donne lieu à la création d'une **réserve latente**.

2. Les avantages

2.1. *Pour le bailleur :*

- La rentabilité des opérations de crédit leasing est plus souvent supérieure à la rentabilité des opérations de crédit bancaire classique, et cela en raison de la sécurité apportée par le droit de propriété sur le matériel.
- Le droit de propriété offre au bailleur une sécurité lors de l'octroi du leasing, cette sécurité se trouve dans la possibilité de revendre ou de louer le matériel à un tiers, ce qui augmente la chance d'avoir un crédit d'une banque.
- En permettant aux micro entreprises d'acquérir des immobilisations, le leasing offre aux sociétés bailleuses la possibilité d'élargir leurs marchés actuels en alternant de nouveaux entrepreneurs.
- La société bailleuse est en mesure de minimiser le risque de non-paiement des annuités, et cela partant du principe que les entreprises respectent le calendrier de remboursement, et possède une garantie matérielle (la propriété du matériel).
- Le leasing représente un avantage fiscal par l'amortissement, ainsi le bailleur ajustera le montant des loyers afin de récupérer les avantages fiscaux.

2.2. *Pour le locataire :*

- Le cout du matériel concerné ; par manque de ressource, beaucoup d'entreprises trouvait du mal à s'autofinancer de tels investissements, c'est pour cela que le leasing a apporté une solution à ces problèmes, puisque le bailleur est propriétaire du matériel, et finança l'intégralité du montant.
L'obsolescence rapide du matériel dit de « haute technologie », ce qui permet à l'entreprise de pas supporter le matériel pendant toute la durée de son amortissement fiscal, car cela peut lui empêcher de suivre l'évolution technologique, et ceci est particulièrement vrai dans les secteurs de pointe tels que les télécommunications ou l'informatique.
- Le leasing permet au locataire de s'affranchir plus facilement des contraintes fiscales en matière d'amortissement.
- Le montant des loyers versés au bailleur, sera déductible fiscalement de l'assiette de l'impôt sur la société du locataire, ce qui rendra la société en situation bénéficiaire (Ancien système comptable basé sur le PCN 1975).
- Pour le locataire, il est moins contraignant, car il n'a pas besoin de présenter à la banque des garanties requises que dans le cadre d'un crédit classique.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

- Le leasing présente la particularité de ne pas exiger un apport en fonds propre de la part de locataire pour le financement de ces projets. Le recours à cette technique peut être la solution aux entrepreneurs qui disposent d'une idée ou du savoir-faire mais qui ne possèdent cependant les capitaux nécessaires. Il leur permet ainsi de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ces fonds propres pour les affecter au financement des besoins d'exploitation.²²
- L'utilisation du leasing permet également à l'entreprise d'éviter des difficultés de trésorerie générées par la TVA. En effet, en début d'activité, la TVA déductible sur les achats est souvent supérieure à la TVA collectée sur les ventes, et oblige l'entreprise à faire face à ce besoin de trésorerie.
- Dans le cas de l'achat d'un véhicule particulier par fonds propres ou par crédit classique la TVA n'est pas récupérable par l'acheteur. Cependant dans le cadre du financement en leasing les banques et les établissements de leasing sont exonérés de la TVA, donc l'achat se fait en hors TVA et le locataire en bénéficie.²³

3. Les inconvénients

3.1. *Pour le bailleur :*

Le leasing est un moyen de financement qui peut compléter les services de crédit offerts par une société financière, car il est bien adapté aux PME ayant des problèmes de trésorerie et qui n'arrivent pas à supporter la charge d'un crédit classique.

Cependant il est important de garder à l'esprit des divers inconvénients avant de l'ajouter à leur gamme de produits financiers.

➤ **La propriété :**

Le bailleur détient le droit de propriété de l'actif et assume les coûts liés à l'obsolescence ou à son amortissement. Dans la plupart des cas, la durée du contrat est plus courte que la durée de vie utile du matériel, c'est pour cela les sociétés bailleuses ont intérêt à tenir compte de la longévité de l'actif et du potentiel de revente, ces paramètres ayant une influence sur la durée et les coûts du leasing.

²² - Article sur leasing en Algérie par Kamel Eddine BOUATOUTATA.

²³ - L'exonération de la TVA selon l'article 17 de la loi de finance 2008

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

➤ La durée :

La durée du leasing peut dépasser celle du crédit classique, le leasing étant adapté à la longévité de l'actif et aux flux de trésorerie de l'entreprise, le personnel de la société bailleur doit assurer la gestion du contrat de bail pendant toute la durée du bail.²⁴

➤ Le cout total :

Le cout total peut être égal ou supérieur à celui du crédit classique, le versement des loyers comprend un taux d'intérêts implicite, mais les frais légaux de mise en place du bail devraient être généralement inférieurs.

Il faut donc recourir à une méthode spécifique pour mesurer les capacités et la performance du matériel loué, ainsi que pour identifier les économies réalisées, les progrès en termes d'efficacité et les autres effets de la stratégie du leasing, cela contribue à justifier le programme de leasing et à renforcer la situation financière de la société bailleuse.²⁵

➤ La liquidité :

Etant donné que la société de leasing doit acheter l'équipement à l'avance, les couts d'établissement de l'activité du leasing seront élevés, cet investissement affectera directement la trésorerie globale de la société.

Pour qu'une opération de leasing soit rentable, les sociétés de leasing doivent acquérir un savoir dans l'estimation de la valeur des équipements et la fixation des prix.

➤ La gestion du contrat de bail :

Les arrangements contractuels du leasing sont généralement peu souples que dans le cas du crédit classique, les sociétés de leasing doivent affecter des moyens importants au suivi du cycle de vie du matériel et à celui du calendrier de remboursement établi.

La société peut être bien placée pour trouver de nouveaux utilisateurs aux anciens équipements.

²⁴ -¹³ Note technique N°6, « crédit-bail : une nouvelle option pour les institutions de micro finance », Innovation en micro finance, Bamako 2000

²⁵ - IDEM

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

➤ Les avantages fiscaux :

Les avantages fiscaux représentent un argument essentiel dans le choix du leasing. Le leasing permet le transfert d'un avantage fiscal précieux du client vers la société bailleuse, c'est pour cela que cette dernière doit étudier la fiscalité locale en vigueur pour déterminer dans quelle mesure elle est propice à l'investissement dans les opérations de leasing.

➤ Les couts fixes :

De nombreux couts sont fixes et sont indépendant des caractéristiques de la société bailleuse, de client ou du bien, ceci peut être un inconvénient dans le cas du leasing pour des actifs de faible valeur, les couts de transaction seront comparativement plus élevés.

➤ Mesure de la valeur résiduelle :

L'opération du leasing n'est pas aussi simple qu'une opération de crédit classique, car elle est fondée sur la gestion d'actifs, nécessitant une expertise pointue, concernant le niveau de développement technologique dans les marchés informels, car c'est dans ces marchés que le bailleur doit être capable de déterminer avec précision la valeur résiduelle du matériel, et de participer activement à la relocation et à la vente de l'équipement sur le marché secondaire.

3.2. *Pour le locataire :*

- Sous l'angle du cout, il apparait plus onéreux comme mode de financement en le comparant avec le crédit classique.
- Le fait de ne pas être propriétaire de l'équipement est un obstacle psychologique important, car l'entrepreneur aime montrer son bien.
- En rachetant le bien, le locataire doit l'amortir à l'issu du contrat même pour une valeur résiduelle faible.
- Les couts fixes engendrés par ce mode de financement sont les mêmes quel que soit la taille de l'entreprise.

4. Les risques :

4.1. *Les risques relatifs au matériel :*

Le bien financé constitue la garantie intrinsèque d'une opération de leasing. En cas de défaillance du locataire, le bailleur tentera de récupérer le bien et de le recommercialiser au meilleur prix sur le marché, de façon à couvrir le montant du capital restant dû.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Dans ce sens, il est nécessaire d'examiner avec intention la valeur du bien financé lors de la décision d'octroi du crédit. Le risque est encore plus important lorsque le bailleur est amené à prendre un risque lors de l'appréciation de la valeur résiduelle. C'est pour cela, les établissements de leasing doivent disposer d'équipes spécialisées par marché qui soient en contact permanent avec l'ensemble des acteurs significatifs (fabrications, distributeur, revendeurs, de matériel d'occasion) qui sont bien placés pour comprendre les usages, les évolutions du marché, ainsi que la valeur des principaux matériels.

L'appréciation des risques relatifs au matériel repose principalement sur deux analyses :

- La qualité de fournisseur :

Pour mieux apprécier la qualité d'un fournisseur, il faut apprécier :

- La qualité du bien financé par rapport aux matériels similaires fabriqués par des concurrents du fournisseur.
- La qualité des travaux effectués avec le matériel concerné.
- L'effort de recherche et de développement mené par le fabricant : c'est une garantie de pérennité du constructeur pour l'avenir.
- La présence des revendeurs agréés sur le territoire national dans le cadre d'une importance : car certains matériels nécessitent des interventions rapide, il convient donc de s'assurer de la densité du réseau de maintenance du fournisseur, de sa proximité du locataire. L'envoi de techniciens spécialisés et de pièces de rechange peuvent créer des délais qui seront eux-mêmes source de conflits avec le locataire, multipliant ainsi les causes éventuelles de non-paiement des loyers.

L'importance de ce point, nous amène naturellement à nous poser la question sur la nécessité du marché d'occasion des matériels financés.

- Le marché de l'occasion : le matériel est la garantie ultime du bailleur, en cas de défaillance du matériel. Si l'opération a fait l'objet de la part du bailleur d'une prise de risque de valeur résiduelle importante, la société de leasing doit s'assurer que cette valeur pourra être récupérée par la revente du bien sur le marché de l'occasion, dans l'éventualité où le locataire ne lèvera pas l'option d'achat.

Dans ces conditions, le bailleur doit se poser plusieurs questions sur le matériel financé avant l'octroi de financement dans l'objectif de récupérer les sommes qui lui sont dues :

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

- _ Quelle sont les utilisations potentielles du matériel financé ?
- _ Quelle est le délai moyen d'obtention d'un matériel neuf similaire sur le marché ?

Partant du principe que la pénurie augmente la demande, plus le délai nécessaire à l'obtention d'un matériel neuf sur le marché sera long, et plus les acheteurs ne seront amenés à acquérir du matériel d'occasion en bon état de fonctionnement. Cette situation crée des opportunités intéressantes pour les sociétés de leasing en cas de revente du matériel.

4.2. *Les risques relatifs au locataire :*

L'appréciation de la qualité du locataire est quasi identique à celle qui est retenue pour l'octroi d'un crédit classique.

Cependant, une attention plus particulière devra être portée au compte d'exploitation, en application du principe qu'en leasing, c'est le matériel lui-même qui paye les loyers dus grâce à la production et aux profits qu'il génère.

L'appréciation de la solvabilité du locataire doit toujours être tempérée par la qualité du matériel financé. Un matériel dont les espérances de revente sur le marché seront bonnes permet d'accorder un leasing à une entreprise dont la qualité financière ne permettrait pas forcément l'octroi d'un crédit classique avec le même montant.

CHAPITRE : INTRODUCTION AU LEASING

Conclusion :

Le leasing a connu un essor considérable dans la mesure où son degré de pénétration dans le financement des investissements a pris une proportion très importante, et ça grâce à la souplesse et la flexibilité de son montage financier, sans oublier la diversification de ses produits qui offrent aux entreprises notamment petites et moyennes entreprises.

Une multitude de formule de financement, parfaitement adaptées à leurs besoins spécifiques et à leur situation financière. Compte tenu de l'émergence de ce nouvel instrument financier et de l'engouement qu'il suscite chez les opérateurs économique et des institutions financières. Il a fait l'objet de codification nationale et internationale.

Chapitre II

Le leasing en Algérie

Chapitre II : Le leasing en Algérie

Le marché du leasing en Algérie a connu un démarrage timide dû, notamment au vide juridique qui subsistait. Sa première expérience fut celle de ASL en 1990 suivit de la banque AL-BARAKA d'Algérie en 1993, mais leurs activités étaient limitées à cause du vide juridique et fiscal concernant les droits et les obligations des intervenants sur le marché.

Comme le bon fonctionnement d'un marché dépend de la disposition d'une offre et d'une demande qui se matérialisé pour le crédit-bail par l'existence de société de leasing et d'une clientèle intéressée par ce produit.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

Section 1 : le cadre réglementaire du leasing en Algérie

Le leasing 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 la relance des investissements.

1. Le cadre juridique du leasing :

Avant la publication de l'ordonnance 96/09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail, le législateur avait inclus, dans la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, le leasing parmi les activités connexes aux opérations de banque. Le vide juridique dans le domaine du leasing n'a été donc que suite à la publication de l'ordonnance suscitée et des textes d'application à caractère réglementaire édités par la Banque d'Algérie.

1.1. Texte législatif relatif au crédit-bail : L'ordonnance n° 96.09 du 10.01.1996 relatif au crédit-bail¹

L'ordonnance n° 96/09 du 10 janvier 1996 comporte : La définition des opérations du crédit-bail sous ses différents aspects : national ou international, financier ou opérationnel, mobilier ou immobilier ou portant sur un fonds de commerce ou un établissement artisanal.

- Les clauses obligatoires et facultatives du contrat de crédit-bail.
- Les droits et obligations du crédit bailleur et du crédit-preneur.

Cette ordonnance considérée comme étant 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 algérien, les droit et obligation de chaque contractant, la classification du crédit-bail selon un certain nombre de critères et enfin le dénouement du contrat du crédit-bail. Nous allons résumer ci-après les principales dispositions contenues dans cette ordonnance.

¹ Nacer HIDEUR, Directeur à Bank Al Baraka d'Algérie « **le leasing en Algérie** » Premières assises nationales du crédit-bail (14 mai 2002)

Chapitre II : Le leasing en Algérie

1.1.1. Définition des opérations du crédit-bail²

Conformément au premier article de l'ordonnance, le crédit-bail est comme une opération commerciale et financière réalisée par les banques et les 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 de locataire.

-Et portant exclusivement sur des biens mobiliers ou immobiliers à usage professionnel, ou sur fonds de commerce ou sur établissements artisanaux.

1.1.2. Typologie des opérations du crédit-bail³

➤ **Transfert du risque :**

Selon l'article 02 de cette ordonnance on distingue 2 types de crédit-bail : Le Crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel.

Les opérations de crédit-bail sont dites « **leasing financier** » si le contrat 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 qu'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.

➤ **Nationalité de l'opération :**

Il est national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, les deux résidents en Algérie. (Article 5)

Le leasing est qualifié comme international quand une partie du contrat n'est pas résidente en Algérie : Crédit bailleur algérien et le Crédit-preneur étranger Ou vice-versa.

² Ordonnance n° 96/09 du 19 chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 dispose que le crédit-bail

³ Ibid

Chapitre II : Le leasing en Algérie

➤ **Objet du contrat :**

Les articles 03, 04 et 09 de cette même ordonnance ont aussi défini l'opération du crédit-bail selon le bien objet du contrat en mettant en évidence le crédit-bail mobilier, le crédit-bail immobilier et le crédit-bail sur fonds de commerce.

Le crédit-bail se définit comme étant mobilier s'il porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou de matériels ou de l'outillage, nécessaire à l'activité de l'opérateur économique. (Article 3)

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. (Article 4)

Le crédit-bail sur fonds de commerce et établissements artisanaux est considéré comme l'acte par lequel un bailleur donne en location moyennant loyers et pour une durée irrévocable à un locataire un fonds de commerce ou établissement artisanal lui appartenant avec une promesse unilatérale de vente moyennant un prix tenant compte au moins pour partie des versements qu'il aura effectués à titre de loyers. Le fonds de commerce ou l'établissement artisanal ne peut faire l'objet d'une opération de cession bail. (Article 9)

1.1.3 La publicité légale⁴

L'article 06 prévoit que « Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité dont les modalités sont fixées par voie réglementaire ». Il faut souligner que cet article n'a pas fait l'objet de texte d'application.

Les opérations de crédit-bail sont soumises, en effet, à une publicité qui doit permettre l'identification des parties et celle des biens, objet des opérations de leasing.

La publicité a également pour objet d'assurer l'opposabilité aux tiers. Le crédit preneur ne peut donc ni céder, ni prêter, ni sous-louer, ni nantir, ni modifier, ni déplacer le bien loué. Les frais de publicité sont généralement à la charge du crédit-preneur.

1.1.4. Le contrat du crédit-bail

- **Les clauses obligatoires**⁵ : Le contrat de crédit-bail peut comporter :
- La durée irrévocable de location.
 - La détermination des loyers et le montant de la valeur résiduelle.

⁴ Edem

⁵ Nacer HIDEUR, Directeur à Bank Al Baraka d'Algérie « **le leasing en Algérie** » Premières assises nationales du crédit-bail (14 mai 2002)

Chapitre II : Le leasing en Algérie

- La renonciation du crédit-preneur à la résiliation du bail ou à la diminution du prix de loyer, en cas de perte du bien loué par cas fortuit ou du fait de tiers, ainsi que la renonciation du crédit-preneur à la garantie d'éviction et à la garantie des vices cachés.
- La possibilité pour le crédit-preneur.
 - **Clauses facultatives du contrat :**⁶

L'engagement du crédit-preneur à fournir au crédit bailleur des garanties ou sûretés réelles ou personnelles :

- Le transfert de la responsabilité civile du crédit bailleur au crédit-preneur toutes les fois où celle-ci n'étant pas d'ordre public.
- Le transfert de toutes les obligations, généralement mises à la charge du propriétaire, du crédit bailleur au crédit-preneur.
- La renonciation du crédit-preneur à certains droits communs.
 - **Droits du crédit bailleur dans le contrat du crédit-bail :**⁷

Le législateur a offert au crédit bailleur dans les opérations de crédit-bail, une large protection légale en vue de garantir ses droits vis-à-vis du crédit-preneur, considérant sa qualité de dispensateur de crédit. Ainsi ; en peut noter les points ci-dessous.

- Le crédit bailleur demeure propriétaire du bien pendant toute la durée du contrat de crédit-bail.
- Le droit de mettre fin au droit de jouissance et de disposer du bien loué et le récupérer par simple ordonnance à pied de requête non susceptible d'appel après préavis et/ou une mise en demeure de 15 jours francs en cas de non-paiement par le crédit-preneur d'un seul terme de loyer.
- Le droit de saisir en justice pour demander le paiement par le crédit-preneur des loyers dus, ainsi que la réparation des pertes subies et les manque à gagner et ce, en cas de rupture abusive du contrat de crédit-bail par le crédit-preneur.
- En cas de faillite du crédit-preneur, le bien échappe à toutes poursuites des créanciers de celui-ci, chirographaires ou privilégiés, quels que soient leur statut juridique et leurs rangs constitués individuellement ou en masse.

⁶ <http://www.financesmediterranee.com>

⁷ Nacer HIDEUR, Directeur à Bank Al Baraka d'Algérie « **le leasing en Algérie** » Premières assises nationales du crédit-bail (14 mai 2002)

Chapitre II : Le leasing en Algérie

- Pour le recouvrement de sa créance née du contrat de crédit-bail, le crédit bailleur dispose d'un privilège général sur tous les biens mobiliers et immobiliers prenant rang immédiatement après les privilèges des frais de justice, du Trésor public et ceux des salariés.

Ce privilège peut être exercé sur tous les biens du crédit-preneur, ainsi que par enregistrement du gage ou de nantissement ou d'hypothèque sur les biens du crédit preneur. Ce privilège s'exerce aussi par simple opposition, saisie-arrêt ou saisie conservatoire entre les mains crédit-preneur ou du tiers détenteur.

- La possibilité de percevoir les indemnités d'assurance portant sur le bien loué, en cas de perte partielle ou total.
- sauf convention contraire des parties, dans le cas du crédit-bail immobilier, le crédit preneur peut prendre en charge les obligations incombant normalement au bailleur en vertu des dispositions du code civil en matière de bail (entretien du bien loué, utilisation du bien loué de la manière convenue, abstention de modifier sans l'autorisation du bailleur, répondre aux dégradations subies par le bien loué durant la jouissance, ...).

➤ **Droits du crédit-preneur :**⁸

Sous réserve du respect de ses obligations contractuelles, le législateur garantit au crédit – preneur de disposer d'un droit de jouissance sur le bien loué pendant la durée contractuelle et ; sauf accord contraire dans le cas du crédit-bail immobilier, de :

- Réceptionner le bien loué conformément aux spécifications techniques du crédit-preneur, dans l'état et à la date convenue au contrat de crédit-bail ;
- Paiement par le crédit bailleur des taxes, impôts et autres charges de cette nature grevant le bien loué.
- Obligation au crédit bailleur 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.
- Garantir le crédit-preneur contre les vices ou du bien loué empêchant ou diminuant sensiblement de sa valeur, exception faite de ceux tolérés par les usages de ceux dont il aura averti le crédit-preneur, et dont ce dernier a en connaissance lors de la conclusion du contrat de crédit-bail.

⁸ Nacer HIDEUR, Directeur à Bank Al Baraka d'Algérie « **le leasing en Algérie** » Premières assises nationales du crédit-bail (14 mai 2002)

Chapitre II : Le leasing en Algérie

1.1.5. Fin du contrat du crédit-bail :⁹

De la levée de l'option d'achat par lettre recommandée adressée au crédit bailleur au moins 15 jours avant l'expiration du contrat de location. Le transfert de propriété se fait par acte authentique qui sera publié conformément aux dispositions légales en vigueur. La vente du bien loué est réputée acquise à la date d'établissement du contrat nonobstant le non accomplissement des formalités de publicité auxquelles les parties restent tenues.

1.2. Les dispositions réglementaires relatives au leasing

Les opérations de crédit-bail peuvent être réalisées par les banques et les établissements financiers ainsi que par des sociétés de crédit-bail constituées spécialement pour cet objet. Nous examinerons ci-après les dispositions juridiques relatives à la constitution d'une société de crédit-bail en Algérie.

1.2.1. Règlement n° 96.06 du 03.07.1996 fixant les modalités de constitution des Sociétés du crédit-bail :

En application de la législation et de la réglementation en vigueur, le Règlement N°96.07 a pour objet de fixer les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et de déterminer les conditions d'obtention de leur agrément par le Conseil de la Monnaie et du crédit. Ce règlement stipule que :

- Une société de crédit-bail ne peut être constituée que sous la forme d'une SPA avec un capital social minimum fixé à 100 millions 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.
- La décision d'agrément accordé 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.

⁹ Ibid

Chapitre II : Le leasing en Algérie

1.2.2. Instruction N° 07-96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés du crédit-bail et aux conditions de Leur agrément :

En application du Règlement n° 96-06 du 03 juillet 1996 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément, l'Instruction N°07.96 a pour objet de déterminer les éléments d'appréciation et d'information composant le dossier à l'appui de la demande d'agrément d'une société de crédit-bail.

Dans le cadre de l'obtention de l'agrément du conseil de la monnaie et de crédit en vue de la création d'une société de crédit-bail, l'article 02 de cette instruction met en relief la nécessité pour les promoteurs ; appelés à détenir au moins 10 % des droits de votes, de présenter un dossier à l'appui de la demande d'agrément et de répondre aux questionnaires figurant aux annexes 01 et 02 de la présente instruction, notamment.

1. Le nom de la société de crédit-bail pour laquelle ces renseignements sont fournis.
2. L'identité de l'apporteur de capitaux.
3. Le montant et le pourcentage de la participation et son équivalence en droits de vote.
4. L'activité de l'apporteur de capitaux.
5. Les principaux dirigeants de l'apporteur de capitaux s'il s'agit d'une personne morale.
6. L'activité financière exercée par l'apporteur de capitaux et les sociétés qui lui sont liées.
7. Les objectifs des promoteurs de la prise de participation dans la société de crédit-bail.
8. Les principales relations bancaires de l'apporteur de capitaux.
9. Les comptes de l'apporteur de capitaux s'il s'agit d'une personne morale et/ou de sa maison-mère pour les trois dernières années et une prévision pour l'année en cours (y compris les données consolidées ; le cas échéant)
10. Toute autre information supplémentaire susceptible d'éclairer la banque d'Algérie.

2. Le cadre comptable du crédit-bail en Algérie¹⁰

L'entrée en vigueur du nouveau système comptable et financier en Algérie, depuis le premier janvier 2010, est impérativement accompagnée 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.

¹⁰ SMAÏLI Nabila « **pratique de crédit-bail**, analyse de la situation Algérienne » mémoire en vue de l'obtention de diplôme de magister, année 2012

Chapitre II : Le leasing en Algérie

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 et du règlement n°09-05 du 15 octobre relatif à la publication des états financiers des banques et des établissements financiers.

Ainsi, et pour ce qui est de premier règlement, celui-ci a pour objet de fixer le plan de comptes bancaires et les règles comptable applicable aux banques et aux établissements financiers à savoir, les principes comptables et les règles d'évaluation et de comptabilisation, 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 devise et sur titres, sont soumises à des règles particulières d'évaluation de comptabilisation fixées par voie de règlement .Aussi, les établissements bancaires et financiers sont tenus d'enregistrer leurs opérations en comptabilité, conformément aux plan de comptes bancaire dont la nomenclature et 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 9 sans aucune présentation dès 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, de 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 des modèles-types.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

Le bilan des établissements est établi par ordre de décroissement 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 juillet 2009 portant plan de comptes bancaires et règles comptable applicables aux banques et aux établissements financiers.

La comptabilité informatisée de ci établissements doit être organisée conformément aux dispositions du décret exécutif n°09-110 du 07 avril 2009 fixant les conditions et modalités de tenue de la comptabilité au moyen de systèmes informatique.

Aussi les établissements bancaires et financiers doivent publier leurs états financiers dans les six mois qui suivant la fin de l'exercice comptable au bulletin officiel des annonces légale obligatoire.

De ces deux règlements il ressort que les opérations de crédit-bail doivent être désormais comptabilisées 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

2.1. Chez le crédit-preneur : le bien loué est comptabilisé à l'actif du bilan comme immobilisation et au passif comme dette. Il y a obligation de comptabilisé les amortissements et uniquement la marge payée en charges.

2.2. Chez le crédit bailleur : le bien loué et comptabilisé à l'actif (pour le montant financé) au compte prêt et créances et au passif en dette Il est comptabilisé uniquement le montant de la marge en produit.

3. Le cadre fiscal et douanier

Après plusieurs années où le crédit-bail n'avait pas de dispositions fiscales et douanières spécifiques et dans le but d'encourager l'utilisation de crédit-bail par les agents économiques et de combler ce vide juridique, plusieurs mesures fiscales et douanières ont été entreprises.

Dans cette sous-section nous passerons en revue les dispositions fiscales et douanières prises par les pouvoirs publics.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

3.1. Principales mesures fiscales en faveur du financement par crédit-bail¹¹

- Déductibilité du bénéfice imposable, du loyer versé au crédit bailleur (loi de finances 1996).
- Exclusion du champ d'application de la TAP du montant des loyers perçus correspondant à l'amortissement des opérations de crédit-bail financier (loi de finances complémentaire 2001).
- Alignement de la période de l'amortissement des actifs immobilisés sur celle du contrat de crédit-bail financier (loi de finances complémentaire 2001).
- Bénéfice au profit des équipements entrant dans le cadre de réalisation de l'investissement, des avantages fiscaux et douaniers prévus par l'ordonnance n°01-03 du 20 Août 2001 relative au développement de l'investissement, lorsque ces équipements sont acquis par un crédit bailleur dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec un promoteur qui bénéficie des avantages suscités (loi de finances 2003).
- Institution du régime d'amortissement linéaire accéléré en faveur des activités de crédit-bail (loi de finances 2006).
- Suppression de l'obligation de reversement de la TVA déductible pour les cessions opérées dans le cadre des contrats de crédit-bail (loi de finances 2006).
- Réduction de l'impôt sur des bénéfices des sociétés (IBS) (impôt sur les bénéfices des sociétés), de 30 à 25 % (la loi de finance 2007).

❖ La loi de finances de l'année 2008 a institué diverses mesures fiscales au profit du leasing. Celles-ci viennent s'ajouter aux autres avantages fiscaux accordés lors des précédentes lois de finances.² pour l'essentiel, les mesures d'incitation dont il s'agit concernent :

➤ **Les plus-values de cession professionnelles¹² :**

- Les plus-values réalisées lors de la rétrocession d'un élément d'actif par le crédit bailleur au profit du crédit preneur ; au titre de transfert de 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.

¹¹ Ministre de finance, l'activité de crédit-bail en Algérie

¹² Ibid

Chapitre II : Le leasing en Algérie

➤ La taxe sur la valeur ajoutée :

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

➤ Les droits d'enregistrement et de timbre :

- 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.

➤ L'amortissement :

- Depuis la loi de finances de l'année 2008, le bailleur est autorisé à aligner l'amortissement fiscal des biens acquis sur l'amortissement financier du crédit.

➤ 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.

➤ Avantages fiscaux accordés dans le cadre de l'ordonnance relative au développement de l'investissement :

-Le crédit bailleur peut prétendre aux avantages fiscaux et douaniers prévus par l'ordonnance relative au développement de l'investissement dans le cas où les équipements acquis dans le cadre où le contrat de leasing serait conclu avec un promoteur bénéficiant des avantages suscités la taxe sur l'activité professionnelle.

✓ La taxe sur l'activité professionnelle :

-La partie correspondante au remboursement du crédit n'est pas comprise dans le chiffre d'affaires imposable à la taxe sur l'activité professionnelle.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

✓ Les loyers :

- Les loyers versés au titre d'un contrat de crédit-bail international à un crédit bailleur non établi en Algérie bénéficient d'un abattement de 60% sur les sommes intégrant la base imposable au bénéfice.

✓ 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.
- Exonération de la TVA pour les loyers versés au titre du crédit-bail portant sur les matériels agricoles et ceux relatifs à l'activité agricole, produits en Algérie (loi de finances complémentaire 2009).

3.2. *Le cadre douanier*¹³ :

Dans le cadre des opérations de crédit-bail international de biens mobiliers à usage professionnel, la loi de finances de 1996 dans ses articles 135, 136, 137 et 138 définit toutes les procédures de traitement des opérations d'importation et/ou d'exportation. A ce titre, nonobstant les dispositions de l'article 178 du code des douanes, les importations et exportations par crédit-bail sont traitées comme des opérations sous le régime de l'admission temporaire ; C'est-à-dire qu'elles sont soumises à un régime douanier suspensif des droits et taxes douanières. Il est à ajouter également que la durée du régime de l'admission temporaire est en fonction de la durée du contrat de crédit-bail (Article 135). A l'expiration de la période irrévocable de location stipulée dans le contrat de crédit-bail, et en cas de levée de l'option d'achat par le locataire, ce dernier aura à procéder au dédouanement, pour la mise à la consommation du bien acquis, sur présentation d'une facture d'achat (Article 136). Dans le cas où le crédit-preneur ne lève pas l'option d'achat, ce dernier est tenu également d'accomplir les formalités douanières, pour la réexportation du bien loué, à l'issue de la durée du régime d'admission temporaire (Article 137). Enfin, il est à noter que les équipements importés ou exportés dans le cadre d'un contrat de crédit-bail sont dispensés des formalités de contrôle du commerce extérieur et des changes. Par ailleurs, ces opérations font obligatoirement l'objet d'une domiciliation bancaire et ceci pour la régularité des transferts de capitaux vers l'étranger et de l'entrée de ces derniers en Algérie (Article 138).

¹³ Ministre de finance, l'activité de crédit-bail en Algérie

Chapitre II : Le leasing en Algérie

Section 2 : L'implantation du leasing en Algérie

Deux types d'offres se rencontrent généralement sur le marché du leasing : les filiales de banques dont l'activité principale est l'offre de financement locatif, et des sociétés financières, captive des sociétés commerciale, qui proposent des formules de financement destinées à soutenir la vente des biens produits (automobile, matériel informatique.....etc.)

1. Les intervenants sur le marché du leasing

1.1. Les sociétés spécialisées :

1.1.1. Salem : (Société Algérienne du Leasing Mobilier) :

La Salem est une société par action (SPA) créée en décembre 1997, elle rassemble :

- La caisse nationale de mutualité agricole (CNMA banque).
- La banque algérienne de développement agricole (BADR).
- Le crédit populaire algérien (CPA).
- La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP banque).
- La cofinance.

Elle est considérée comme le premier établissement financier spécialisé dans le leasing en Algérie. Son objectif premier était de promouvoir les investissements nationaux, d'encourager la production nationale et de contribuer à la création d'emploi, et ceci en accordant des prêts à hauteur de 100% des projets de locataires et preneurs, sociétaire de la CNMA, industriel, exploitant agricole, jeune promoteur ou encore particulier.

L'établissement n'arrivant pas à concilier les activités et objectifs d'une SPA Banque avec les missions sociales de l'état, et jugé pour la mauvaise gestion et la dilapidation des deniers publics, Le Conseil de la Monnaie et du (CMC) lui a retiré son agrément en Aout 2008.

1.1.2. ALC : (L'Arabe Leasing Corporation) :

Crée en Décembre 2001 entre :

- L'Arabe Banking corporation Alegria.
- La société arabe d'investissement (saoudienne).
- La caisse nationale d'épargne et de prévoyance (CNEP-banque).
- La société financière internationale : une organisation internationale, créée par statuts entre états membres, dont la république algérienne démocratique et populaire.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

- En plus des particuliers.

Dont l'objectif est de

- Réaliser les opérations de mobilier sur des biens à usage professionnel pour le compte de la clientèle assorties ou non d'option d'achat.
- Réaliser les opérations de leasing immobilier acquis ou construits pour l'usage de sa clientèle à des professionnelles avec ou sans option d'achat.
- Pratiquer le leasing financier mobilier et immobilier tel que défini par la loi, avec pris en charge de l'entretien, Del 'assurance et des charges d'exploitations du bien loué.

1.1.3. **MLA : Maghreb Leasing Algérie :**

Crée en 2006, c'est un établissement financier dont les actionnaires sont tunisiens et européens.

(Tunisie Leasing, amen banque, banque tunisienne, netherlands développement finance company de la hollande, société de promotion et de participation pour la coopération économique filiale de l'agence française de développement, Maghreb Privat equity fund, CFAO) et dont l'objectif principale est de devenir le partenaire privilégié des PME, PMI, des professions libérale et commerçantes en matière de financement par le leasing des équipements nécessaires à leur activités

En 3ans seulement d'existence, la MLA s'est hissée au rang de l'ère société de leasing d'Algérie, en termes de production avec près de 25%de parts de marché avec une clientèle cible exclusivement composée de PME¹⁴

Consciente des potentialités qu'offre le marché algérien, elle dispose aujourd'hui de 05 agences au niveau du territoire national (Alger, Sétif, Oran, Annaba et Hassi Messaoud).

1.1.4. **SNL : (Société Nationale du Leasing) :**

Dans le cadre des instruction du ministère des finances destinées à promouvoir les mécanisme de financement les PME et qui ont enjoint aux banques publiques de créer des filiales spécialisées dans le capital investissement et le leasing , la société nationale de leasing (SNL) ,a été créés en 2009 dans le cadre d'une coopération entre la BDL et la banque nationale d'Algérie (BNA).

¹⁴ www.afdb.org

Chapitre II : Le leasing en Algérie

La capital social de cette société a été fixé à 3.5milliards DA, est divisé en 350 000 actions de valeur nominale de 10 000DA réparties à parts égales entre les deux banques

La SNL exerce les opération de leasing mobilier portant sur des équipement, du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité des opérateurs économiques ainsi que celles relatives au leasing immobilier , tels les biens immeubles construits pour les besoins professionnels des opérateurs économiques .

Elle exerce aussi les opérations de leasing portant sur les fondes de commerce et sur les établissements artisanaux, elle est autorisée également à prendre sous toute formes des participations dans toute société ou entreprise en Algérie ayant un objet similaire ou de nature à développer ses propres affaires.

1.2. Les établissements bancaires :

1.2.1. La banque al-baraka d'Algérie :

Al baraka banque a été la première banque à introduire le leasing dans sa palette de produit et cela depuis 1993, ceci a été plus simple grâce à sa compatibilité avec les principes de la charia islamique.

1.2.2. BPLG : Bnp Paribas leasing group :

Le BNP Paribas leasing group (BPLG) est le spécialiste du financement des biens d'équipements professionnels , présent au sein de BNP Paribas Europe depuis plus de 50 ans , présent en Algérie depuis 2007 , avec un département intégré à BNP Paribas el djazair en financent plusieurs domaines stratégiques comme les travaux publics , l'industrie et l'équipement médical .

Cette implantation permet au groupe BNP Paribas de contribuer au développement de ses clients algériens, ainsi qu'au développement local de ses clients internationaux, dans un contexte économique à fort potentiel de croissance, le département leasing a conquis en 2009.

1.2.3. SOGLEASE : (société générale) :

Société générale Algérie : installée depuis 2000, c'est la première banque grand public française à s'installer en Algérie, elle a lancée en 2002 une nouvelle filiale sogelease pour prendre en charge les opérations de crédit-bail.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

1.2.4. **La BADR banque** (Banque d'Agriculture du Développement Rural) :

En 2008 , la banque a pris en charge le leasing agricole après la dissolution de la SALEM SPA , suite aux recommandations du ministère de l'agriculture qui a défini les besoins du secteur d'agriculture en Algérie, à savoir le financement des acquisitions d'intrants , le financement de l'acquisition de matériels agricoles , l'amélioration du système d'irrigation ainsi que la construction et la réhabilitation des infrastructures de stockage des récoltes et d'élevage .

1.2.5. **NATIXIS**¹⁵ :

Natixis Algérie est la filiale du groupe BPCE adossé à Natixis (Pôle Services Financiers Spécialisé) installé en Algérie depuis 1999. Natixis Algérie offre une gamme étendue de produits et services financiers aux grandes entreprises, PME-PMI, professionnels et particuliers Algériens.

1.2.6. **El-Djazaïr Idjar**¹⁶ :

C'est un établissement financier spécialisé dans le crédit-bail. Il s'agit d'une société par action avec un capital social de 3.5 milliards de dinars. Idjar SPA est détenue par le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) et la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) à hauteur de 47% chacune ainsi que la société algéro-saoudienne d'investissement qui détient 6% de parts. C'est un établissement qui a obtenu son agrément en août 2012.

¹⁵ <http://www.natixis.dz/>.

¹⁶ IBID

Chapitre II : Le leasing en Algérie

1.3. Les caractéristiques du leasing pratiqué en Algérie :

Le tableau ci-dessous résume les caractéristiques du leasing pratiqué en Algérie :

Tableau n°(02) : caractéristique du leasing pratiqué en Algérie

Caractéristique	Al Baraka	ASL	ALC	SOFINANCE	SGA	MLA	SNL	BADR
Nature du bien financé	Mobilier et immobilier	mobilier	mobilier	mobilier	mobilier	mobilier	mobilier	Mobilier agricole
Entendu du leasing pratiqué	national	International	National	National	National	National	National	National
Option d'achat	1% du prix d'achat	1% du prix d'achat	1 DA	1% du prix d'achat	1 à 5 %	1000 DA	1 % du prix d'achat	-
Principale secteur financé	Tous les secteurs	Tous les secteurs	Travaux publiques et transport	Travaux publics et transport	Tous les secteurs sauf l'agriculture	Tous les secteurs sauf l'agriculture	Tous les secteurs	Le secteur d'agriculture
Taux d'intérêt	7% à 12%	1.85%	Entre 12% et 15%	Entre 12% et 15%	Entre 9% et 13%	Entre 12% et 15%	10% à 12%	9%
Durée de financement	3 à 15 ans	5 à 7 ans	3 à 5 ans	3 à 5 ans	3 à 5 ans	3 à 5 ans	2 à 5 ans	2 à 7 ans
Modalité de remboursement	Loyer mensuel ou trimestriel	Loyer trimestriel	Loyer mensuel	Loyer mensuel ou trimestriel	Loyer mensuel	Loyer mensuel	Loyer mensuel ou trimestriel	Loyer trimestriel
Apport initiale du crédit preneur	0% dans certains cas dans le reste des cas 20% à 30%	Absence de l'apport personnel	20% à 30%	20% à 30%	0% à 30%	20% à 30%	5% à 30%	20% à 30%
Garanties	Garantie hypothécaire dans certains cas sont exigées	La caution d'une banque de la place et obligatoire	Garantie hypothécaire	-	-	-	Garantie hypothécaire	Absence de garantie

Chapitre II : Le leasing en Algérie

Source dans le tableau ci-après, nous présentons les caractéristiques du leasing offertes par les principaux bailleurs qui partagent le marché du crédit-bail en Algérie

1.3.1. Les formes du leasing pratiqué :

Il est important de préciser que les sociétés de crédit-bail en Algérie pratiquent le leasing financier. C'est-à-dire, qu'elles transfèrent au preneur tous les risques et avantages liés à la propriété du bien, avec une option d'achat préférentielle à la fin du contrat du leasing.

Toutes les sociétés du leasing en Algérie offrent le leasing mobilier. La banque Al-Baraka et SRH sont les seules qui offrent le leasing immobilier. Toutefois son intervention en matière immobilière est très modeste.

On signale aussi qu'une forme particulière du leasing, le lease back, est pratiqué par ALC et AL BARAKA.

1.3.1.1. *Le secteur d'activité ciblée :*

Les sociétés du leasing mènent leur activité en fonction des spécificités du marché algérien, elles limitent leurs interventions à une gamme précise du matériel : matériel de travaux publics et le matériel relevant du secteur agricole.

La BADR finance exclusivement le matériel relevant du secteur agricole. Elle détient le monopole du marché de l'agriculture.

Les secteurs d'activités ciblés par les crédits bailleurs sont la plupart des secteurs pour lesquels des marchés d'occasion existent. Concernant les équipements spécifiques, qui ne peuvent être revendus facilement, une garantie supplémentaire et un apport, sont obligatoires.

Beaucoup de secteurs ne sont pas financés, notamment les matériels de bureautique, d'informatique ou de grande technologie et à obsolescence rapide.

1.3.1.2. *Les conditions de financement :*

L'ensemble des intervenants offrent des financements à moyen terme pour les taux d'intérêts relativement élevés par rapport au crédit bancaire, ce qui est normal puisque le leasing a la réputation d'être plus cher que les autres modes de financement.

Dans la majeure partie des cas, les sociétés du leasing en Algérie exigent un apport initial sous forme d'un premier loyer qui peut atteindre 30% du montant de l'investissement, des garanties supplémentaires peuvent aussi être exigées. Ceci dénature la spécificité de cette opération, puisque le financement n'est pas intégral.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

1.3.1.3. *L'implantation du crédit bailleur :*

La majorité des sociétés de leasing sont implantées dans la capitale, mis à part la SALEM et ASL qui utilisent respectivement le réseau de la CNMA et celui de la BEA pour leur propre exploitation et la banque AL BARAKA qui a un réseau d'agence.

Ce qui ne facilite pas l'accès à ce mode de financement pour les investisseurs au niveau des autres wilayas.

1.4. *La demande du leasing en Algérie :*

L'année 1996 c'est l'année où le leasing est introduit en Algérie, avec la promulgation de la loi n° 96/09. Les entreprises et compagnies algériennes ont été autorisées à utiliser le crédit-bail comme un moyen de financements de leurs investissements.

Le leasing s'impose progressivement comme moyen de financement de plus en plus sollicité qui a essayé d'apporter une réponse appropriée à un marché spécifique qui est le marché de PME / PMI.

En effet cette catégorie d'entreprise dans l'accès au financement bancaire à moyen terme reste limité trouvera, dans ce produit le moyen d'assurer leur développement.

1.4.1. Par PME / PMI¹⁷ :

Les petites et moyennes entreprises (PME/PMI) constituent une part très importante du tissu économique algérien. Leur potentiel de croissance est très important, compte tenu de leur flexibilité.

En 2010, il y a 618 515 PME (avec une augmentation de 280 000 PME par rapport à l'année 2009¹⁸) qui représentent 94% du tissu national des entreprises, 52% du total de la production de secteur privé hors hydrocarbure, et près de 35% de la valeur ajoutée économie algérienne et une contribution à la création de 1,6 million d'emploi¹⁹.

Elles sont souvent confrontées à plusieurs défis en matière de croissance. Et la question de l'accès aux financements, représente la difficulté spécifique qui entrave la création de l'entreprise.

¹⁷ Le CREDIT-BAIL (leasing), « THEORIE ET PRATIQUE EN ALGERIE », élaboré par, Mlle MERAOU Sarah mars 2007

¹⁸ Mémoire de crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie élaboré par Mlle « BELADEL Amina ».

¹⁹ Le bulletin d'information édité par le fond de garantie des crédits aux PME/FGAR, Le Garant, Avril 2011, N°1 page 4.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

Toutefois, leur éligibilité au crédit bancaire classique est réduite. Leur accès au financement présente pour elles l'obstacle majeur quant à leur développement, car leurs fonds propres sont insuffisants et le financement par crédit bancaire présente des barrières auxquelles elles sont confrontées, à savoir :

- L'exigence de garanties souvent impossible.
- Un taux d'intérêt et des conditions de remboursement contraignants.
- Le refus de prise de risques par les banques.
- La lourdeur des procédures administratives.

En effet, avec un financement intégral des biens correspondant à leur besoins spécifique et de formule de remboursement au niveau de l'utilisation des biens financés, le crédit-bail est considéré comme un élément porteur de développement à venir.

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

1.4.2. Par les professions libérales²⁰ :

Les réformes économiques ont fait que le domaine d'activité des professions libérales s'est vu s'agrandir, ce qui fait d'eux des agents désireux d'élargir leur marché. Le crédit-bail aide les acteurs des professions libérales à s'équiper et à développer leur fonds de commerce.

Cette formule s'adapte aussi à leurs besoins, elle leur permet :

- De renouveler ; à leur rythme, leurs équipements sans se soucier de leur amortissements.
- D'identifier clairement les coûts d'exploitation : la facture est transparente, elle indique le coût effectif et réel de l'exploitation de l'équipement à payer de manière fixe.

Dans les différents secteurs des professions libérales, c'est le secteur médical qui est le leader. En effet, ce sont en général les médecins et les chirurgiens-dentaires qui accèdent au crédit-bail pour le financement des équipements à usage professionnel.

²⁰ Ibid

Chapitre II : Le leasing en Algérie

1.4.3. Par les grandes entreprises²¹ :

Vu les avantages qu'offre le leasing ont permis de concilier le cycle de l'activité avec mode d'investissement, il donne aussi la publicité d'accroître ou renouveler leur capacité de production. Les grandes entreprises trouvent dans le crédit-bail le moyen adéquat pour satisfaire leurs besoins.

En Algérie les secteurs d'activité des grandes entreprises qui ont recours au leasing sont plus souvent :

- ✓ Le secteur d'hydrocarbure, pour l'acquisition des équipements de forages.
- ✓ Le secteur des travaux public, pour l'acquisition des chargeuses dumpers, pelleteuse, bulldozers, mixeurs, remorques et semi-remorques.
- ✓ Le secteur d'industrie, pour l'acquisition des grues, des chariots élévateurs, des grenades machines conforme à leur activité.

En Algérie, nous pouvons constater que le nombre de demandeurs de cette forme de financement est très important. Pourtant, ces demandeurs s'orientent dans la plupart des cas vers d'autres formes de financement que le leasing. On peut lier ceci aux raisons suivantes :

- ✓ Ma méconnaissance de ce produit : la majorité des entreprises Algériennes ignorent l'existence de ce mode de financement et les avantages qu'il procure.
- ✓ Le coût relativement élevé de ce mode de financement.
- ✓ L'absence d'une culture leasing en Algérie : le fait d'investir sans être propriétaire constitue pour beaucoup d'entreprises Algériennes, une barrière psychologique difficile à franchir.
- ✓ En revanche cette formule intéresse les personnes soucieuses de respect de la religion, puisque cette formule est conforme aux principes de la charria islamique.

1.4.4. Les mesures incitatives à l'utilisation du leasing en Algérie :

L'expérience de plusieurs pays en voie de développement dans l'application de L'opération du leasing, prouve qu'un contexte propice au leasing commence par des lois Solides applicables au leasing, ainsi qu'une supervision prudentielle et des réglementations Fiscales qui régissent les opérations du leasing.

Cette structuration est nécessaire pour stimuler la croissance continue de l'activité De leasing et pour encourager les sociétés financières à s'engager sur le marché des PME.

²¹ Ibid

Chapitre II : Le leasing en Algérie

C'est pour cela que les pouvoirs publics doivent prendre des mesures incitatives Légales et fiscales en faveur du locataire et du bailleur afin d'encourager les agents Economiques à l'utilisation de cette formule.

Parmi ces mesures on cite :

- Le cadre légal devrait comprendre au minimum une terminologie et des définitions reconnues du leasing qui l'identifient.
- La garantie d'une liberté suffisante des relations contractuelles, avec un cadre légal clair reconnaissant le droit de propriété du bailleur et les droits des clients.
- La reconnaissance de la structure triangulaire des opérations de leasing.
- Des recommandations en matière d'allégement fiscal pour les activités du leasing.
- Des solutions en cas d'impayés, incluant le droit d'accélérer le versement des loyers restants ainsi que les procédures de saisie et de recouvrement.
- La franchise en matière de TVA à l'acquisition du bien en faveur d'activités ou des zones géographiques jugées prioritaires dans le but de réduire les charges des équipements pour le locataire comme pour le bailleur.
- Les autorités peuvent autoriser les banques d'enregistrer les engagements leasing en hors bilan, et cela afin de les avantager en termes de ratios prudentiels, de cette manière-là, ces engagements peuvent faire l'objet d'exonération fiscale (TAP par Exemple).
- Le leasing est exclusivement financé à partir de fonds propres ou de ressources commerciales. Il ne permet pas de faire appel à une mobilisation de ressources par le réescompte (ce qui pose problème aux banques et aux sociétés de leasing).
- Déductibilité des charges.
Possibilité d'amortissement accéléré.
- Exonération des droits d'enregistrement pour les biens financés en leasing immobilier sans ces définitions et ces clarifications juridiques, il est difficile de profiter des avantages économiques du leasing.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

1.4.5. Le nouveau système comptable et financier sur le développement du leasing en Algérie :

L'Algérie a choisi d'adopter un Système Comptable et Financier basée sur les Normes Internationales IAS/IFRS. Ce choix est synonyme d'un changement radical du système Comptable et financier actuel (PCN 1975). Depuis la décision de l'évolution, les Collaborateurs concernés des entreprises publiques et privées (comptables, financiers, Gestionnaires, dirigeants) ont pu participer à de nombreuses réunions d'information et Bénéficier de séminaires de formation proposés par les organismes privés et publics Compétents. Les Normes IAS/IFRS applicables aux Nouveau Système Comptable et Financier Sont désormais assimilées par la plupart des acteurs concernés.

Les décrets d'application encadrant la mise en œuvre du nouveau système sont parus Et les entreprises doivent mettre en application ces nouvelles normes.

Parmi ces décrets²² :

- L'arrêté du 26 juillet 2008 fixant les seuils de chiffres d'affaires, d'effectif et l'activité Applicables aux petites entités pour la tenue d'une comptabilité financière simplifiée, paru au J.O. du 25 mars 2009.
- L'arrêté du 26 juillet 2008 fixant les règles d'évaluation et de comptabilisation, le contenu et La présentation des états financiers ainsi que la nomenclature et les règles de fonctionnement Des comptes, paru au J.O. du 25 mars 2009.
- Le décret exécutif n°09-110 du 7 avril 2009 fixant les conditions et modalités de tenue de la Comptabilité au moyen de systèmes informatiques, paru au J.O. du 8 avril 2009.

Dans la comptabilité selon le plan comptable de 1975 :

- Une entreprise qui financerait par emprunt ses investissements aurait à l'actif la valeur des investissements, et le montant des dettes au passif. Et au niveau du compte de résultat, son résultat sera amputé de la dotation aux amortissements et de frais financiers.

²² KPMG Algérie, le nouveau système comptable financier, Actualité n°3, 24 mai 2009

Chapitre II : Le leasing en Algérie

- Alors que les opérations relatives à des contrats de leasing, des contrats de location de longue durée, des contrats de location avec option d'achat ne figurent ni à l'actif ni au passif du bilan, seuls les loyers sont comptabilisés en charges. Et juste des charges d'exploitation seront présentes sur le compte de résultat. Il n'y a donc aucune différence comptable pour le locataire ou le crédit preneur entre ce type de contrat ou une simple location immobilière. Seule l'annexe des comptes annuels comporte des informations sur les contrats de leasing.

Mais dans la comptabilité selon le nouveau système comptable et financier :

- Le principe repose essentiellement sur la prééminence de la réalité économique sur l'apparence juridique. Ce dernier dont le respect est imposé pour tendre vers la présentation de l'image fidèle de l'entité implique, entre autres, l'abandon du principe de patrimonialité du bilan. En effet, la patrimonialité chère aux juristes qui se font les avocats des créanciers, implique que ne doivent être inscrits au bilan que les biens qui sont la propriété de l'entreprise. Or, d'autres critères tels que celui relatif au contrôle des avantages économiques et au transfert des risques doivent être pris en compte lors de l'enregistrement des transactions et autres événements de l'entité.²³
- De ce fait, et puisque le bien loué en leasing soit comptabilisé à l'actif du bilan du preneur, il est amorti le plus normalement par ce dernier puisque le bien en question n'apparaîtra sur le bilan du bailleur, qui en est le propriétaire du droit, que sous forme de créances et ne sera pas amorti à ce titre.
- En plus des inconvénients liés à la comptabilisation de l'opération du leasing, l'application de ce système en Algérie fait encore face à d'autres contraintes parmi elles :
- Les directions des impôts ne sont pas dotées de matériel informatique et leurs agents ne sont Pas formés pour lire et faire appliquer les nouvelles normes comptables en vigueur.
- L'économie informelle et l'évasion fiscale dans le pays constituent également deux Importants obstacles pour l'application des normes IFRS. Valables et lisibles partout dans le Monde, ces normes sont synonymes de transparence dans les comptes sociaux des entreprises. Or, beaucoup d'entreprises et d'administrations algériennes restent peu transparentes dans Leurs pratiques comptables et managériales.

²³ Cherif TOUAHRI, système comptable et financier, le traitement du crédit-bail : révolution ou semi révolution ? WATAN économie du 11 au 17 janvier 2010.

Chapitre II : Le leasing en Algérie

Conclusion :

Après la levée de quelque contrainte relative à la pratique de leasing en Algérie, notre système financier a connu une certaine poussée dans ce domaine avec l'apparition des sociétés de leasing, qui offrent la possibilité d'accéder à cette nouvelle technique. Le leasing aurait tendance à s'imposer progressivement comme un moyen de financement plus en plus sollicité en raison des avantages qu'il procure, notamment aux petites et moyenne entreprises sous-capitalisées. Toutes aux fois, des obstacles freinent l'évolution de leasing pour le client, il s'agit d'une formule relativement onéreuse qui ne procure pas immédiatement la propriété de matériel.

Pour la société de leasing, son développement est entravé par un ensemble d'un règlement qui limite sa progressions d'un côté, d'un autre côté elle se trouve face à des contraintes liées au refinancement. Le statut d'établissement financier ne leur promet pas de collecter des dépôts en vue et la crise de la place financière, non plus de lever les fonds dont elles ont besoins. L'expérience algérienne dans le domaine de leasing n'est qu'à ces débuts. L'encadrement permanent de ce mode de financement est nécessaire avec une promotion.

Chapitre III

Le leasing cas de la BADR

Chapitre III : leasing cas de la BADR

Le leasing 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 nécessaire à la relance des investissements.

En Algérie, les sociétés de leasing sont peu nombreuses et sont toutes de création récente puisque la première société de leasing (LA SALEM) a été créée en 1998.

Depuis, d'autres sociétés de leasing ont vu le jour, ainsi que d'autres banques se sont lancés dans ce créneau notamment, la BADR banque, elle s'est orientée vers ce mode de financement en aout 2008 suite à la dissolution de (LA SALEM) en difficulté, et cela dans le but de donner un nouveau souffle pour certaines entreprises Algériennes dans le domaine de l'agriculture pour contourné le problème de couts de la mécanisation et de la professionnalisation, et cela par des exonérations fiscales incitatives.

Section 01 : présentation de la BADR

1. Définition de la BADR :

La Banque de l'Agriculture et de Développement Rural est une institution financière algérienne créée le 13 Mars 1982 par le décret (n° 82_106) sous forme d'une société par action (SPA), avec un capital social de 2.200.000.000 DA en 1982 et qui est passé en 33.000.000.000 DA en 1999. Maintenant son capital social atteint 54.000.000.000 DA, elle a pour missions principales le développement de secteur agricole et la promotion de monde rural.

Consiste initialement de 140 agences, son réseau compte actuellement près de 318 agences et 39 directions régionales, quelques 7000 cadres et employés actives au sein des structures centrales, régionales et locales. La densité de son réseau et l'importance de son effectif.

La BADR est la première banque à réseau au niveau national.

2. Présentation de l'agence et son organigramme :

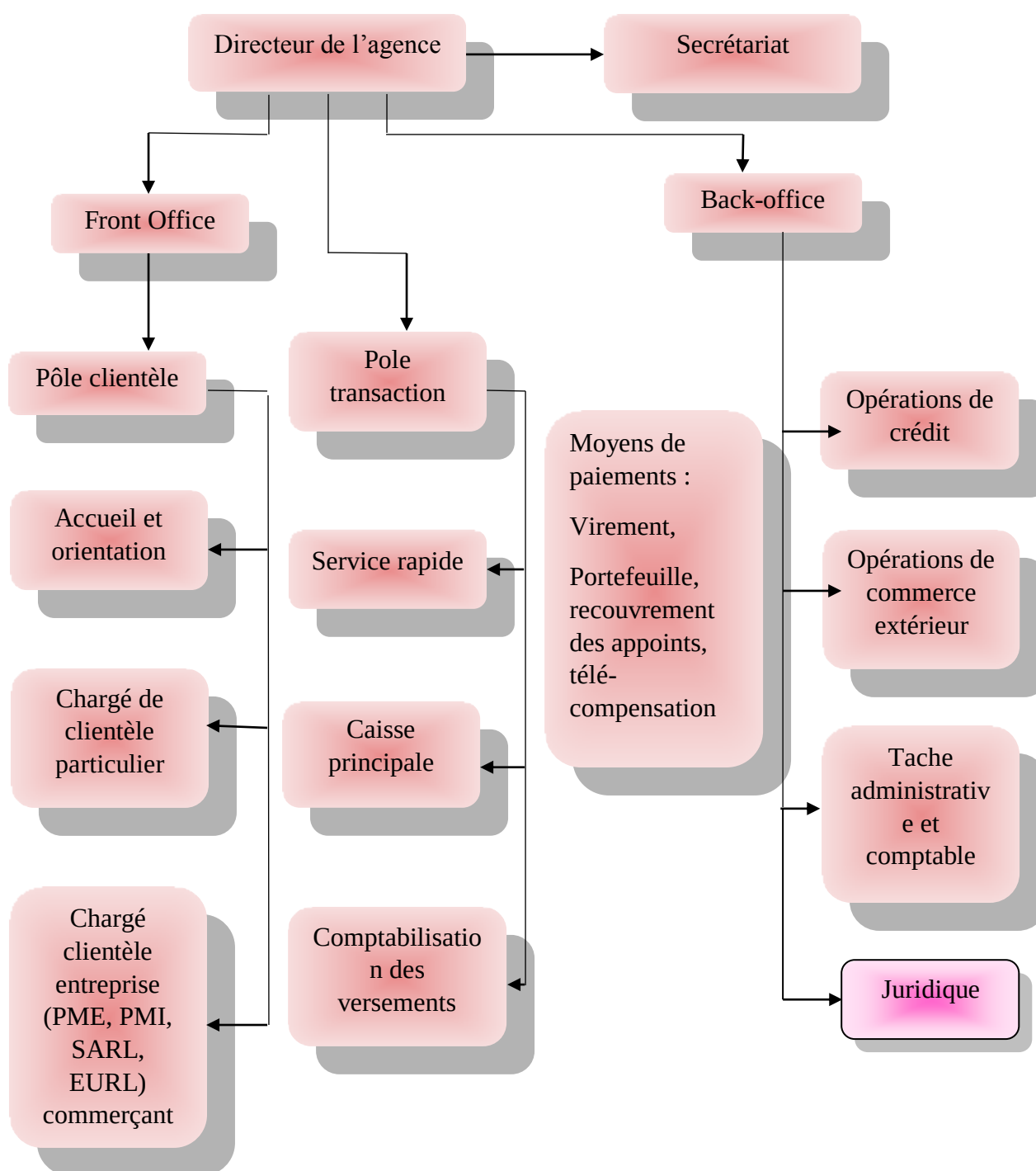
2.1. Présentation de l'agence BADR M'CHEDALLAH (460) :

L'agence de M'CHEDALLAH comme les autres agences, est considéré comme une cellule de bas d'opération bancaire. Elle a été créée en 1985 dans le cadre de développement du réseau bancaire, elle finance tous les secteurs d'activité contribue au développement du monde rural. Le rayon de l'agence s'étale sur 06 communs relatant de la daïra de M'CHEDALLAH, sa tâche est de réalisé la politique de base souligné par la Direction général de la banque.

Chapitre III : leasing cas de la BADR

2.2. L'organigramme de l'agence de M'CHEDALLAH (460) :¹

L'organisation de l'agence de la BADR (460) se présente comme illustré par l'organigramme ci-dessus :



¹ Document de la BADR m'chedallah

3. Les missions et les objectifs de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique à fin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

3.1. *Ses principales missions :*

- Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésoreries.
- L'ouverture de compte à toutes personnes faisant la demande.
- La réception des dépôts à vue et à terme.
- La pratique à la collecte de l'épargne.
- La contribution au développement de secteur agricole.
- L'assurance de la promotion des activités agricole, agro-alimentaire, agro-industrielles et artisanales.
- Le contrôle avec les autorités et tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

3.2. *Ses objectifs :*

- La collection des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant.
- L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins.
- L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'insertion d'une nouvelle gamme et produits.

4. La pratique du leasing par la BADR :

4.1. *Définition du leasing par la BADR :*

Le leasing mobilier est une opération financière et commerciale, mettant en relation la banque avec des opérateurs économiques, dans le cadre d'un contrat de location des biens rentrant directement dans la réalisation de projets d'investissements.

La banque est le crédit -bailleur et le client est le crédit-preneur.

4.2. *La clientèle éligible au crédit-bail :*

Le produit s'adresse à tous les opérateurs économiques projetant d'investir dans une activité économique rentable en cadrant avec la nouvelle politique de financement de la banque.

4.3. *Les caractéristiques du prêt :* ils sont caractérisés comme suit :

a) **Montant du crédit :**

Le crédit peut atteindre 100% du coût des équipements à acquérir. Mais plus généralement une participation du **crédit-preneur** est requise à hauteur de 20% à 30% du coût global. Cette participation est versée préalablement sous forme de loyers payés d'avance.

b) **Durée de location :**

Le crédit-bail est octroyé sur une durée de 3 à 5 ans avec ou sans différé, et ce, en fonction de la nature de l'investissement.

c) **Autofinancement :**

Lorsque l'opération de crédit-bail est réalisée sans intervention de l'aide publique, la banque exige au client le versement de 20 à 30 du coût global sous forme de loyers payés d'avance et représentant l'autofinancement du coût des équipements à acquérir.

Dans le cadre des projets soutenus par les pouvoirs publics, l'apport personnel est calculé à raison de 10% du coût brut du projet ; la subvention accordée vient en déduction de la base calcul des loyers. (Base de Calcul des Loyers = Coût total du projet – Autofinancement – Subvention).

d) **Subvention :**

Une subvention de 25% à 40% est accordée par l'Etat aux clients financés par la BADR. Les clients payant cash, bénéficient également de la subvention.

e) Le différé :

Un différé de six (06) mois à un an peut être accordé au client, en fonction de la nature et de la typologie du projet.

f) Périodicité de remboursement :

Mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle, en fonction du type d'activité et selon une périodicité convenu entre les parties liées au contrat de crédit-bail.

g) Modalités de remboursements :

L'échéance (loyer) du crédit-bail est déterminée, selon un mode linéaire ou dégressif.

h) Le taux d'intérêt :

Le taux fixé à 9% T.T.C /an.

i) Les intérêts intercalaires :

Sont ceux fixés par les conditions générales en vigueur en fonction des closes conventionnelles du prêt.

j) Garanties :

- Versement au préalable en compte des loyers requis d'avance.
- Enregistrement du contrat liant les deux parties crédit bailleur/crédit-preneur.
- Caution personnelle du dirigeant et celle des associés.
- Garantie éventuelle donnée F.G.A.R C.G.C.I,... .
- D.P.A.M.R.

4.4. Le processus de traitement de dossier :

4.4.1. LA constitution du dossier :

A) Dossier relatif à la P.M.E :

- Demande de location du matériel ou équipement en crédit-bail remplie par le client (annexe1).
- Registre de commerce.
- Statuts et pouvoirs de signature.
- Extrait de rôle.
- Etude technico-économique du projet.
- Bilans certifiés et tableaux de comptes de résultats des trois (03) dernières années pour les entreprises en exercice ainsi que, la situation comptable de l'année en cours.

Chapitre III : leasing cas de la BADR

- Bilan d'ouverture et tableaux de compte de résultat prévisionnel sur cinq (05) ans pour les entreprises en création.
- Facture pro formats des équipements objet de la demande.
- Toute autorisation obligatoire à délivrer par les organismes compétents.

B) Dossier relatif à l'activité agricole :

- Demande de location du matériel ou équipement en crédit-bail remplie par le client (annexe).
- Extrait de naissance original.
- Certificat de résidence.
- Photocopie légalisée de la d'identité.
- Carte d'agriculture.
- Acte justifiant la jouissance ou la propriété de l'exploitation.
- Facture-pro forma des équipements objet de la demande.
- Justifications des revenus agricoles.
- Plan prévisionnel des cultures et des revenus attendus.
- Attestation de non endettement par le C.N.M.A.
- Toute autorisation obligatoire à délivrée par les organismes compétents.

C) Dossier relatif à l'activité de pêche et l'aquaculture :

- Demande de location du matériel ou équipement en crédit-bail remplie par le Client (annexe1).
- Extrait de naissance original.
- Certificat de résidence.
- Fascicule de pêche.
- Etude technico-économique du projet.
- Autorisation d'exploitation.
- Poste à quai.
- Titre de concession.
- Toute autorisation obligatoire à délivrer par les organismes compétents.

D) Autre activités et professions libérales (vétérinaires, médecin de campagne,...)

- En plus des documents d'identifications du demandeur et de l'évaluation de ses revenus cités ci-dessus il y a lieu d'exiger les documents justifiant la qualification professionnelle de capacité ;
- Toute autorisation obligatoire à délivrer par les organismes compétents.

Chapitre III : leasing cas de la BADR

4.4.2. Vérification de dossier :

Le dépôt du dossier s'effectue obligatoirement au niveau de l'agence Locale d'Exploitation du lieu d'implantation du projet qui doit :

- Vérifier l'authenticité et la validité des documents constitutifs du dossier.
- Enregistrer et affecter d'un numéro d'ordre.
- Recevoir le promoteur pour un entretien préliminaire.
- Encaisser préalablement les frais d'étude (15 000 DA) de dossier s'il est complet.
- Délivrer un récépissé de dépôt du dossier reprenant le numéro d'ordre.
- Effectuer obligatoirement une visite de lieux et vérifier les informations données.
- Transmettre le dossier complet accompagné du procès-verbal de visite au Groupe d'Exploitation Régional pour étude et suite à donner.

Le Groupe d'Exploitation Régional doit :

- Révérer tous les documents transmis par l'A.L.E.
- Etudier le dossier de crédit et se prononcer sur la base d'un procès-verbal comportant un avis motivé d'acceptation ou de rejet.
- Etablir le ticket d'autorisation en cas d'accord de financement dans le cadre des pouvoirs qui lui sont conférés et transmettre à la Direction des Financement Spécifique (DFS) une copie miroir pour contrôle à posteriori.
- Dans le cas où le / les montant(s) sollicité(s) dépasse(nt) la cote des pouvoirs du G.R.E ce dernier doit transmettre le dossier à la Direction des Financement Spécifique (DFS) pour étude et sanction.
- Dans le cas où le montant sollicité dépasser les pouvoirs délégués à la D.F.S, cette dernière étudie et présente le dossier avec avis motivé aux membres des comités D.G.A/E et ou comité de la Direction Général.

4.4.3. Des délais de traitement des dossiers :

-Les délais de traitement des demandes de financement sont impartis pour chaque palier de décision comme suit :

- | | |
|---|-----------|
| - Agence Local d'Exploitation (ALE) | 15 jours. |
| - Groupe Régional d'exploitation (GRE) | 15 jours. |
| - Direction de financement spécifique (DFS) | 15 jours. |

4.4.4. **DE la mise en place du crédit-bail :**

A la réception de l'autorisation d'engagement (Aut1), l'Agence Locale d'Exploitation (ALE) doit procéder à la mise en place du crédit en suivant le cheminement ci-après :

- Informer le crédit-preneur de la décision de financement.
- Faire signer le contrat en considération des recommandations du Comité de Crédit et en prenant à son enregistrement légal.
- Recueillir la commande au fournisseur, s'informer de la date d'enlèvement et suivre la livraison des équipements prévus.
- Etablir, avec le Crédit-preneur, un procès-verbal définitif ou partiel de réception provisoire des équipements en 3 exemplaires dans les 8 jours qui suivent la date de livraison dont un exemplaire est remis au crédit preneur, un exemplaire est transmis à la DFS et le troisième classé pour suivi au niveau de l'ALE.
- Etablir l'échéancier des loyers et faire signer les billets à ordre (pour les loyers et la valeur résiduelle) par le crédit-preneur.
- Déclarer le crédit à la Centrale des risques de la Banque d'Algérie.
- Recueillir, éventuellement la couverture de la S.G.C.L ou celle du FGAR et formaliser le contrat d'assurance-crédit.
- Procéder à l'assurance du bien financé, les frais à la charge du Crédit-preneur.

4.5. DE l'exécution du contrat d'acquisition de l'équipement financé par crédit-bail et des responsabilités des parties :

a) De la responsabilité du Crédit-preneur :

1- Le crédit preneur, agit en toute liberté et en considération de ses propres besoins et impératifs d'exploitation, choisit lui-même le matériel ou l'équipement à acquérir, sans l'intervention du Crédit bailleur.

Il fixe auprès du / des fournisseur(s), le prix. Il définit les conditions de livraison, négocie les délais de livraison, le mode de paiement du matériel et arrête les termes du cahier des charges.

Le Crédit-preneur assume pleinement la responsabilité de son choix à l'égard du Crédit bailleur.

Chapitre III : leasing cas de la BADR

2 - Le matériel ou l'équipement, objet du crédit-bail, est livré au profit du Crédit-preneur dans les conditions et au lieu librement convenus entre lui et le / les fournisseur (s).

Si le matériel est livré dans un lieu que celui prévu dans le contrat, la Crédit-preneur assume pleinement les frais et risques.

3- Le Crédit-preneur doit, à la livraison ou à l'enlèvement du matériel ou d'une livraison échelonnée de matériels, dresser un procès-verbal contradictoire de livraison (P.V.L) attestant que le matériel livré est conforme en tout point à la commande, et qu'il est en parfait état de fonctionnement.

Le procès-verbal est adressé au Crédit bailleur dans les 48 heures qui précèdent sa date d'établissement, soit directement contre une décharge, soit par pli recommandé avec accusé de réception.

4- Dans le cas où le matériel est déclaré non conforme au bon de commande, le crédit preneur informe, par la même voie et dans les mêmes délais, le crédit bailleur et est tenu de désigner, sans délais et à ses frais, un expert en extrajudiciaire, à l'effet de constater l'état du matériel et de dresser un procès-verbal contradictoire, comportant les anomalies constatés, accompagné de toutes les pièces justificatives de la livraison relatifs au contrat d'assurance et au crédit du crédit bailleur, dans les délais et formes prévues par le code civil.

5- La défaillance du fournisseur, après constat, doit faire appel à une action en résolution de vente ou en réfaction du prix. Toute signature imprudente ou complaisante du procès-verbal établi par Crédit-preneur engage sa responsabilité vis-à-vis du Crédit bailleur.

6- A défaut de l'établissement des procès-verbaux ci-dessus mentionnés, le matériel est réputé accepté et qu'il est conforme à la commande et en parfait état de fonctionnement. Si les conditions définies par le contrant sont remplies, la livraison du matériel prend effet et le crédit bailleur honore le contrat le liant au fournisseur dans un délai de 08 jours.

Les procès-verbaux visés conformément à l'article 9 alinéas 3 et 4 ci-dessus sont établis par le seul Crédit-preneur et sous sa responsabilité.

Chapitre III : leasing cas de la BADR

Dans le cadre d'une importation de matériel, si le fournisseur ou le transporteur ne peuvent pas, pour des raisons objectives, signer les procès-verbaux de réception d'équipement, les dispositions de l'article alinéas 3 et 4, ci-dessus, sont applicables.

b) De la responsabilité du Crédit bailleur :

La responsabilité de la banque (Crédit bailleur) se limite aux conditions définies par le contrat.

7- Dans le cas où le Crédit bailleur règle la facture globale ou partielle, le Crédit bailleur preneur s'engage à couvrir, sur justificatifs, les frais annexes relatifs à la mise à sa disposition sur les lieux convenus le bien financé.

8) En raison du libre choix, du matériel et du fournisseur, celui-ci ne peut différer ou interrompre le paiement des loyers, d'en réduire le montant ou de résilier le contrat de location.

9) Le Crédit bailleur se réserve le droit de résilier le contrat si les conditions ne sont pas respectées par le Crédit bailleur.

4.6. De la jouissance du matériel :

a) propriété du matériel :

1- Le matériel loué reste la propriété exclusive du Crédit bailleur, durant toute la période de la location financière.

Le crédit-preneur doit, dans l'intérêt des tiers et pour la sécurité de l'opération de location financière, s'assurer que le matériel livré comporte une plaque inamovible, de dimension raisonnable et visible, de propriété et d'identifications du Crédit bailleur.

2 - Si la législation en vigueur ou le Crédit bailleur du site d'implantation du projet où le matériel sera frais entiers et exclusifs, procéder à toute publicité que le Crédit bailleur exigera.

3 - Le Crédit-preneur doit informer le Crédit bailleur du site d'implantation du projet où le matériel sera entreposé avant même son introduction dans les lieux d'exploitation.

4 – le crédit-preneur s'interdit sous peine d'action pénale, de donner tout ou partie du matériel en gage, de l'affecter en tout ou en partie en nantissement à d'autres tiers.

Chapitre III : leasing cas de la BADR

5 - Sont à proscrire, la sous-location, le prêt, le dépôt, de tout ou partie du matériel et la cession des droits de location.

6 – Le crédit-preneur doit sécuriser et défendre à ses frais, le droit de propriété du matériel du crédit bailleur.

7 – Le crédit-preneur, en cas de perte d'une partie ou de la totalité du matériel, ne peut réaliser le contrat.

b) condition d'exploitation du matériel :

1 – Le crédit preneur doit jouir du matériel conformément à sa destination et selon les caractéristiques techniques définies par les fournisseur ou les constructeurs ou fabricants.

L'installation du bien financé par crédit-bail, sa mise en exploitation, son entretien, ses réparations, doivent se faire dans le respect des prescriptions légales et des usages tolérés en matière de protection de l'environnement.

2 – le crédit bailleur est exonéré de l'obligation d'entretien et de réparation du matériel loué. Il peut, après avoir fait constater l'urgence de prévenir de crédit preneur, entreprendre les réparations nécessaires.

La privation de jouissance du matériel, même pendant plus de 03 jours, ne peut justifier ni la réalisation de la location, ni une réduction de loyer, ni encore l'allocation de dommage et intérêt.

Le crédit preneur doit maintenir le matériel en bon état d'entretien et de fonctionnement et n'y apporter aucune modification, notamment de structure, sans autorisation écrite du crédit bailleur.

Toute pièce de rechange incorporée au matériel, qu'elle qu'en soit l'importance et la nature, devient de plein droit et sans aucune indemnité, la propriété de crédit bailleur.

3 – Le crédit bailleur dispose de la faculté de s'assurer, en personne ou par mandataire, du respect, par le crédit preneur, des conditions contractuelles.

Il dispose de la faculté d'exercer contre le fournisseur l'action en garantie, dont il bénéficie personnellement en vertu de la stipulation pour autrui qui lui est consentie dans le bon de commande du matériel pour obtenir la bonne exécution du contrat de vente.

Chapitre III : leasing cas de la BADR

5 – Dans le cas où l'état du matériel justifie la refaction du prix de vente, le crédit preneur, après avoir informé le crédit bailleur, dans les plus brefs délais, de tout incident et reçu de lui, dans les formes légales, mandat d'estimer, engage contre le fournisseur l'action judiciaire appropriée, dans le délai requis.

Si la décision intervenue est définitive, la fraction du prix est remboursée au crédit bailleur.

Les frais engagés sont couverts par le crédit preneur et il est procédé à la réduction corrélative de la base locative du crédit.

Section 02 : synthèse sur la pratique du leasing au sein de la BADR

Après avoir présenté la BADR et ses activités, nous tenterons d'expliquer la procédure d'une opération de leasing au sein de la BADR.

1. Etudes de dossier ²:

1.1. Origine de l'affaire :

Il s'agit d'un projet d'extension d'une exploitation agricole dans le cadre de leasing (crédit-bail) ainsi mettre en relation la banque avec des opérateurs économique dans le cadre d'un contrat de location des biens rentrants directement dans la réalisation de projet d'investissement, ainsi que le contrat de crédit prévoit le transfert de tous les droit, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du biens financé.

Le président étude a pour objet de présenter les principales caractéristiques d'une exploitation agricole spécialisée dans le domaine de l'agriculture (Oléiculture)

1.2. L'impact sur le plan économique :

L'impact sur le plan économique est très important, par son contribution à mettre à la disposition des agriculteurs et leurs localités voir même les régions limitrophes son matériel agricole pour les saisons des travaux nécessaires.

1.3. L'impact sur l'environnement :

Il n'est à déplorer aucune incidence néfaste sur l'environnement, l'activité contribuera à développer les potentialités, écologiques de toute la localité. Il ne présente aucun risque d'altération sur l'environnement.

² Document de la BADR M'chedallah

Chapitre III : leasing cas de la BADR

1.4. Présentation de promoteur du projet :

Le promoteur du projet en l'occurrence, monsieur « X » est un agriculteur doté d'une expérience professionnelle de plusieurs années dans le métier.

La nature de projet c'est l'acquisition d'une unité motoculture pour exploitation individuelle et collective.

Localisation du projet : l'exploitation de monsieur « X » est localisé à la commune de M'chedallah –Wilaya de Bouira.

Il compte employer un chauffeur pour exploiter ces terres agricoles ainsi prêter ses services aux autres exploitations agricoles limitrophes.

1.4.1. Plan cultural de l'exploitation :

Dans ce tableau, il nous a montré toutes les terres qu'il possède et qu'il utilise pour l'agriculture.

(Tableau N°3)

SAT=	5h
Surface implantée en céréaliculture	5h
Oléiculture en isolée	4h

Source : la BADR M'chedallah

1.5. Etat d'avancement du projet :

Dans cette Etat on va étudier le dossier de promoteur première mot, ensuite une enquête sur l'exactitude des informations si sont vrai. Enfin on passe à l'exploitation.

Etude → Enquête → Exploitation

2. Coût de l'investissement ³:

Le plan et les conditions de financement sont selon la structure suivante :

2.1. *Equipement d'exploitation à acquérir :*

Nous avons dans ce tableau les équipements d'exploitations à acquérir avec leurs quantités, prix unitaire et les montants globales.

³ Document de la DABR M'chedallah

Chapitre III : leasing cas de la BADR

(Tableau N° 04)

Désignation	Quantité	Prix-unitaire	Montant(DA)
Tracteur 82cv	1	4 439 750.00	4 439 750.00
Cover crop 10*20	1	687 079.00	687 079.00
Charrue 20 socs	1	509 924.00	509 924.00
Cultivateur 11dents	1	214 920.00	214 920.00
Semoir 19 rang	1	736 418.00	736 418.00
Pulvérisateur 1000l	1	257 499.00	257 499.00
Total (HT)			6 842 590.00
TVA			/
Net à payer			6 842 590.00

Source : la BADR M'chedallah

2.2. *Structure d'investissement :*

Dans ce tableau nous montrons la structure de l'investissement, ainsi que la totalité des montants.

(Tableau N° 05)

Désignation	Investissement	Prêt bancaire	Autofinancement	Soutien FNDIA
Tracteur 82 cv	4 439 750.00	2 618 775.00	443 975.00	1 377 000.00
Cover crop 10*20	687 079.00	412 247.40	68 707.90	206 123.70
Charrue 20 socs	509 924.00	305 954.40	50 992.40	152 977.20
Cultivateur 11 dents	214 920.00	128 952.00	21 492.00	64 476.00
Semoir 19 rang	736 418.00	441 850.00	73 647.80	220 925.4
Pluvériseur 1000 L	257 499.00	152 699.4	25 449.90	76 349.70
Total	6 842 490.00	406 0479.00	684 259.00	2 097 852.00

Source : la BADR M'chedallah

Chapitre III : leasing cas de la BADR

Sachant que :- Le projet est exonéré de la TVA.

- Les montants sont calculer en TTC.

Commentaire :

- ✓ Montant de projet : 6 842 590.00 **da**
- ✓ Autofinancement « apport personnel » 10% du montant globale du projet.
- ✓ Prêt bancaire parvenu 60%
- ✓ Soutien FNDIA 30%

2.3. *Structure de financement de projet*

A cette structure de financement de projet, on a ce tableau qui résume la structure d'investissement avec le montant TTC et leur pourcentage.

(Tableau 06) :

Désignation	Montant en TTC	%
Montant de l'investissement	6 842 590.00	100%
Crédit leasing	4 060 479.00	60%
Autofinancement	684 259.00	10%
Soutien FNDIA	2 097 852.00	30%

Source : la BADR M'chedallah

2.4. **Conditions de crédit bancaire :**

- Montant du crédit : 4 060 479.00 DA
- Taux de crédit bancaire : 60%
- Délai de paiement : 5 ans
- Taux d'intérêt : 9.5%(Bonification 4%+soutien5.5).

Chapitre III : leasing cas de la BADR

3. Présentation du plan de charge⁴ :

3.1. *Cout des matières et fournitures* :

La consommation d'énergie thermique (gas-oil) :

Heure de travail = **1500** heure puissance de tracteur = 68 cv

Consommation en gasoil = $C_g = P_u \times 0.12 \text{ l/ch/h} = 12\,240$ litres

La consommation de lubrifiant : 1 vidange chaque 250 heures de travail, soit 200 litres d'huile

La pièce de rechanges : est estimée à 2% du chiffre d'affaire.

Autres fournitures est estimée à 0.5% du chiffre d'affaire.

3.2. *Matières et fournitures* : 1 ère année

(Tableau N° 07)

Nature de produit	quantité	Unité	PU (DA)	Montant
Pièce de rechange	15% du CA	U		60 420.08
Carburant	12 240.00	Litres	23.00	281 520.00
Lubrifiant	200	Litres	250.00	50 000.00
Autres fournitures	0.5% du CA	U		20 140.03
Total				412 080.11

Source : la BADR M'chedallah

✓ **La consommation des matières et fournitures « tracteur »**

La consommation 'tracteur' = total des matières et fournitures 'tracteur'

⇒ La consommation = pièce de rechange + carburant + lubrifiant + autres fournitures

⇒ $60\,420.08 + 281\,520.00 + 50\,000 + 20\,140.03 = 412\,080.11 \text{ DA}$

⇒ La consommation = $412\,080.11 \text{ DA}$

3.3. *Evolution des matières et fournitures* :

Taux de fluctuation des consommations est estimé à 5% d'augmentation par an

(Tableau 08)

Nature de produit	An 01	An 02	An 03	An 03	An 03
Pièce de rechange	60 420.08	63 441.08	66 613.13	69 943.79	73 440.98
Carburant	281 520.00	295 596.00	310 375.80	325 894.59	342 189.32
Lubrifiant	50 000.00	52 500.00	55 125.00	57 881.25	60 775.31
Autres fournitures	20 140.03	21 147.03	22 204.38	23 314.60	24 480.33
Total	412 080.10	432 684.11	454 318.31	477 034.23	500 885.94

Année 02 = année 01 + (année 01 * 5%)

⇒ $412\,080.11 + (412\,080.11 \times 0.05)$

⇒ $412\,080.11 + 20\,604$

⇒ Année 02 = $432\,684.11 \text{ DA}$

⁴ Document de la DABR M'chedallah

Chapitre III : leasing cas de la BADR

3.4. Estimation de l'évaluation des charges des cultures de l'exploitation :

3.4.1. Evolution des céréales : (tableau 09) :

Opération culturales	Périodes des travaux	unités	Quantités utilisées	Prix unitaire	Montant global (DA)
a)- TRAVAUX					
DECHAUMAGE					
ENGRAIS DE FOND	AOUT/SEPT.	H/HA		0.00	0.00
LABOUR MOYEN	SEPT/OCT.	H/HA	0.00	2 000.00	2 000.00
DISQUAGE CROISE	OCT/NOV.	H/HA	1.00	2 000.00	8 000.00
SEMIS / SEMOIR	OCT/NOV.	H/HA	4.00	2 000.00	3 000.00
EPAND. ENRG. DE FOND	NOV/DEC.	H/HA	1.50	2 000.00	3 000.00
HERSAGE	NOV/DEC.	H/HA	1.50		0.00
ROULAGE	NOV/DEC.	H/HA			0.00
EPAND.ENRG.COVERT	NOV/DEC.	H/HA			0.00
.	FEV/MARS.	H/HA			0.00
DESHERBAGE	MARS/AVRIL	H/HA			
MOISSON BATTAGE	JUIL/AOUT	FORF		4 000.00	6 000.00
RAMAS/TRANSP/LIVRA	JUIL/AOUT	DA/U	1.50	1 000.00	1 000.00
S.	JUIL/AOUT	FORF		50.00	3 500.00
BOTTELAGE PAILLE	OCT/NOV.	FORF	70.00	2 000.00	2 000.00
ASSURANCES	JUIL/AOUT	FORF			
TRANSPORT PAILLE				3 000.00	3 000.00
DIVERS					
TOT.CHARGES TRAVAUX	31 500.00				
b)-CHARGE INTRANTS					
ACHAT SEMENCE		QX	2.00	5 000.00	10 000.00
ACHAT ENGRAIS		QX	2.00	5 500.00	11 000.00
ACHAT PROD. PHYTO.		L	5.00	1 200.00	6 000.00
TOT.CHARGES INTRANTS	27 000.00				
TOTALES CHARGES	58 500.00				

Source : la BADR M'chedallah

La consommation des céréales et autres produit :

On va calculer les charges par hectare :

⇒ La consommation = les travaux + les charges intrants

⇒ 31 500 + 27 000 = 58 500.00 DA/ ha

3.4.2. Charges totales par surface cultivée (tableau 10) :

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Surface	5	5	5	5	5
Total charges	292 500.00	307 125.00	322 481.25	338 605.31	355 535.58

Chapitre III : leasing cas de la BADR

⇒ Donc la consommation dans les 5 hectares c'est :

⇒ $58\,500.00 \times 5 = 292\,500.00 \text{ DA}$

‘Remarque : l'implantation c'est saisonnier donc se fait 2 fois par an'

On verra le totales des charges par an :

⇒ $292\,500 \times 2 = 585\,000.00 \text{ DA}$

Nb : les prix sont fixes

Année 02 = année 01 + (année 01 * 5 %)

⇒ $292\,500 + (292\,500 \times 0.05)$

⇒ $307\,125.00 \text{ DA}$

3.5. *Espèce olivier en sec et en bonne année*

rdt moy nationnal = 20.5 qx/ha en plein production

3.5.1. Charges par hectare (tableau 11) :

Opération culturales	Unité	Quantités utilisés	Prix unitaire	Montant global (DA)
a)- TRAVAUX				
Labour profond	H/HA	-	-	
Transport (semence engrais)	(F)	-	-	0.00
Épandage croise	H/HA	-	-	0.00
Discage croise	H/HA	4.00	1 000	0.00
Taille (1 année/2)	H/HA	800.00	20	4 000.00
Ramassage de bois	H/HA	16.00	100	16 000.00
Récolte	H/HA	240.00	100	1 600.00
Transport	(F)	-	-	24 000.00
Trituration	(F)	-	-	500.00
Traitement	H/HA	-	-	6 000.00
Rehausage, buttage	H/HA	-	-	0.00
Traitement	H/HA	-	-	0.00
Irrigation durant cycle	(F)	-	-	0.00
Autres charges	(F)	-	-	
TOT. CHARGES TRAVAUX				52 100.00
b) CHARGES INTRANTS				
ACHAT SEMENCE	QX			0.00
ACHAT ENGRAIS	QX			0.00
ACHAT PROD. PHYITO	(kg,1)			0.00
TOT. CHARGES INTRANTS				0.00
CHARGES TOTAL/ Ha				52 100.00

Source : la BADR M'chedallah

Les charges utilisées pour la production des oliviers par hectare :

Les charges = les travaux + charges intrants

⇒ $52\,100 + 0.00 = 52\,100.00 \text{ DA/ ha}$

Chapitre III : leasing cas de la BADR

3.5.2. Cout des charges totales par surface cultivée

(Tableau 12) :

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Surface	4	4	4	4	4
Total charges	208 400.00	218 820.00	229 761.00	241 249.00	253 311.00

Source : la BADR M'chedallah

Dans les 4 hectares :

$$\Rightarrow 52\,100 * 4 = \boxed{208\,400.00 \text{ DA}}$$

Année 02 = année 01 + (année 01 * 5%)

$$\Rightarrow 208\,400 + (208\,400 * 0.05) = \boxed{218\,820.00 \text{ DA}}$$

La consommation = les charges de tracteur + les charges de céréales + les charges d'olivier

$$\Rightarrow 412\,080.11 + 585\,000.00 + 208\,400.00 = \boxed{1\,205\,480.11 \text{ DA}}$$

3.6. *Service* (tableau 13) :

Cout des services : où sont incluses tous les frais d'entretien et les réparations, ils représentent 5% du montant d'investissement.

Nature de service	Taux	Montant
Frais d'entretien	2.50%	171 064.75
Assurance	1.50%	102 638.85
Autres	1.00%	68 425.90
Totaux		342 129.50

Cout des services = frais d'entretien + assurance + autres

$$\Rightarrow 171\,064.75 + 102\,638.85 + 68\,425.90 = \boxed{342\,129.50 \text{ DA}}$$

3.6.1. Estimation de l'évolution des services :

Taux de fluctuation des services = 5%

(Tableau 14)

Nature de service	An 01	An 02	An 03	An 04	An 05
Frais d'entretien	171 064.75	179 617.99	188 598.89	198 028.83	207 930.27
Assurance	102 638.85	107 770.79	113 159.33	118 817.30	124 758.16
Autres	68 425.90	71 847.20	75 439.55	79 211.53	83 172.11
Totaux	342 129.50	359 235.98	377 197.77	396 057.66	415 860.55

Source : la BADR M'chedallah

Année 02 = année 01 + (année 01 * 5%)

$$\Rightarrow 342\,129.50 + (342\,129.50 * 0.05) = \boxed{359\,235.98 \text{ DA}}$$

Chapitre III : leasing cas de la BADR

3.7. *Besoin en main d'œuvre et frais du personnel*

Le projet environ un (1) poste de travail permanent et un autre poste de travail saisonnier pendant trois mois (durée de la campagne labour – semail) ainsi répartis.

2 ouvriers : - 1 permanent → **c'est lui-même**

- 1 saisonnier → **3 mois**

3.7.1. Détail des effectifs en catégorie socio-professionnelle

(Tableau 15) :

Catégorie	An 01	An 02	An 03	An 04	An 05
Exécution	-	-	-	-	-
Saisonnier	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00
Totaux	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00

Source : la BADR M'chedallah

3.7.2. Salaire moyen mensuel individuel Brut

(Tableau 16) :

Catégorie exécution	Mois	Durée (mois)	An 01
Salaires permanent	-	12	-
Salaires saisonniers	25 000.00	3	450 000.00
Sécurité sociales	8 750.00		157 500.00
Œuvres sociales			
Versement forfaitaire	5 000.00		5 000.00
Aut(chqes, tenue, trav. Etc)			
Totaux	13 750.00		612 500.00

Source : la BADR M'chedallah

Frais personnel = salaires saisonniers + sécurité sociales + versement forfaitaire

6 ouvriers → **pendant 3 mois**

1 Salaire permanent : c'est lui-même

6 Salaires saisonniers : 25 000.00 DA par mois pour chaque un.

Donc le total de salaire saisonnier pendant 3 mois :

$$\Rightarrow (25\,000 * 6) * 3 = \boxed{450\,000\text{ DA}}$$

Sécurités sociales : 8 750.00 DA pour chaque un.

Donc pour 6 ouvriers pendant 3 mois c'est :

$$\Rightarrow (8\,750 * 6) * 3 = \boxed{157\,500\text{ DA}}$$

Versement forfaitaire : 5 000.00 DA

$$\Rightarrow \text{Frais personnel} = 450\,000 + 157\,000 + 5\,000$$

$$\Rightarrow \boxed{612\,500.00\text{ DA}}$$

Chapitre III : leasing cas de la BADR

Augmentation des salaires estimée à 5% par année (taux d'inflation)

3.7.3. Evolution des frais de personnel

(Tableau 17) :

Catégorie	An 01	An 02	An 03	An 04	An 05
Salaires permanent	-	-	-	-	-
Salaires saisonnier	450 000.00	472 500.00	496 125.00	520 931.25	546 977.81
Sécurités sociales	157 500.00	165 375.00	173 643.00	182 325.94	191 442.23
Œuvres sociales	-	-	-	-	-
Versement forfaitaire	5 000.00	5 250.00	5 512.50	5 788.13	6 077.53
Aut(chques,tenue,trav.etc)	-	-	-	-	-
Totaux	612 500.00	643 125.00	675 281.25	709 045.31	744497.58

Année 02 = année 01 + (année 01 * 5%)

$$\Rightarrow 612\,500 + (612\,500 * 0.05) = 643\,125.00D$$

Frais divers = 37 275.86 DA

Les frais financiers :

3.8. Tableau d'amortissement du crédit leasing

(Tableau 18)

Année	Prêt	Taux = (9.5% bonifié de 4% = 5.5%)	Annuité de location	Durée
2018	4 060 479.00	5.50%	950 868.50	5

Source : la BADR M'chedallah

Remboursement par annuités constant :

Annuités $\Rightarrow VA = \frac{A}{i} \left(1 - \frac{1}{(1+i)^n}\right) \Rightarrow A = \text{annuité} ; \quad i = \text{taux d'intérêt}$

$$\Rightarrow 4\,060\,479 = \frac{A}{0.055} \left(1 - \frac{1}{(1+0.055)^5}\right)$$

$$\Rightarrow 4\,060\,479 = \frac{A}{0.055} \left(1 - \frac{1}{(1.055)^5}\right)$$

$$\Rightarrow 4\,060\,479 = \frac{A}{0.055} \left(1 - \frac{1}{1.306960}\right)$$

$$\Rightarrow 4\,060\,479 = \frac{A}{0.055} (1 - 0.7651353572)$$

$$\Rightarrow 4\,060\,479 = \frac{A}{0.055} (0.2348656428)$$

$$\Rightarrow 4\,060\,479 = 4.2702844145A$$

$$\Rightarrow A = \frac{4\,060\,479}{4.2702844145}$$

$$\Rightarrow A = 950\,868.5$$

Chapitre III : leasing cas de la BADR

Année	Kl restant dû Dbt année	Annuités de location	Frais financiers	Capital emboursé dans l'année
1 ^{ère} année	4 060 479.00	950 868.50	223 326.35	727 542.16
2 ^{ème} année	3 332 936.84	950 868.50	183 311.53	767 556.98
3 ^{ème} année	2 565 379.87	950 868.50	141 095.89	809 772.61
4 ^{ème} année	1 755 607.26	950 868.50	96 558.40	854 310.10
5 ^{ème} année	901 297.16	950 868.50	49 571.34	901 297.16

Source : la BADR M'chedallah

Frais financiers :

✓ Dans la 1^{ère} année :

KL restant dû Dbt de l'année => 4 060 479.00 DA (donnée)

Annuités de location => 950 868.50 DA (déjà calculé, est constante pendant 5 ans)

Frais financiers => *KL restant dû* * *taux d'intérêt* => 4 060 479 * 0.055 = 223 326.35 DA

Capital remboursé dans l'année => *annuités de location* – *frais financier*

⇒ 950 868.50 – 223 326.35 = 727 542.16 DA

✓ Dans la 2^{ème} année :

KL restant dû => *KL restant dû Dbt année de l'année 01* – *capital emboursé*

⇒ 4 060 479 – 727 542.16 = 3 332 936.84 DA

Frais financiers => *KL restant dû* * *taux d'intérêt*

⇒ 3 332 936.84 * 0.055 = 183 311.53 DA

Capital remboursé => *annuité de location* – *frais financier*

⇒ 950 868.50 – 183 311.53 = 767 556.98 DA

Remarque : c'est le même principe pour les années suivantes.

FRAIS FINANCIERS				
1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
223 326.35	183 311.53	141 095.86	96 558.40	49 571.34
Annuités de location				
950 868.50	950 868.50	950 868.50	950 868.50	950 868.50
Capital remboursé dans l'année				
727 542.16	767 556.98	809 722.61	854 310.10	901 297.16

la totalités des charges = la consommation + les services + frais personnel + frais divers + frais financiers

⇒ 1 205 148.11 + 342 129.50 + 612 500.00 + 37 275.86 + 223 326.35 = **2 420 711.82 DA**

Chapitre III : leasing cas de la BADR

4. Plan de production⁵ :

4.1. *Prestation fournie par le tracteur :*

4.2. *Base d'estimation du chiffre d'affaire :*

Jours de travail par an : cycle de 12 mois

Heures de travail par an : 1500 h

4.3. *Prestation fournie*

Dans ce tableau on montre les produits utilisé avec leur nature, quantité et le montant.

(Tableau 19) :

Nature de produit	Quantité	Unité	Taux Rép	PU/DA	Montant
Travail de sol	825	Heure	55%	1 500.00	1 237 500.00
Traitement et épandage d'engrains	255	Heure	17%	2 000.00	510 000.00
Semis et plantation	120	Heure	8%	1 500.00	180 000.00
Autres travaux	300	Heure	20%	1 500.00	450 000.00
TOTAUX	1500	heure	100%		2 377 500.00

Prestation fournie par le tracteur = travail de sol + traitement et épandage d'engrain + autres travaux

$$\Rightarrow 1\,237\,500 + 510\,000 + 180\,000 + 450\,000 = 2\,377\,500.00 \text{ DA}$$

4.4. *Estimation du chiffre d'affaire sur 5 ans* (tableau 20) :

Taux de fluctuation de prix de la prestation = 5%

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} années	3 ^{ème} années	4 ^{ème} années	5 ^{ème} années
Total produit (DA)	2 377 500.00	2 496 375.00	2 621 193.75	2 752 253.44	2 889 866.11

Commentaire :

$$\begin{aligned} \checkmark \text{ Deuxième année} &= \text{première année} + (\text{première année} \times 5\%) \\ &= 2\,377\,500.00 + (2\,377\,500.00 \times 0.05) \\ &= 2\,496\,375.00 \end{aligned}$$

4.5. *Production de céréales :*

Production par hectare (tableau 21) :

Production	Q. produite	P. unitaire	Montant global
Product. moyenne/ HA	25 qx/ha	4 500.00	112 500.00
Product. Paille (1ql de paille=5 bottes)	25 qx/ha	2 800.00	70 000.00
Locat. De chaumes			
TOTAL PRODUITS			182 500.00

⁵ Document de la BADR M'chedallah

Chapitre III : leasing cas de la BADR

Production de céréales par hectare = product. moyenne/ha + product. Paille

⇒ **Production moyenne/ ha** = quantité produite/ ha * prix unitaire

⇒ $25 * 4500 = 112\,500 \text{ DA}$

⇒ **Production paille (1ql de paille = 5 bottes)** = quantité produite * prix unitaire

⇒ $25 * 2\,800 = 70\,000 \text{ DA}$

⇒ **Production de céréales par hectare** = $112\,500 + 70\,000 = 182\,500 \text{ DA}$

4.6. Plan culturel de l'exploitation (tableau 22) : hypothèse

SAT	5h
Céréales	5h
Oléiculture en isolé	4h

4.7. Production par surface cultivée (tableau 23) :

Taux d'évolution est de 5% /an

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} années	3 ^{ème} années	4 ^{ème} années	5 ^{ème} années
Surface (ha)	5	5	5	5	5
Total produit (DA)	912 500.00	958 125.00	203 411.25	213 581.81	224 260.90

Production par surface cultivé = production par hectare * 5

⇒ $182\,500 * 5 = 912\,500 \text{ DA}$

Année 02 = année 01 + (année 01 * 5%)

⇒ $912\,500 + (912\,500 * 0.05) = 958\,125.00 \text{ DA}$

4.8. Production d'olivier :

Production par hectare (tableau 24) :

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Rendement (QL)	20.50	20.50	20.50	20.50	20.50
En l'huile (L/QI)	15	15	15	15	15
Production de l'huile (L/Ha)	307.50	307.50	307.50	307.50	307.50
Prix unitaire (DA/L)	600.00	630.00	661.50	694.58	729.30
Total	184 500.00	193 725.00	203 411.25	213 581.81	224 260.90

Production d'olivier par hectare : production de l'huile (l/ha) * prix unitaire

⇒ $307.50 * 600 = 184\,500 \text{ DA}$

4.8.1. Estimation du cout de la production par surface cultivée (tableau 25) :

Olivier en isolé (équivalent ha)	4	4	4	4	4
Total produit	738 000.00	774 900.00	813 645.00	854 327.25	897 043.61

Production d'olivier par surface cultivé = production d'olivier /ha * 4

⇒ $184\,500 * 4 = 738\,000 \text{ DA}$

Année 02 = année 01 + (année 01 * 5%)

⇒ $738\,000 * 0.05 = 774\,900 \text{ DA}$

Chapitre III : leasing cas de la BADR

4.9. Estimation du cout de la production total par surface cultivée :

Taux d'évolution est de 5% /an

(Tableau 26)

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Surface (ha)	5	5	5	5	5
2- production de céréale	912 500.00	958 125.00	203 411.25	213 581.81	224 260.90
Surface (ha)	4	4	4	4	4
3- production d'olivier	738 000.00	774 900.00	813 645.00	854 327.25	897 043.61
Total production (DA)	1 650 505.00	1 733 030.00	1 819 681.00	1 910 665.03	2 006 198.07

La production total par surface cultivée = production de céréale + production d'olivier

$$\Rightarrow 912\,500 + 738\,000 = 1\,650\,500 \text{ DA}$$

La totalité de la production = prestation fournie par le tracteur + total de production

$$\Rightarrow 2\,377\,500 + 1\,650\,500 = 4\,028\,000 \text{ DA}$$

Et qui est le chiffre d'affaires.

5. Chiffres d'affaires prévisionnels : (tableau N° 27)

Les chiffres d'affaires sont définis pour les cinq premières années d'exploitation :

Première année	4 028 005.00
Deuxième années	4 229 405.00
Troisième années	4 440 875.00
Quatrième années	4 662 918.50
Cinquième années	4 896 064.18

L'estimation de chiffre d'affaire par 5%

Année 02 = année 01 + (année 01 * 0.05)

$$\Rightarrow 4\,028\,005 + (4\,028\,005 * 0.05) = 4\,229\,405.00 \text{ DA}$$

Résultat Net = total de production – total des charges

$$\Rightarrow 4\,028\,005 - 2\,420\,711.82 = 1\,607\,293.18 \text{ DA}$$

Commentaire :

✓ Le promoteur a couvrir la totalité des charges sans passer par l'endettement

Chapitre III : leasing cas de la BADR

6. Tableau des comptes résultats prévisionnels :

(Tableau 28)

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Produit	4 028 005.00	4 229 405.00	4 440 875.00	4 662 918.50	4 896 064.18
Consommation	1 205 480.10	1 265 754.11	1 329 041.81	1 395 493.90	1 465 268.60
Services	342 129.50	359 235.98	377 197.77	396 057.66	415 860.55
Valeur ajoutée	2 480 395.40	2 604 414.92	2 734 635.42	2 871 366.94	3 014 935.03
Frais de personnels	612 500.00	643 125.00	675 281.25	709 045.31	744 497.58
Impôts et taxes	-	-	-	-	-
Frais divers	37 275.86	39 139.65	41 096.64	43 151.47	45 309.04
Excédent brute d'exploitation	1 830 619.54	1 922 150.27	2 018 257.53	2 119 170.16	2 225 125.41
Frais financier sue crédit	223 326.35	183 311.53	141 095.89	96 558.40	49 571.34
Amortissements	-	-	-	-	-
Résultat brut d'exploitation	1 607 293.20	1 738 838.74	1 877 161.64	2 022 611.76	2 175 557.07
IRG	-	-	-	-	-
Résultat net d'exploitation	1 607 293.20	1 738 838.74	1 877 161.64	2 022 611.76	2 175 557.07
Amortissements	-	-	-	-	-
Cash-flow	1 607 293.20	1 738 838.74	1 877 167.64	2 022 611.76	2 175 557.07
Cash-flow cumulé	1 607 293.20	3 346 131.94	5 223 293.57	7 245 905.33	9 421 462.40
Remboursement emprunt	727 542.16	767 556.98	809 772.61	854 310.10	901 297.16
Cash-flow net	879 751.04	971 281.77	1 067 389.03	1 168 301.66	1 274 259.91
Fonds de roulement de démarrage		-	-	-	-
Trésorerie cumulée	879 751.04	1 851 032.80	2 918 421.83	4 086 723.49	5 360 983.40

Chapitre III : leasing cas de la BADR

Commentaire :

La valeur Ajoutée (VA) = produits – consommation - services

$$\Rightarrow VA = 4\,028\,005 - 1\,205\,480.10 - 342\,129.50 = \boxed{2\,480\,395.4 \text{ DA}}$$

✓ VA est une richesse créée au cours de 5 ans, dans cette étude on a remarqué la (VA) est positive car la production de la 1^{ère} année dépasse les charges de la même année.

Donc la valeur de la production diminue de la consommation intermédiaire, c'est-à-dire la capacité à générer de la richesse pour son cycle de production.

Excédent Brut d'Exploitation (EBE) = valeur ajouter – frais de personnel – impôts et taxes – frais divers

$$\Rightarrow EBE = 2\,480\,395.40 - 612\,500 - 00 - 37\,275.86 = \boxed{1\,830\,619.54 \text{ DA}}$$

✓ EBE est positive, surplus dégagée par le produit après la rémunération de la production par rapport les frais personnel et les frais divers.

Résultat brut d'exploitation (RBE) = excédent brut d'exploitation – frais financiers sur crédit - amortissements

$$\Rightarrow RBE = 1\,830\,619.54 - 223\,326.35 - 00 = \boxed{1\,607\,293.20 \text{ DA}}$$

Résultat Net (RN) = résultat brut d'exploitation – IRG

$$\Rightarrow RN = 1\,607\,293.20 - 00 = \boxed{1\,607\,293.20 \text{ DA}}$$

✓ Résultat net dégage un bénéfice, résultat est positif, remonte le passif du bilan « les dettes de promoteur ».

Cash-flow brut = résultat net – amortissements

$$\text{Cash-flow} = 1\,607\,293.20 - 00 = \boxed{1\,607\,293.20 \text{ DA}}$$

Cash-flow net = cash-flow – remboursement emprunt

$$\Rightarrow \text{Cash-flow net} = 1\,607\,293.20 - 727\,542.16 = \boxed{879\,751.03 \text{ DA}}$$

✓ Cash-flow est positif donc la trésorerie est excédentaire cela peut régler ses dettes, et investir une autre fois, et d'éviter toutes les dérives de la trésorerie.

✓ La trésorerie cumulée = cash-flow net cumulée.

✓ Les ressources suffisantes pour honorer les différentes dépenses.

Chapitre III : leasing cas de la BADR

7. Bilan prévisionnel sur cinq ans (tableau 29) :

7.1. *Bilan d'ouverture* :

Actif	Montant	Passif	Montant
Actif immobilier		Capitaux propres	
Foncier Frais préliminaires Construction Investissement Parts sociales	6 842 590.00	Apport de promoteur	684 259.00
Sous-Total	6 842 590.00	Sous-Total	684 259.00
Actif circulant		Dettes	
Stocks d'approvisionnement Stock de produits animaux Stock de produits végétaux Créances Banque Caisse		Soutien FNDIA Dettes bancaire à CT Dettes fournisseur	2 097 852.00 4 060 479.00
Sous-Total	-	Sous-Total	6 158 331.00
Total actif	6 842 590.00	Total passif	6 842 590.00

✓ La valeur résiduelle = 2% du montant de la facture définitive

⇒ $6\,842\,590 \times 0.02 =$ 136 851.8 DA

Chapitre III : leasing cas de la BADR

7.2. Bilan prévisionnel actif (tableau 30) :

Désignation	An 01	An 02	An 03	An 04	An 05
Investissement Amortissements pratiqués	6 842 590.00	6 842 590.00	6 842 590.00	6 842 590.00	6 842 590.00
Investissements Nets	6 842 590.00	6 842 590.00	6 842 590.00	6 842 590.00	6 842 590.00
Stock (matière et fourniture)					
Créances sur clients					
Créances invest. renouvelés	727 542.16	767 556.98	809 772.61	854 310.10	901 297.16
Disponibilité banque					
Disponibilité caisse	879 751.04	1 851 032.80	2 918 421.83	4 086 723.49	5 360 983.40
Totaux actif	8 449 883.20	9 461 179.78	10 570 784.44	11 783 623.59	13 104 870.56

7.3. Bilan prévisionnel passif (tableau 31) :

Désignation	An 01	An 02	An 03	An 04	An 05
Capital social apport	684 259.00	684 259.00	684 259.00	684 259.00	684 259.00
Résultat en inst.affectation		1 607 293.20	3 346 131.94	5 223 293.57	7 245 905.33
Emprunt bancaire	4 060 479.00	3 332 936.84	2 565 379.87	1 755 607.26	901 297.16
Dettes d'investissement (soutien FNDIA)	2 097 852.00	2 097 852.00	2 097 852.00	2 097 852.00	2 097 852.00
Dettes d'exploitation					
Résultat de l'exercice	1 607 293.20	1 738 838.74	1 877 161.64	2 022 611.76	2 175 557.07
Totaux passif	8 449 883.20	9 461 179.78	10 570 784.44	11 783 623.59	13 104 870.56

Chapitre III : leasing cas de la BADR

7.4. Plan de financement de l'exploitation (tableau n° 32) :

Rubrique	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année
Soldes départ	-	-	-	-	-
A) Recettes :					
Ventes produits	4 028 005.00	4 229 405.00	4 440 875.00	4 662 918.50	4 896 064.18
Autres encaissements	-	-	-	-	-
Total recettes	4 028 005.00	4 229 405.00	4 440 875.00	4 662 918.50	4 896 064.18
Cumules recettes	4 028 005.00	8 257 410.00	12 698 285.00	17 361 203.50	22 757 267.68
B) Dépense :					
Achats matières	1 205 480.10	1 265 754.11	1 321 041.81	1 395 493.90	1 465 268.60
Services	342 129.50	359 235.98	377 187.77	396 057.66	415 860.55
Frais personnel	612 500.00	643 125.00	675 281.25	709 045.31	744 497.58
Impôts et taxes	-	-	-	-	-
Frais financiers	223 326.35	183 311.53	141 095.89	96 558.40	49 571.34
Frais divers	37 275.86	39 139.65	41 096.64	43 151.47	45 309.04
Règlement fournitures	-	-	-	-	-
Dépenses investissent	-	-	-	-	-
Rembours. Emprunts CT	727 542.16	767 556.98	809 772.61	854 310.10	901 297.16
Autres emprunts	-	-	-	-	-
Total dépenses	3 148 253.96	3 258 123.32	3 373 485.97	3 494 616.84	3 621 804.26
Cumul dépenses	3 148 253.96	6 406 377.20	9 779 863.17	13 274 480.01	16 896 284.27
Differ.(recettes dépenses)	879 751.04	971 281.77	1 067 389.03	1 168 301.66	1 274 259.91
Trésorerie cumulée	879 751.04	1 851 032.80	2 918 421.83	4 086 723.49	5 360 983.40

Commentaires :

- ✓ La trésorerie prévisionnelle générée par la phase d'exploitation du matériel agricole est largement suffisante pour faire face au remboursement des annuités du crédit (principal + intérêts).
- ✓ En plus des effets économiques positifs induits par ce type d'investissement pour toute la région, ce projet, générera une exploitation prévisionnelle continuellement positive à partir de la première année de l'exploitation et un délai de récupération très intéressant.

Chapitre III : leasing cas de la BADR

Conclusion :

Le leasing permet aux investisseurs un meilleur financement par la location ce qui libère leurs disponibilités à d'autres fins leur permettant un meilleur contrôle des dépenses et un développement moins coûteux.

La pratique du leasing au sein de la banque objet de notre étude, en l'occurrence la BADR, est une pratique bien encrée dans cette banque qui met à la disposition des investisseurs des facilités pour accéder au financement de leurs investissements. Notre cas s'est porté sur un besoin de financement d'un agriculteur pour l'acquisition d'un matériel agricole. A prise en charge du besoin de ressources de cet agriculteur par le recours au leasing auprès de cette banque a épargné ce dernier bien des déboires.

Cette pratique du leasing a permis au sein de cette banque de financer bien des projets et l'accompagnement accordé par la banque est une des raisons qui encourage les investisseurs à opter pour cette pratique y compris pour les agriculteurs.

Conclusion général :

Il est évident que le leasing procure de réels avantages financiers aux deux parties (bailleur et locataire) et qu'il offre aux sociétés bailleuses un produit attrayant pour financer l'acquisition d'immobilisations, si elles peuvent s'appuyer sur un cadre juridique et Réglementaire favorable.

C'est un mécanisme de financement qui peut permettre de réduire les couts de transaction et de gérer les risques. Grace au leasing, les micro-entreprises peuvent affecter de maigres ressources financières à de nouveaux investissements. Il offre aussi aux sociétés bailleuses la possibilité de toucher de nouveaux entrepreneurs et de s'étendre sur des marchés existants.

La rapide croissance du leasing dans nombre de pays en développement indique que cette formule répond à une importante demande insatisfaite de financement.

L'expérience algérienne dans le domaine du leasing n'est qu'à ses débuts. Son essor nécessite encore un encadrement technique, juridique et fiscal incitatif et stimulant les établissements financiers à déployer beaucoup d'efforts afin de vulgariser et promouvoir ce nouveau mode de financement.

Grace à ces efforts, plusieurs lacunes d'ordre juridique et fiscal qui ont rendu ce mode de financement moins compétitif par rapport aux crédits bancaires traditionnels, ont été comblées.

L'alignement du leasing sur le crédit bancaire du point de vue fiscal a été fait un premier acquis, la deuxième étape à franchir est l'obtention d'un régime de faveur en vue d'encourager cette activité et la rendre plus attrayante.

Mais en tout état de cause, nous pouvons déjà affirmer que l'examen comparatif des dispositifs régissant ou touchant de près ou de loin le leasing. Aussi nous sommes persuadés que les quelques projets de sociétés de leasing en chantier ouvriront grandes leurs portes aux investisseurs et aux partenaires potentiels pour donner au leasing une dimension et un marché transcendant les frontières et les barrières.

Bibliographie

Les Ouvrages :

- BAVALDA Christian et SREMIEUX Daniel, «**crédit-bail mobilier** » fascicule 640, 1998.
- BEY EL Mokhtar, « **Le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde** », Revue finances et Développement au Maghreb, n° 16 et 17 publication de l'IFID, juillet 1996.
- BRUNEAU Chantal, Le crédit-bail mobilier, Banque, 1999.
- CHANTAL Bruneau, « **le crédit-bail** » édition banque, novembre 1999.
- ERIC GARRIDO, « **le crédit-bail, outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale** » Tome 2, Edition Revue banque, Novembre 2002.
- GARRIDO ERIC Tome1 « **finance le cadre économique et réglementaire de crédit-bail** » revue banque édition 2002.
- Jean THABUY, « **Analyse du risque des crédits bancaires** » CLET édition banque.
- Nacer HIDEUR, direction à bank Al Baraka d'Algérie «**le leasing en Algérie** » première assises nationales du crédit-bail – 14 mai 2002.
- PHILIPPOSIAN pascal « **le crédit-bail et le leasing : outil de financement locatif** » édition SEFI Montréal, 1998.

Les mémoires :

- ✓ BELADEL AMINA. Mémoire fin d'étude « **crédit-bail une alternative de financement des entreprises en Algérie** ».
- ✓ Mémoire fin d'étude EBS 2003 sur **le leasing**.
- ✓ Mémoire fin d'études « **le crédit-bail comme mode de financement** ».
- ✓ Samia Dali Youcef. Mémoire en vue de l'obtention de diplôme de Magistère en Management « **le financement par le leasing** ». Année 2010.
- ✓ SMAILI Nabila, « **pratique du crédit-bail, analyse de la situation algérienne** », mémoire en vue de l'obtention de diplôme de magistère, année 2012.

Les sites internet :

- Fr.m.wikipedia.org
- <http://www.leblogdurdrigrant.com>
- <http://www.albaraka-bank.com>
- <http://www.matixis.dz>
- <http://www.financesmediterranee.com>
- M.becompta.be
- www.MLAleasing.com
- www.afdb.org

Les articles :

- Algérie, la création d'Arab Leasing Corporation ALC, Maghreb Développement Actualité, n°, du 15/01/2002.
- Article sur le leasing en Algérie par Kamal Edition BOUTOUTA.
- Bulletin d'information de la Direction Générale des Impôts - n°32 juin 2008.
- Crédit-bail, leasing une offre de financement permet de mieux vendre, le moci, n° 1448,29 juin 2000.
- Ministre des finances, l'activité de crédit-bail en Algérie.
- Mohamed Krim, « directeur général de la SNL » L'éco n°60/ du 16 au 28 février 2003.
- Le bulletin d'information édité par le fond de garantie des crédits aux PME/FGAR, le Garant, Avril 2011.
- L'exonération de la TVA selon l'article 17 de la loi de finance 2008.

Textes législatifs et réglementaires :

- ✚ Convention d'Ottawa du 28 mai 1988 relative au crédit-bail international.
- ✚ Instruction N° 07/96 du 22 octobre 1996, relative aux modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et aux conditions de leur agrément.
- ✚ La loi 90/10 du 10 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, le leasing parmi les activités connexes aux opérations de banque.
- ✚ La loi de finance complémentaire pour 2001 (Loi N° 01-12 du 19 juillet 2001 JO N° 38 du 21/07/2001).
- ✚ L'ordonnance n° 96/09 du 19 chaâbane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 dispose que le crédit-bail est une opération commerciale et financière.
- ✚ Loi N° 02/06 du 23 décembre 2000, portant loi de finance 2001 (JORA N° 80 de 24/12/2000).
- ✚ Loi n° 02/11 du 24 décembre 2002 portant loi de finance pour 2003 (JORA n°86 du 02/12/2002).
- ✚ Loi n° 02/22 du 28 décembre 2003 portant la loi de finance pour 2004 (JORA n°83 du 29/12/2003).
- ✚ Règlement N° 96/06 du 03 juillet 1996, fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.
- ✚ Ordonnance 03/11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit (JORA n° 52 du 25/08/2003).

Liste des abréviations :

- ALC :** Arabe Leasing Corporation
- ALE :** Agence Locale d'Exploitation
- BADR :** Banque d'Agriculture du Développement Rural
- BDL :** Banque de Développement Locale
- BMCI :** Banque Marocaine pour le Commerce et Industrie
- BEA :** Banque Extérieur d'Algérie
- BNDE :** Banque Nationale pour Développement Economique
- BPLG :** Banque Paribas Groupe
- CF :** Cash-Flow
- CIL :** Company International de Leasing
- DFS :** Direction des Financement Spécifique
- DA :** Dinars Algérien
- DG :** Directeur Général
- EBE :** Excédent Brut d'Exploitation
- GRE :** Groupe Régionale d'Exploitation
- IAS :** International Accounting Standards
- IFRS :** International Financial Reporting Standards
- LOA :** Location avec Option d'Achat
- MLA :** Maghreb Leasing Algérie
- PCEC :** Plan Comptable des Etablissements de Crédit
- PCN :** Paris Classe Numérique
- PME :** Petites Moyennes Entreprises

PVL : Procès-Verbal de Livraison

RN : Résultat Net

SALEM : Société Algérienne de Leasing Mobilier

SGBV : Société de Gestion de la Bourse des Valeurs

SGCL : Sundarban Gas Company Limited

SNL : Société Nationale du Leasing

SPA : Société Par Action

TCR : Tableau de Compte Résultat

TN : Trésorerie Net

TTC : Toute Taxe Comprise

VR : Valeur Résiduelle

Listes des tableaux

La liste des tableaux et des figures :

Tableau 01 : la comparaison entre le leasing et le crédit classique

Tableau 02 : les caractéristiques du leasing pratiqué en Algérie

Tableau 03 : plan cultural de l'exploitation

Tableau 04 : équipement d'exploitation à acquérir

Tableau 05 : structure d'investissement

Tableau 06 : structure de financement de projet

Tableau 07 : matières et fournitures (tracteur)

Tableau 08 : évolution des matières et fournitures

Tableau 09 : céréales

Tableau 10 : charges totales par surface cultivé

Tableau 11 : charges par hectare (olivier)

Tableau 12 : cout des charges par surface cultivée

Tableau 13 : services

Tableau 14 : évolution des services

Tableau 15 : détail des effectifs en catégorie socio-professionnelle

Tableau 16 : salaire moyen mensuel individuel brut

Tableau 17 : évolution des frais du personnel

Tableau 18 : tableau d'amortissement

Tableau 19 : prestation fournie

Tableau 20 : évolution du chiffre d'affaire sur cinq ans

Tableau 21 : production par hectare (céréales)

Tableau 22 : plan cultural de l'exploitation (hypothèse)

Tableau 23 : production par hectare cultivé

- Tableau 24 :** production par hectare (olivier)
- Tableau 25 :** cout de production par surface cultivée
- Tableau 26 :** production totales par surface cultivée
- Tableau 27 :** chiffre d'affaire prévisionnel
- Tableau 28 :** tableau des comptes résultat
- Tableau 29 :** bilan prévisionnel sur cinq ans
- Tableau 30 :** bilan prévisionnel actif
- Tableau 31 :** bilan prévisionnel passif
- Tableau 32 :** plan de financement de l'exploitation

La liste des figures :

- Figure 01 :** schéma de réalisation du 1^{er} cas du leasing international.
- Figure 02 :** schéma de réalisation du 2^{ème} cas du leasing international.
- Figure 03 :** schéma de réalisation du leasing international.
- Figure 04 :** schéma de réalisation d'une opération de cession bail.
- Figure 05 :** schéma de réalisation d'opération de crédit-bail adossé.

Les annexes

La liste des annexes :

Annexe 01 : la décision et cahier des charges de « 23/12/2018 ».

Annexe 02 : la décision et cahier des charges de « 08/08/2019 ».

Annexe 03 : la disponibilité du matériel « 08/08/2019 ».

Annexe 04 : la disponibilité du matériel « 21/09/2020 ».

Annexe 05 : bon de commande.

Annexe 06 : tableau d'amortissement.

Annexe 07 : facture définitive.

Annexe 08 : contrat liant en deux parties (matériel roulant, équipement agricole).

Annexe 09 : carte grise en nom de la BADR.

Annexe 10 : table de matière.

Nb : L'augmentation des prix par rapport à la disponibilité du matériel à la non réalisation du projet dans les détails, mais il est supporté par le client.

Table des matières

Liste de table des matières :

Introduction générale

Chapitre I : Introduction au leasing **01**

Section 01 : Généralité sur le leasing **02**

1. Définition et historique du leasing **02**

1.1. Définition du leasing **02**

1.2. Historique du leasing **03**

1.3. La comparaison entre le leasing et le crédit classique **04**

2. Les types et les dérivés du leasing **06**

2.1. Les types **06**

2.1.1. Selon les critères de transfert du risque **07**

2.1.2. Selon les critères de l'objet de contrat **07**

2.1.3. Selon les critères de nationalité **09**

2.2. Les dérivés **11**

2.2.1. Cession bail (lease back) **11**

2.2.2. Le crédit-bail adossé **12**

2.2.3. Le crédit-bail fiscal **12**

2.2.4. Le leasing partenaire **13**

2.2.5. Le leasing industriel **13**

Section 02 : Les caractéristiques, les avantages et les risques du leasing **14**

1. Les caractéristiques **14**

1.1. Les parties du contrat **14**

1.1.1. Le choix du matériel **14**

1.1.2. Le bon de commande **14**

1.1.3. La réception du matériel **15**

1.2. Le droit de propriétaire **16**

1.3. Les obligations du locataire **16**

1.3.1. L'entretien du matériel **17**

1.3.2. L'assurance **17**

1.3.3. Le paiement des loyers **17**

1.3.4. La sous location	19
1.4. Les obligations du bailleur	19
1.4.1. La délivrance du matériel	19
1.4.2. Le paiement du prix	19
1.5. La valeur résiduelle	20
1.5.1. La détermination de la valeur résiduelle	20
1.6. Les options de fin du contrat	22
1.7. La comptabilisation	22
1.7.1. Chez le locataire	22
1.7.2. Chez le bailleur	22
2. <u>Les avantages</u>	23
2.1. Pour le bailleur	23
2.2. Pour le locataire	23
3. <u>Les inconvénients</u>	24
3.1. Pour le bailleur	24
3.2. Pour le locataire	26
4. <u>Les risques</u>	26
4.1. Les risques relatifs au matériel	26
4.2. Les risques relatifs au locataire	28
<u>Chapitre II : Le leasing en Algérie</u>	30
<u>Section 01 : Le cadre réglementaire du leasing en Algérie</u>	31
1. <u>Le cadre juridique du leasing</u>	31
1.1. Texte législatif relatif au crédit-bail : l'ordonnance n° 96.09 du 10.01.1996	31
1.1.1. Définition des opérations du crédit-bail	32
1.1.2. Typologie des opérations du crédit-bail	32
1.1.3. La publicité légale	33
1.1.4. Le contrat du crédit-bail	33
1.1.5. Fin du contrat du crédit-bail	36

1.2. Les dispositions réglementaires relatives au leasing	36
1.2.1. Règlement n° 96.06 du 03/07/1996 fixant les modalités de constitution des sociétés du crédit-bail	36
1.2.2. Instruction n° 07.96 du 22 octobre 1996 relative aux modalités de constitution des sociétés du crédit-bail et aux conditions de leur agrément	37
2. <u>Le cadre comptable du crédit-bail en Algérie</u>	37
2.1. Chez le crédit preneur	39
2.2. Chez le crédit bailleur	39
3. <u>Le cadre fiscal et douanier</u>	39
3.1. Principales mesures fiscales en faveur du financement par crédit-bail	40
3.2. Le cadre douanier	42

Section 02 : l'implantation du leasing en Algérie 43

1. <u>Les intervenants sur le marché du leasing en Algérie</u>	43
1.1. Les sociétés spécialisées	43
1.1.1. Salem (Société Algérienne du Leasing Mobilier)	43
1.1.2. ALC (L'Arabe Leasing corporation)	43
1.1.3. MLA (Maghreb Leasing Algérie)	44
1.1.4. SNL (Société Nationale du Leasing)	44
1.2. Les établissements bancaires	45
1.2.1. La banque Al-barala d'Algérie	45
1.2.2. BPLG (Bnp Paribas Leasing Groupe)	45
1.2.3. SOGELEASE (Société générale)	45
1.2.4. La BADR banque (Banque d'Agriculture du Développement Rurale)	46
1.2.5. NATIXIS	46
1.2.6. El Djazair Idjar	46
1.3. Les caractéristiques du leasing pratiqué en Algérie	47
1.3.1. Les formes du leasing pratiqué	48
1.3.1.1. Le secteur de l'activité ciblé	48
1.3.1.2. Les conditions de financement	48
1.3.1.3. L'implantation au crédit bailleur	49
1.4. La demande du leasing en Algérie	49

1.4.1. Par PME / PMI	49
1.4.2. Par la profession libérale	50
1.4.3. Par les grandes entreprises	51
1.4.4. Les mesures incitatives à l'utilisation du leasing en Algérie	51
1.4.5. L'impact du nouveau système comptable et financier sur le développement du leasing en Algérie	53
<u>Chapitre III : Le leasing cas de la BADR</u>	56
<u>Section 01 : Présentation de la BADR</u>	58
1. <u>Définition de la BADR</u>	58
2. <u>Présentation de l'agence et son organigramme</u>	58
2.1. Présentation de l'agence BADR M'chedallah (460)	58
2.2. L'organigramme de l'agence M'chedallah (460)	59
3. <u>Les missions et les objectifs de la BADR</u>	60
3.1. Ses principales missions	60
3.2. Ses objectifs	60
4. <u>La pratique du leasing par la BADR</u>	61
4.1. Définition du leasing par la BADR	61
4.2. La clientèle éligible au crédit-bail	61
4.3. Les caractéristiques du prêt	61
4.4. Le processus de traitement du dossier	62
4.4.1. La constitution de dossier	62
4.4.2. Vérification de dossier	64
4.4.3. Des délais de traitement du dossier	64
4.4.4. De la mise en place du crédit-bail	65
4.5. De l'exécution du contrat d'acquisition de l'équipement financé par crédit-bail et des responsabilités des parties	65
4.6. De la jouissance du matériel	67
<u>Section 02 : synthèse sur la pratique du leasing au sein de la BADR</u>	70

1. <u>Etude de dossier</u>	70
1.1. Origine de l'affaire	70
1.2. L'impact sur le plan économique	70
1.3. L'impact sur l'environnement	70
1.4. Présentation de promoteur	71
1.4.1. Plan cultural de l'exploitation	71
1.5. Etat d'avancement du projet	71
2. <u>Cout de l'investissement</u>	71
2.1. Equipement d'exploitation d'acquérir	71
2.2. Structure d'investissement	72
2.3. Structure de financement du projet	73
2.4. Condition de crédit bancaire	73
3. <u>Présentation du plan de charge</u>	74
3.1. Cout des matières et fournitures	74
3.2. Matières et fournitures	74
3.3. Evolution des matières et fournitures	75
3.4. Evolution des charges des cultures de l'exploitation	75
3.4.1. Evolution des céréales	75
3.4.2. Charges totales par surface cultivé	75
3.5. Espèce d'olivier en sec et en bonne année	76
3.5.1. Charges par hectare	76
3.5.2. Cout des charges totales par surface cultivé	77
3.6. Service	77
3.6.1. Estimation d'évolution des services	77
3.7. Besoin en main d'œuvre et frais de la personne	78
3.7.1. Détail des effectifs en catégorie socio-professionnelle	78

3.7.2. Salaire moyen mensuel individuel brut	78
3.7.3. Evolution des frais de personnel	79
3.8. Tableau d'amortissement du crédit leasing	79
4. <u>Plan de la production</u>	81
4.1. Prestation fournie par le tracteur	81
4.2. Base d'estimation du chiffre d'affaire	81
4.3. Prestation fournie	81
4.4. Estimation du chiffre d'affaire sur cinq ans	81
4.5. Production de la céréale	81
4.6. Plan culturel de l'exploitation	82
4.7. Production par surface cultivé	82
4.8. Production d'olivier	82
4.8.1. Estimation du cout de la production par surface cultivé	82
4.9. Estimation du cout de la production total par surface cultivé	83
5. <u>Chiffre d'affaire prévisionnel</u>	83
6. <u>Tableau des comptes résultat prévisionnel</u>	84
7. <u>Bilan prévisionnel sur cinq ans</u>	86
7.1. Bilan d'ouverture	86
7.2. Bilan prévisionnel actif	87
7.3. Bilan prévisionnel passif	87
7.4. Plan de financement d'exploitation	88
<u>Conclusion générale</u>	89
Bibliographie	90
Ouvrages	91
Mémoires	92
Site internet	93

Articles	94
Textes législatif et réglementaire	95
Abréviation	96
Liste des tableaux et des figures	98
Annexes	103