

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

*Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences Economiques*

Option : Monnaie Finance Banque

THEME :

*Le Crédit-bail en Algérie, cas de la
NATIXIS, agence 151, Tizi-Ouzou.*

Présenté par :

M^{lle} MAKOUR Lyna

M^{lle} MAREK Sarah

Dirigé par :

M^r ZEGGANE Kamel

Promotion : 2014-2015

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

*Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Sciences Economiques*

Option : Monnaie Finance Banque

THEME :

*Le Crédit-bail en Algérie, cas de la
NATIXIS, agence 151, Tizi-Ouzou.*

Présenté par :

M^{lle} MAKOUR Lyna

M^{lle} MAREK Sarah

Dirigé par :

M^r ZEGGANE Kamel

Promotion : 2014-2015



Remerciements

Remerciements

Remerciements

Avant tout propos, nous remercions Allah le Tout-puissant de nous avoir donnés le courage et la volonté pour pouvoir élaborer ce modeste travail et le présenter.

Ce présent mémoire n'aurait pu voir le jour sans la contribution de nombreuses personnes dont nous faisons aujourd'hui un plaisir et un devoir de les remercier.

Nous avons été souvent bien en peine d'illustrer clairement et agréablement notre propos. C'est pourquoi nous sommes reconnaissants à notre promoteur M ZEGGANE Kamel d'avoir accepté de diriger et d'orienter notre travail de recherche. Ses critiques bienveillantes et toujours constructives nous ont permis de parfaire notre méthode.

Nous nous saurions, pourtant, passer sous silence ce que nous devons à notre encadreur M AIT-ABDERRAHMANE Makhlouf pour son aide, sa patience, ses encouragements, ses conseils, sa disponibilité durant toute la période du stage pratique.

Nous exprimons ici notre profonde gratitude à tous les employés de l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou pour la confiance qu'ils nous ont accordée et surtout pour la patience dont ils ont fait preuve à notre égard et enfin merci pour leurs aides si précieuses.

Nous adressons également nos vifs, profonds et chaleureux remerciements à tous les enseignants que nous avons eu le plaisir d'avoir durant toute notre formation à l'Université Mouloud MAMMERIE de Tizi-Ouzou.

Merci à nos parents et nos amis, pour avoir su nous apporter leur soutien constant et nous avoir aidés de leurs judicieuses critiques.

Bref, jamais nous pourrons dire tout ce que nous devons à nos amis et à nos camarades ; et que toute personne ayant participé de près ou de loin à ce travail trouve ici notre profonde gratitude.



Dédicaces

Dédicaces

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

À mes parents qui, depuis ma tendre enfance m'ont enseigné la persévérance et la rigueur dans le travail qu'ils reçoivent ici le témoignage de toute mon affection et ma profonde gratitude.

À ma grand mère maternelle dont la présence constante à mes côtés et ces encouragements m'ont permis de bien avancer dans ma vie, que dieu la garde et la protège

À mes chères sœurs : Yasmina et son mari Kaci, mes adorables sœurs Amel et Agnès.

À ma meilleure amie Hammouche Manel .

M^{lle} MAKOUR

lyna

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à mes étoiles les plus brillantes qui ont toujours su illuminer et égayer les plus obscurs et sombres moments de mon existence : ce bon et honnête homme qui qu'en déplaie à certains, dit toujours ce qu'il pense et fait toujours ce qu'il dit ; c'est mon humble Père, par sa sagesse, son fort caractère et son courage à toute épreuve. Cette affectueuse et naïve femme qui s'est toujours sacrifiée pour son foyer ; il s'agit de ma tendre mère, par sa patience, son dévouement et son immense gentillesse. Et, bien sur mes modèles, mes repères, qui apportent du baume à mon cœur ; c'est mon très cher frère Kamel , ma très chère sœur Fatima et ma belle sœur Rym par leurs volonté, leurs persévérance et leurs indéfectible soutien. Et enfin cet petit ange qui est venu au monde pour apporter du baume à nos cœurs , du bonheur et pour égayer notre petite famille , là je parle de ma petite nièce Assigna à qui je souhaite une longue vie , une vie pleine de réussite, de santé et de bonheur.

Evidemment je n'oublierai pas mes Grands Parents, riches de cœur et qui sont toujours présents dans mon cœur.

A tous mes amis (es) et toute ma famille ; sans citer les noms pour ne pas oublier d'autres.

M^{lle} MAREK

Sarah



Sommaire

Introduction Générale

I. Partie Théorique

Introduction partie théorique

Chapitre I : Le cadre conceptuel et théorique du Crédit-bail

Introduction

Section 01 : Généralité sur le leasing

Section 02 : Typologie du leasing

Section 03 : La notion de crédit-bail dans la convention d'Ottawa

Conclusion

Chapitre II : Les différents aspects du Leasing

Introduction

Section 01 : L'aspect juridique du leasing

Section 02 : L'aspect comptable du leasing

Section 03 : L'aspect fiscal du leasing

Section 04 : L'aspect financier, les enjeux, les avantages et les inconvénients du Leasing

Conclusion

Chapitre III : Le Leasing et sa pratique en Algérie

Introduction

Section 01 : La disposition générale relative au crédit-bail

Section 02 : Le statut juridique du contrat de leasing et les dispositions fiscales concernant le contrat de crédit-bail

Section 03 : Les difficultés qui entravaient le développement du leasing en Algérie

Section 04 : Le marché du crédit-bail en Algérie

Conclusion

Conclusion partie théorique

II. Partie pratique

Introduction partie pratique

Chapitre I : Présentation de NATIXIS

Introduction

Section 01 : Présentation générale de NATIXIS

Section 02 : L'organigramme de l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou

Section 03 : Les domaines d'intervention, réseaux et valeurs de la NATIXIS

Conclusion

Chapitre II : Le financement et la situation du crédit-bail en Algérie

Introduction

Section 01 : Les différentes étapes de financement en crédit-bail

Section 02 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie

Conclusion

Chapitre III : L'application du leasing à la NATIXIS Algérie

Introduction

Section 01 : L'application du leasing à la NATIXIS Algérie

Section 02 : La procédure suivie par la NATIXIS pour financer une opération d'acquisition d'un matériel par le crédit bail.

Section 03 : Les difficultés, les forces et les faiblesses dues à l'application du leasing à la NATIXIS Algérie

Conclusion

Conclusion partie pratique

Conclusion Générale

Sommaire

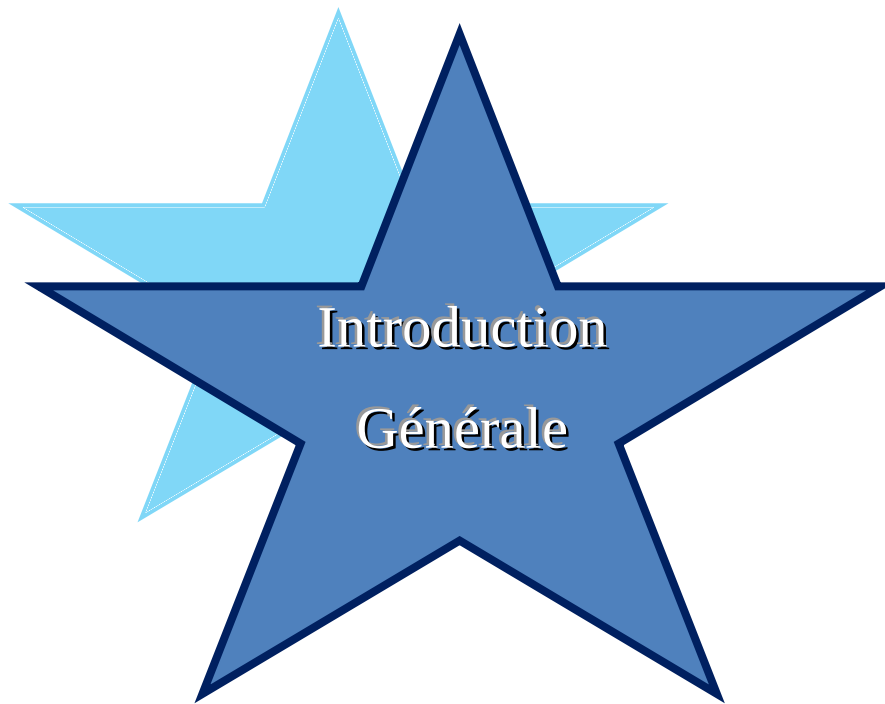
Résumé du mémoire

Bibliographie

Table des illustrations

Annexes

Table des matières



Introduction Générale

Introduction générale

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

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

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

Pour acquérir les biens d'équipements, meubles ou immeubles l'entreprise peut les financer soit par ses fonds propres, soit en recourant aux emprunts bancaires ou les louer auprès des sociétés de leasing spécialisées pour la durée de l'exploitation envisagée dans le cadre d'un projet d'investissement ou auprès d'une banque pratiquant le leasing.

Introduction générale

Cette possibilité de financement est appelée « crédit-bail », un produit neuf proposé à toutes les catégories d'entreprises, notamment aux petites et moyennes entreprises (PME), des grandes entreprises, de multinational ou de professions libérales.

En Algérie on recense quelque 600 000 petites et moyennes entreprises (PME), très mal desservies par le système bancaire local qui se concentre, pour l'essentiel, sur les entreprises publiques et les grands groupes privés, néanmoins l'entreprise peut opter pour un nouveau mode de financement des investissements, qui n'ait autre que le « leasing » appelé également « crédit-bail », qui a connu un succès incontestable dans les pays développés, il peut s'appliquer à divers types d'équipements.

Le Leasing est né en Grande Bretagne au 19^{ème} siècle, mais il prend un réel développement aux USA dans le domaine mobilier, puis en 1952, avec la création de l'United States Leasing Corporation, il s'étend professionnellement aux biens mobiliers.

Dix ans plus tard, il apparaît en Grande Bretagne puis en Europe continentale (sous l'appellation de « Crédit-bail ») et en Asie. Puis, il fait son apparition en Afrique notamment au Maroc et en Tunisie.

En ce qui concerne l'Algérie, l'activité du leasing est régie par l'ordonnance 96-09 du 10 janvier 1996, et par la loi 90-10 du 14 avril 1990 sur la monnaie et le crédit par le règlement de la banque d'Algérie n° 96-06 du 03 juillet 1996 relative à la constitution de la société de crédit-bail comme la M.L.A (Maghreb Leasing Algérie).

NATIXIS en tant que banque installée en Algérie dans le cadre du développement de ses activités a pour objectif d'accompagner le choix stratégique de ses clients et de leur proposer le meilleur service. Parmi les techniques qu'elle utilise : le leasing (crédit-bail).

Introduction générale

Dans ce contexte, nous essayerons de répondre à ces deux problématiques suivantes :

Présentation de l'expérience du leasing en Algérie, cas de la NATIXIS Algérie

« Est-ce que le leasing peut être considéré comme un choix ou une option de financement parmi d'autre ou juste un dispositif de dernier recours lorsque toutes les autres solutions sont épuisées ? »

« Qu'elle est la procédure suivie par NATIXIS pour financer une opération d'acquisition d'un matériel par le crédit bail ? »

Pour répondre à ces deux problématiques, nous articulons notre travail sur deux parties :

✓ La première partie sera consacrée à la présentation des outils conceptuel de base du leasing et sera subdivisé en trois (03) chapitres :

- Le premier chapitre présente un aperçu de l'histoire du crédit-bail, ses différentes définitions et ses caractéristiques ;
- Le second chapitre portera sur les différents aspects que revêt celui-ci ; l'intérêt économique du crédit-bail, ses avantages et ses inconvénients ;
- Le troisième chapitre montre la pratique du crédit-bail en Algérie, ses différentes définitions et son cadre juridique ;

✓ La deuxième partie sera consacrée au cas pratique :

- Le premier chapitre présente une présentation générale de la NATIXIS Algérie ;
- Le second chapitre portera sur le financement et la situation du crédit-bail en Algérie ;
- Le troisième chapitre montre la pratique et l'application du leasing à la NATIXIS Algérie.



Partie théorique

Partie théorique

Introduction

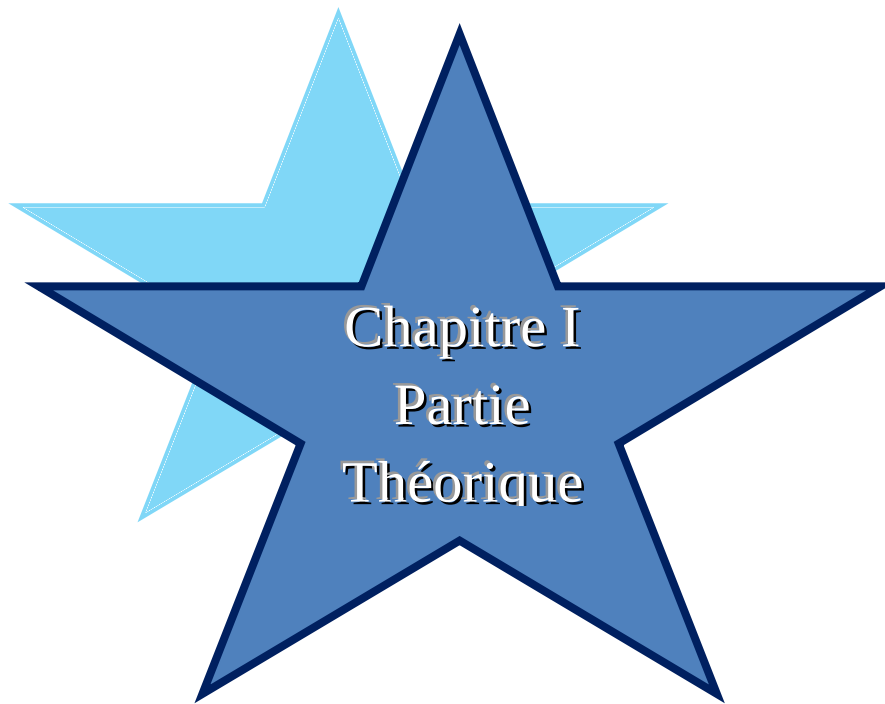
Selon les économistes et financiers algériens avertis de la sphère économique algérienne, le leasing est un nouvel instrument de financement qui mérite d'être traité et analysé de près.

Ce produit a fait l'objet de mesures fiscales et juridiques en faveur des établissements de crédit.

La formule du leasing s'adresse aux preneurs en mesure de rembourser un prêt plus important sur une période plus longue.

Le leasing intéresse ceux pour qui les produits de crédit micro financiers classiques ne sont plus adaptés, et qui ont le potentiel pour accroître leur production et la qualité de leurs produits en utilisant un équipement plus sophistiqué.

Dans la présente partie qui sera purement théorique et qui sera consacrée à la présentation des outils conceptuels de base du leasing et sera subdivisé en trois (03) chapitres. Le premier chapitre intitulé le cadre conceptuel et théorique du Crédit-bail présente un aperçu de l'histoire du crédit-bail, ses différentes définitions et ses caractéristiques nous verrons consécutivement les généralités sur le leasing, sa définition et sa typologie. Le deuxième chapitre intitulé les différents aspects du leasing portera sur les différents aspects que revêt celui-ci ; l'intérêt économique du crédit-bail, ses avantages et ses inconvénients. Le troisième chapitre montre la pratique du crédit-bail en Algérie, ses différentes définitions et son cadre juridique.



Chapitre I

Le cadre conceptuel et théorique du Crédit-bail

*Chapitre I
Le cadre conceptuel et
théorique du Crédit-bail*

Introduction

Venu des Etats-Unis, où il prit son essor après la seconde guerre mondiale, le leasing mobilier de bien d'équipement ne se développe en Europe que dans les années soixante

Vers les années soixante dix ce mode de financement parait susceptible de remplacer le crédit fournisseur dans le financement des exportations. A cette époque des structures souples furent mises en place par les banques pour faire face a ce que l'on croyait devoir être une source importante de demande.

Le crédit-bail est une formule originale de financement des investissements qui connait, depuis sa création un grand développement il combine entre une opération de crédit et d'une location simple, il se présente sous plusieurs forme ce qui fait de lui un outil de financement attractif.

Dans ce premier chapitre, nous verrons consécutivement les généralités sur le leasing, sa définition et sa typologie

Section 01 : Généralité sur le leasing**1.1 Définition du leasing**

Le leasing ou crédit-bail est une technique contractuelle par laquelle une entreprise ,dite de crédit-bailleur , acquiert sur la demande d'un client (crédit – preneur) , la propriété de bien d'équipement mobiliers ou immobiliers à usage professionnel , en vue de les donner en location à ce dernier pour une durée déterminée et en contrepartie de redevances ou de loyers .

Juridiquement : le leasing est une location par laquelle, un entrepreneur ayant besoin d'un équipement, passe un contrat avec une société de crédit-bail qui achète cet équipement et le loue a l'entrepreneur. La durée du contrat dépend de la durée de l'amortissement fiscal du matériel loué

Soit, acheter le bien loué pour sa valeur résiduelle que fixée au contrat (contrat de location – vente) ;

Soit, renouveler la location pour une période moyennant un loyer à convenir entre les parties (renouvellement du contrat de crédit-bail)

Soit, restituer le bien loué au crédit –bailleur (contrat de crédit-bail)

1.2 Aperçu historique et évolution du crédit –bail

Le financement des biens en leasing est une technique ancestrale puisqu'on en a retrouvé des exemples dans la civilisation sumérienne, quelques 2000 ans avant J-C

En 1877, la Bell téléphone Co commerce a commercialisé ses corbines sous forme de leasing, et financera à la fin du 19ème siècle aussi bien des machines textiles, des compteurs à gaz ou électroniques, que des wagons de marchandises. Etats-Unis et en Angleterre

Le leasing prend un réel développement aux Etats-Unis dans le domaine immobilier, puis en 1952, avec la création de l'United states corporation, il s'étend professionnellement aux bien mobiliers.

Le leasing apparaît au Grande-Bretagne avec un décalage de dix ans environ .

Dans le courant des années 1960, il fut introduit en Europe continental et en Asie, où la croissance de cette région lui donne un environnement favorable.

Cette technique de financement n'est pas limitée aux pays développés, mais il faut aussi apparaître dans le pays en voie de développement dont l'Amérique et l'Afrique

En Algérie, le cadre juridique régissant cette activité n'a été en place qu'en 1996 par l'ordonnance 96 /09 du 10 janvier 1996, le vide juridique n'a pas empêché pour autant certains établissements d'exercer le crédit bail malgré l'absence de dispositifs législatifs.

1.3 Analyse d'une opération du leasing

Afin d'avoir une juste analyse d'une opération de leasing, il faut faire une étude sur les intervenants et la chronologie de leur intervention.

1.3.1 Les intervenants

Le leasing est une technique de financement relativement récente qui fait intervenir trois acteurs principaux qui sont :

Le fournisseur : c'est le fabricant ou le vendeur du bien choisi par le preneur.

Le crédit preneur : appelé aussi (locataire) il choisit librement le bien mobilier ou immobilier et le loue en se réservant l'option de l'acquérir définitivement au terme du contrat de location.

Le crédit bailleur : appelé aussi (la société du leasing). C'est lui qui paye le bien acheté et le met à la disposition de la location. Le bailleur demeure le propriétaire du bien acheté pendant toute la durée de l'opération.

1.3.2 Chronologie des intervenants¹

L'équipement mobilier ou immobilier est choisi librement par le preneur ou le locataire en fonction de ses besoins et du rendement attendu, il est remis par le fournisseur au locataire.

L'équipement est acheté au fournisseur et immédiatement payé par le crédit –bailleur, qui en demeure le propriétaire pendant toute la durée de l'opération. Durant une période déterminée, l'équipement est mis à la disposition du locataire par le crédit-bailleur, propriétaire conformément aux termes et conditions contractuelles qui les lient, moyennant les redevances ou loyers.

A l'issue de cette période, le preneur a la possibilité de devenir propriétaire du bien ainsi financé, pour un prix forfaitaire fixé au contrat (la valeur

¹ Eric Garrido « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail » REVUE BANQUE édition. P 33-34

résiduelle) qui correspond en général à une somme qui prend en compte le montant des loyers déjà versés. Il a aussi la possibilité, soit de restituer le bien à son propriétaire, c'est-à-dire au crédit-bailleur.

L'équilibre, sur lequel repose le contrat de crédit-bail, emprunte ses caractéristiques à la fois à la location et au financement :

La technique de la location dissocie de propriété du bien loué, attaché à une personne différente, le preneur ou locataire.

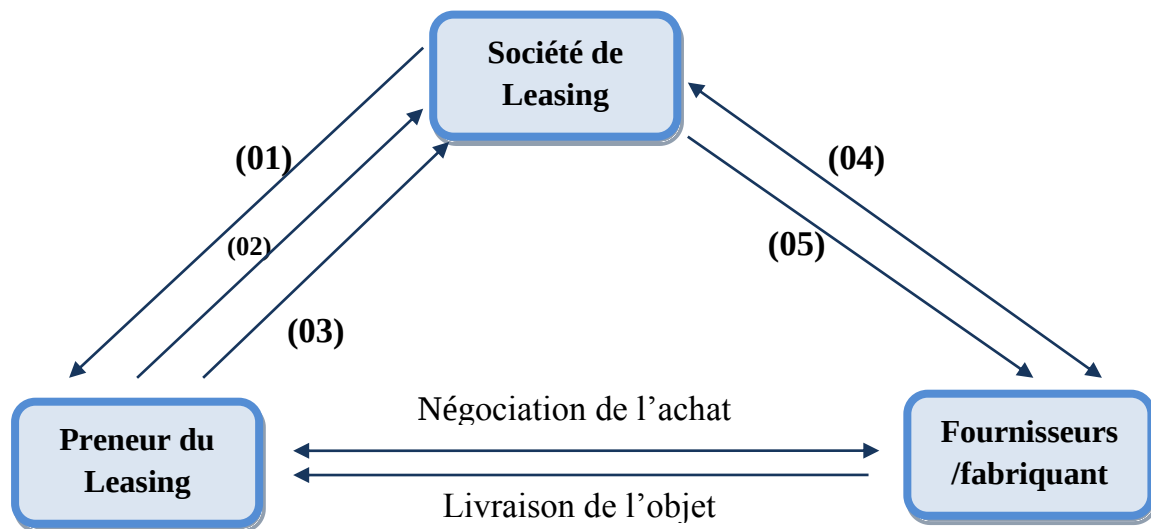
Le second aspect est l'affectation de capitaux à l'acquisition d'un bien par le crédit-bailleur qui fournit un service financier sous les apparences d'une prestation commerciale ou industrielle.

Le fait que le crédit-bailleur soit propriétaire du bien a des conséquences importantes sur :

L'appréciation de la solvabilité du preneur

Le profil des loyers prévus pour la durée du contrat

Le calcul de la rentabilité de l'opération de crédit-bail, qui est accrue par les avantages fiscaux issus des possibilités d'amortissement offertes au crédit-bailleur

Schéma n° 01 :**Chronologie des intervenants du leasing**

- (01) Contrat de leasing financier
- (02) Procès verbal de réception
- (03) Redevance du leasing
- (04) Contrat de livraison
- (05) Prix d'achat

Source : élaboré par nous même

1.4 Les variantes

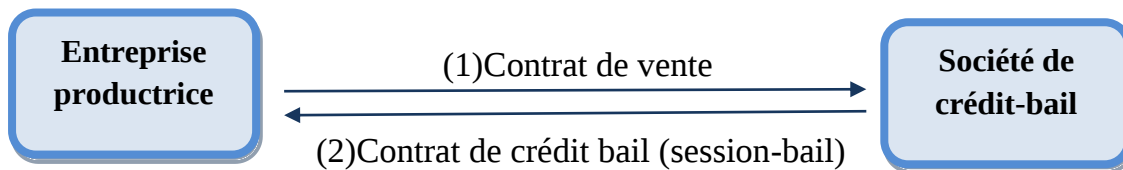
Il existe d'autres formes de crédit –bail qui sont :

1.4.1 La cessions-bails ou le lease-back

Dans un lease-back, l'entreprise vend un matériel qu'elle détient dans ses livres à un crédit-bailleur, qui le lui loue par l'intermédiaire d'un contrat de crédit-bail. L'entreprise devient donc locataire d'un matériel dont elle était précédemment propriétaire, mais bénéficie néanmoins d'une option d'achat sur ce matériel. Outre une meilleure présentation bilancielle, et une amélioration de la trésorerie, le lease-back permet à une entreprise d'investir librement tout en différant la décision du mode de financement de cet investissement. Cette technique de financement peut s'avérer pertinente également lorsque l'entreprise acquiert des équipements d'un montant unitaire faible provenant de différents

fournisseurs et qu'elle souhaite les financer sur un seul contrat pour plus de simplification comptable.

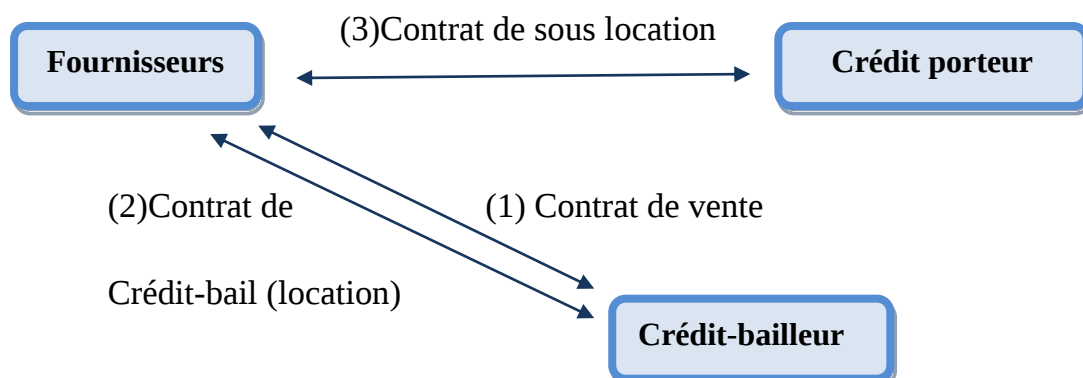
Ce mode de financement est soumis à des conditions d'éligibilité particulières

Schéma n° 02 :**Schéma d'une cession-bail ou (lease-back)**

Source : élaboré par nous même

1.4.2 Le crédit –bail adossé

Appelé aussi crédit-bail fournisseur, le crédit bail adossé est l'opération par laquelle une entreprise vend le matériel qu'elle fabrique à une société de crédit-bail qui le laisse à sa disposition dans le cadre d'un contrat de crédit –bail, l'entreprise productrice devenue locataire de ses propres productions sous-loue le matériel à ses clients utilisateurs dans des conditions qui sont souvent identiques à celles du contrat de crédit-bail dont elle est bénéficiaire

Schéma n° 03 :**Schéma d'un crédit – bail adossé**

Source : élaboré par nous même

1.4.3 Le crédit-bail soférie

Le crédit –bail soférie est une location longue durée pour l’immobilier et le matériel assortie d’une promesse unilatérale de vente en fin du contrat, pour un montant fixe dès la signature du contrat. Il s’adresse à tout acteur économique, pour des investissements concernant à la protection de l’environnement ou générateurs d’économies

Concernant les établissements publics de santé, le crédit-bail soférie peut être utilisé de deux façons : soit pour les investisseurs immobiliers et mobiliers générateur d’économie d’énergie ou de recettes soumises à la TVA.

1.4.4 Le crédit –bail international

C’est une opération par laquelle le propriétaire et l’utilisateur du bien loué résident dans de pays différents. Cette technique revêt deux formes

Le crédit –bail à l’exportation :

C’est l’opération par laquelle un acheteur étranger est financé par une société de crédit-bail étrangère faisant appel à des spécialistes de haut niveau dans le domaine financier, fiscal et juridique, cette forme de leasing (transfrontière) trouve son secteur dans l’aéronautique où le coût de renouvellement d’une flotte dépasse souvent les possibilités financières des compagnies aériennes

Le crédit –bail domestique à l’étranger

C’est l’opération par laquelle un établissement de crédit crée à l’étranger une société de crédit-bail, qui exerce son activité conformément à la législation du pays dans lequel elle est implantée

1.5 Le coût de crédit-bail

Le crédit –bail est –il plus cher qu’un crédit classique ?

Avec un risque moyen, les taux proposés sont aujourd’hui quasiment les mêmes pour un crédit classique que pour un crédit-bail. Mais tout dépend de la nature du bien acheté et de sa durée de vie. Tout dépend aussi du taux de crédit classique obtenu, qui sera fonction des relations entretenues avec le banquier et non pas de la nature du bien.

Le cout joue un rôle d’inconvénient pour un crédit-bail puisque celui-ci est supérieur à celui d’un crédit –bail qu’après étude du dossier de l’entreprise. Si la société de crédit-bail est réticente parce qu’elle trouve l’investissement trop risqué, il peut être nécessaire de trouver un cautionnement auprès d’un fonds de garantie

Combien ca coûte ?

Il est souvent difficile de comparer le prix de revient d’un contrat de crédit-bail avec un crédit d’investissement classique, notamment à cause du dépôt de garantie restituable enfin de contrat, du premier loyer majoré et de l’option de l’achat final

D’ailleurs, l’offre préalable qui vous sera remise ne prévoit pas de faire figurer un taux effectif global, car il ne s’agit pas d’un crédit au sens juridique du terme.

Cependant, vous pouvez comparer le cout d’un contrat de crédit bail avec n’importe qu’elle forme de crédit.

Pour calculer le coût d’un contrat de crédit-bail vous devez additionner :

- *les frais de dossier ;
- *les frais de prise de garantie ;
- *le dépôt de garantie ;

- *le premier loyer majoré en HT ;
- *Tous les loyers en HT ;
- *La valeur de rachat final ;
- *Les assurances.

Et soustraire :

- *La restitution de dépôt de garantie.

Section 02 : Typologie du leasing

Voir l'existence de plusieurs opérations de crédit-bail ayant chacune ses spécificités, il est difficile d'établir une classification du leasing. Par commodité, on fera appel à des critères sous lesquels on regroupera un ensemble d'opérations de leasing, présentant des caractéristiques communes, on peut donc ressortir trois(03) grandes familles : transfert des risques, l'objet du contrat et la nationalité.

2.1 Transfert des risques

Selon ce critère on distingue des types de leasing : le leasing financier et le leasing opérationnel.

2.1.1 Le leasing financier

Dans le leasing financier, les redevances périodiques payées par le preneur permettent la reconstitution intégrale du capital investi par le donneur, les charges de l'opération et les intérêts (full pay out).

Le risque économique de l'investissement repose entièrement sur le preneur qui reste en principe tenu au paiement des redevances en cas de dépréciation ou de disparition du bien, alors que le donneur récupère l'intégralité du capital préfinancé et des charges de l'opération et perçoit un intérêt.

Le leasing financier constitue essentiellement une opération de financement d'un investissement. Le donneur conserve la propriété juridique du bien, ce qui lui garantit la récupération de l'investissement si le preneur connaît des difficultés de paiement ou tombe en faillite.

Le preneur quant à lui, est le propriétaire économique du bien, parce qu'il en a la jouissance et surtout supporte le risque de l'investissement.

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

2.1.2 Le leasing opérationnel

La principale caractéristique du leasing opérationnel est que les redevances périodiques payées par le preneur au cours du contrat ne permettent pas la reconstitution intégrale du capital investi dans l'opération par le donneur (non-full pay out). Il en résulte que le risque économique de l'investissement repose sur le donneur qui n'est pas certain de récupérer le capital investi si le preneur ne lève pas l'option d'achat à l'issue du contrat ou en cas de dépréciation du bien.

Le leasing opérationnel s'apparente d'avantage à une location simple, puisque la redevance périodique rémunère la jouissance de l'immeuble, plutôt que de construire le remboursement du capital préfinancé par le donneur.

Donc 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.

2.2 L'objet du contrat

Le crédit-bail ou le leasing est un contrat commercial et financier : portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usages professionnel ou sur fonds de commerce et les établissements artisanaux.

2.2.1 Le crédit-bail mobilier

Le crédit-bail se définit comme étant mobilier s'il porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité de l'opérateur économique.

Dans un crédit-bail mobilier, c'est la banque ou sa filiale spécialisée qui achète pour votre compte le matériel que vous avez commandé, puis vous le loue pendant la durée du contrat (de 2 à 5 ans en général).

Le crédit-bail mobilier est la solution idéale pour s'équiper rapidement. Il permet de financer intégralement l'investissement, y compris la TVA, sans à-coups pour la trésorerie.

Lors de l'établissement du contrat, on peut définir des loyers en fonction de la saisonnalité de l'activité. La charge de la TVA est répartie sur toute la durée du contrat. Ainsi, l'entreprise diversifie ses sources de financement sans modifier l'équilibre de son bilan.

Le mécanisme du crédit-bail mobilier est le suivant

Le crédit-bailleur va acheter le bien d'équipement choisi par l'entreprise auprès du fournisseur du bien.

Après avoir acheté ce bien, le crédit-bailleur devra le louer à l'entreprise pour une période déterminée (2 à 5 ans le plus souvent) qui correspond généralement à la durée de son amortissement.

Une promesse de vente du bien au profit du preneur.

Ce dernier pouvant à l'issue de la période de location choisir de lever l'option et racheter le bien au crédit-bailleur pour un prix généralement faible, tenant compte des loyers versés.

L'opération de crédit-bail repose donc sur deux contrats

Un contrat de crédit-bail conclu entre une entreprise (le crédit-preneur) et un établissement de crédit-bail (le crédit-bailleur).

Un contrat de vente entre le fournisseur du bien et l'établissement de crédit-bail.

2.2.2 Le crédit-bail immobilier

Le crédit-bail se définit comme étant immobilier s'il porte sur des biens immeubles construits pour les besoins professionnels de l'opérateur économique.

Le crédit-bail immobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail achète ou construit un immeuble suivant les instruments du preneur pour en céder à ce dernier la jouissance pour une période plus ou moins longue, qui correspond généralement à la durée d'utilité économique du bien.

Pendant la durée du contrat, le preneur paie à la société de crédit-bail une redevance périodique qui représente le capital investi par cette dernière, majoré des intérêts et des frais de l'opération. A l'expiration de la durée de la convention, le preneur peut acquérir par une option d'achat, l'immeuble pour un prix équivalent à la valeur du terrain si les redevances payées pendant la durée du contrat ont permis la reconstitution du capital investi par la société de crédit-bail, ainsi que la rémunération de ce capital ou la valeur résiduelles de l'immeuble, si la société de crédit-bail n'a pas récupéré le capital investi dans l'opération.

Le mécanisme du crédit-bail immobilier est le suivant

L'entreprise souhaitant financer l'achat d'un immeuble en crédit-bail fait une demande de financement à une société de crédit-bail immobilier.

La société de financement examine le dossier, et donne mandat au preneur d'agir pour son compte en vue de l'acquisition du bien immobilier ou de la construction lorsqu'il s'agit d'un bâtiment d'entreprise.

Lorsqu'il s'agit de travaux de construction, la société de crédit-bail et le client surveillent les travaux, les factures des différents prestataires étant payées par la société de crédit-bail.

Le client procède au versement des loyers convenus dans le contrat, dès l'exploitation effective du bien immeuble ou dès l'achèvement des travaux de construction.

2.2.3 Le crédit-bail sur fond de commerce et les établissements artisanaux

Le contrat de crédit-bail peut porter aussi sur un fonds de commerce ou sur un établissement artisanal, son mécanisme est identique à tout contrat de location financière : location avec faculté d'achat à un prix résiduel.

Les opérations de ce type de crédit-bail ont eu très peu de succès, les raisons en sont les suivantes

Pour le crédit-bailleur, l'opération est risquée, car la valeur de fond de commerce, qui constitue sa principale garantie, peut fortement varier avec le temps, d'où une sécurité de l'opération toute relative ;

De plus, le crédit-bailleur se trouve dans la situation juridique d'un « locataire gérant » ce qui signifie qu'il est responsable, pendant les six mois qui suivent la publication du contrat de location du fonds de commerce. Le crédit-

bailleur est en outre responsable du paiement des impôts pendant toute la durée du contrat de location gérance ;

Pour le locataire, l'opération a un coût élevé au niveau des droits d'enregistrement. En effet, le crédit-bail du fonds de commerce souffre d'un régime fiscal peu attractif, les droits de mutation dus en cas de levée d'option étant calculés sur la valeur vénale du fonds.

2.3 La nationalité

Selon ce critère on distingue deux types de crédit-bail : le crédit-bail national et le crédit-bail international.

2.3.1 Le crédit-bail national

Le crédit-bail se définit comme national lorsque l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous les deux résident dans un même pays.

2.3.2 Le crédit-bail international

Le crédit-bail se définir comme international lorsque le fournisseur et le crédit-bailleur résident dans des pays différents car l'achat du bien en vue de sa location donne lieu à une vente internationale. Mais cette opération préalable ne constitue pas davantage l'élément caractéristique de crédit-bail international.

Sera considéré comme international le contrat de crédit-bail intervenant entre un crédit-bailleur et un locataire dont les domiciles ou résidences sont situées dans des pays différents. Cet élément est nécessaire et suffisant.

Section 03 : La notion de crédit-bail dans la convention d'Ottawa

Avant 1974, le crédit-bail international est régit par les règles du droit commun international. A partir de cette date des travaux ont été menés au sein de l'UNIDROIT² qui a pour but l'unification du droit privé d'où la signature de la convention d'Ottawa du 28mai 1988 à Ottawa au Canada.

D'après son article (3), la convention d'Ottawa s'applique lorsque le crédit-bailleur et le crédit-preneur ont leur établissement dans des Etats différents et que ces Etats ainsi que l'Etat où le fournisseur a son établissement, sont des Etats contractants, ou que le contrat de fourniture du bien et le contrat de crédit-bail sont régis par le droit d'un Etat contractant. Ainsi des contrats particulièrement complets sont-ils rédigés en stipulant que les parties font expressément le choix du droit applicable.

La convention d'Ottawa ne vise que le crédit-bail mobilier portant sur des biens à usages professionnels. Elle vise également les opérations de sous-crédit-bail ou de sous-location portant sur le même matériel.

Le mécanisme de crédit-bail international est le suivant :

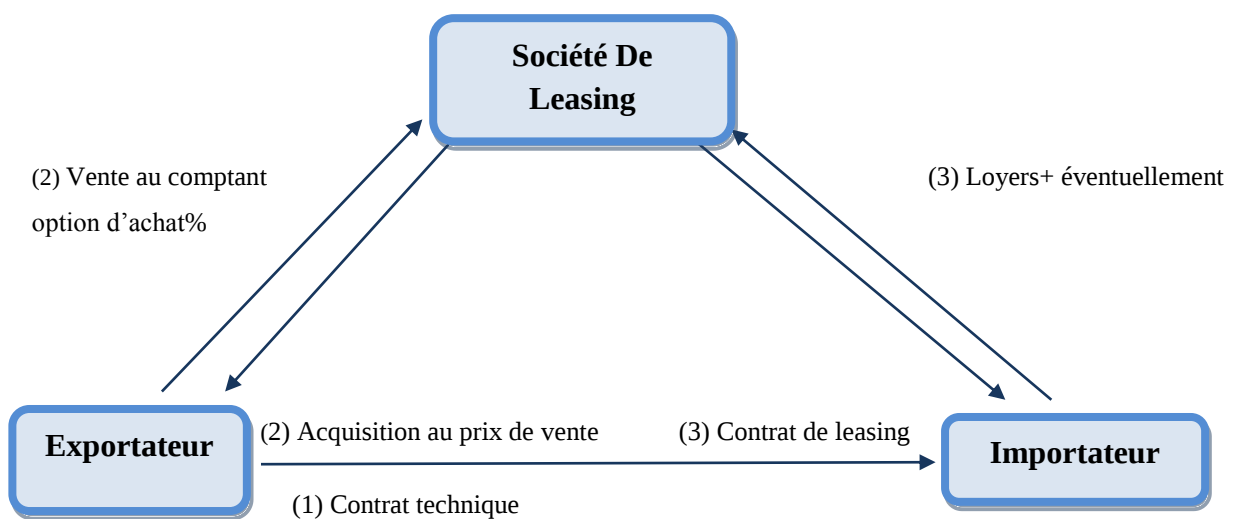
L'exportateur conclut un contrat technique avec son client étranger, dans lequel sont décrits les marchandises, le prix des marchandises, les délais de livraisons, les garanties éventuelles, les tribunaux compétents, etc. ;

² L'institut International pour l'Unification du Droit privé (UNIDROIT) : est une organisation intergouvernementale, son objet est d'étudier les besoins et les méthodes pour moderniser, harmoniser et coordonner le droit privé et en particulier le droit commercial entre les Etats, et de préparer des conventions internationales pour répondre aux besoins juridiques internationaux.

Une société de leasing (souvent la banque de l'exportateur) achète les marchandises à celui-ci suivant les clauses et conditions convenues entre l'exportateur et l'importateur.

La société de leasing signe ensuite un deuxième contrat avec l'acheteur, dans lequel sont fixés la durée irrévocable du leasing, le loyer, les modalités de paiement et le montant de l'option d'achat.

Un leasing international peut faire également intervenir une société de leasing (éventuellement une banque) située dans le pays de l'acheteur (leasing à l'étranger). La banque de l'exportateur pourra dans ce cas financer éventuellement le montant du contrat d'achat via un accord-cadre.

Schéma n° 04 :**Schéma du leasing international**

Source: centre de recherche PME, Mars 2002

3.1 Les caractéristiques d'une opération de crédit-bail internationale

L'opération de crédit-bail international est une opération qui présente les caractéristiques suivantes :

Le crédit-preneur choisit le matériel et le fournisseur sans faire appel de façon déterminante à la compétence du crédit-bail ;

L'acquisition du matériel incombe au crédit-bailleur en vertu d'un contrat de crédit-bail, conclu ou à conclure entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur, dont le fournisseur a connaissance ;

3.2 Les risques liés au contrat du crédit-bail international:³

La convention d'Ottawa règle trois volets principaux du risque juridique :

3.2.1 La reconnaissance du droit de propriété

Elle régit le droit de propriété du crédit-bailleur dans son rapport avec le locataire, mais surtout avec les créanciers de celui-ci . Il s'agit de palier le risque de requalification du crédit-bail en vente à crédit qui ramènerait le crédit-bailleur à la situation de simple créancier chirographaire. Selon l'article (7.1 a) de la convention d'Ottawa, les droits réels du crédit-bailleur sur le matériel sont :

Les loyers stipulés au contrat de crédit-bail sont calculés pour tenir compte notamment de l'amortissement de la totalité ou d'une partie importante du coût du matériel opposables au syndic de faillite et aux créanciers du crédit-preneur, y compris aux créanciers porteur d'un titre exécutoire définitif ou provisoire.

³ Eric Garrido « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail » REVUE BANQUE édition. P 103-104

3.2.2 La limitation de la responsabilité du crédit-bailleur à l'égard des tiers

Dans le crédit-bail, l'opposabilité aux tiers des clauses par lesquelles le locataire assume les risques de la chose louée est fondamentale. A défaut d'opposabilité, le locataire accepte de garantir le crédit-bailleur des conséquences de ces risques et souscrit une assurance adéquate.

La convention d'Ottawa édicte dans son article (8) que

« Le crédit-bailleur est exonéré de toute responsabilité liées au matériel l'égard du crédit-preneur sauf dans la mesure où le crédit-preneur subi un préjudice résultant de son recours à la compétence du crédit-bailleur et de l'intervention de celui-ci dans le choix du matériel, de ses caractéristiques ou du fournisseur ».

« Le crédit-bailleur est exonéré, en sa qualité de crédit-bailleur, à l'égard des tiers, de toute responsabilité à raison du décès, des dommages aux personnes et aux biens causés par le matériel ».

Cette exonération à l'égard des tiers ne vaut que pour sa qualité de crédit-bailleur et non pour celle de propriétaire. Est visée ici la responsabilité civile de propriétaire de navire en cas de pollution par hydrocarbures, prévue par la convention de Bruxelles de 29 novembre 1969, à laquelle il a été décidé de ne déroger dans la convention d'Ottawa.

3.2.3 La relation directe fournisseur locataire

La garantie du vendeur et les recours envers lui sont transférés du crédit-bailleur (l'acheteur) au locataire (l'utilisateur). Les articles (10) et (11) de la convention d'Ottawa stipulent que les possibilités d'actions contre le fournisseur, en résolution du contrat de vente ou en réduction du prix de vente, sont conservées par le crédit-bailleur.

Cette exonération à l'égard des tires ne vaut que pour sa qualité de crédit-bailleur et non pour celle de propriétaire. Est visé ici la responsabilité civile de propriétaire de navire en cas de pollution par hydrocarbure, prévue par la convention de Bruxelles du 29 novembre 1969, à laquelle il a été décidé de ne déroger dans la convention d'Ottawa.

Les risques politico-commerciaux, le risque financement, le risque de change, le risque douanier et le risque fiscal, inhérents aux opérations internationales, ne sont pas couverts par la convention d'Ottawa.

D'autre part, le recours contractuel entre les parties à la convention d'Ottawa peut poser des problèmes. De par son article 3, cette convention a un champ d'application limité à certaines transactions. Ensuite cette convention n'est pas universellement ratifiée, et une clause contractuelle la rendant expressément applicable n'évincera pas pour autant le droit local relatif à la revendication des biens loués, notamment en cas de faillite du locataire.

La nécessité de connaître le droit, avec un grand degré de précision dans les pays ayant vocation à intervenir dans une transaction, rend le crédit-bail international difficilement utilisable avec des conditions de risque raisonnable, dans un très grand nombre de pays non occidentalisés.

Par contre, entre pays membre de l'Union européenne, les risques se trouvent particulièrement réduits par l'application des règles du marché unique et le recours à une monnaie commune.

3.3 Droits et obligations des parties au contrat du crédit-bail international

3.3.1 Droits et obligations du crédit-bailleur

Le crédit-bailleur est exonéré de toute responsabilité liée à l'égard du crédit-preneur sauf dans la mesure où le crédit-preneur a subi un préjudice résultant de celui-ci dans le choix du matériel, de ses caractéristiques ou du fournisseur ;

Le crédit-bailleur est exonéré, en sa qualité de crédit-bailleur, à l'égard des tiers, de toute responsabilité à raison du décès, des dommages aux personnes et aux biens causés par le matériel ;

Le crédit-bailleur a le droit de remédier à l'inexécution de son obligation de livrer le matériel conformément au contrat de fourniture, comme si le crédit-preneur avait acheté le matériel au crédit-bailleur dans les termes mêmes du contrat de fourniture ;

En cas de défaillance du crédit-preneur, le crédit-bailleur peut percevoir les loyers échus et impayés, ainsi que des intérêts moratoires et des dommages-intérêts ;

Le crédit-bailleur ne peut exiger le paiement anticipé de la valeur des loyers à échoir ni résilier le contrat de crédit-bail que s'il a offert au crédit-preneur une possibilité effective de remédier à sa défaillance, pour autant que ceci soit possible ;

Le crédit-bailleur ne peut percevoir de dommages-intérêts sans la mesure où il n'a pas pris toutes les précautions nécessaires pour limiter son préjudice ;

Le crédit-bailleur peut consentir des suretés sur le matériel ou céder tout ou partie de ses droits sur le matériel ou de ceux qu'il tient du contrat de crédit-bail. Une telle cession ne saurait libérer le crédit-bailleur d'aucune des obligations qui lui incombent au titre du contrat de crédit-bail ni dénaturer ce contrat ni en modifier le régime juridique tel qu'il résulte de la présente convention ;

Le crédit-bailleur garantit le crédit-preneur de l'éviction ou de tout trouble de jouissance du fait d'une personne ayant un droit de propriété ou un droit supérieur, ou qui fait valoir un tel droit dans le cadre d'une procédure judiciaire, lorsque ce droit ou cette présentation ne résulte pas de l'acte ou de l'omission du crédit-preneur.

3.3.2 Droits et obligation du crédit-preneur

Le crédit-preneur prend soin du matériel, l'utilise dans des conditions raisonnables et le maintient dans l'état où il a été livré, compte tenu de l'usure consécutive à un usage normal et de modification du matériel convenue par les parties ;

Le crédit-preneur a le droit, à l'égard du crédit-bailleur, de refuser le matériel ou de réaliser le contrat de crédit-bail ;

Le crédit-preneur peut retenir les loyers stipulés au contrat de crédit-bail jusqu'à ce que le crédit-bailleur ait remédié à l'inexécution de son obligation de livrer le matériel conformément au contrat de fourniture, ou que le crédit-preneur ait perdu le droit de refuser le matériel.

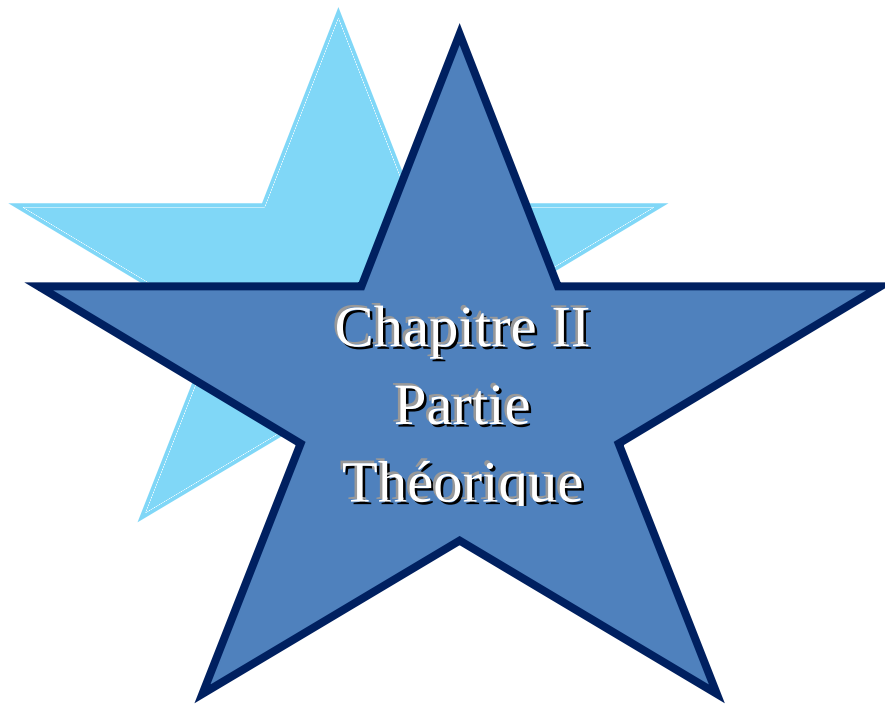
Lorsqu'il a résilié le contrat de crédit-bail, le crédit-preneur peut recouvrer tous les loyers et autre somme payés à l'avance, diminués d'une somme raisonnable eu égard au profit qu'il a pu éventuellement retirer du matériel.

Le crédit-preneur n'a d'autre action contre le crédit-bailleur du fait de l'absence de livraison, de la livraison tardive ou de la livraison d'un matériel non conforme, que dans la mesure où elle résulte de l'acte ou de l'omission du crédit-bailleur.

Le crédit-preneur peut céder le droit à l'usage du matériel ou tout autre droit qu'il tient du contrat de crédit-bail, pourvu que le crédit-bailleur ait consenti à la cession, et sous réserve des droits des tiers.

Conclusion

Nous venons de voir dans ce chapitre, des types de leasing différents et diversifiés, touchant pratiquement tous les domaines d'activité, vue son importance, beaucoup d'entreprises ont des raisons valables de se financer par le biais du crédit-bail. En effet, ce type de contrat sert notamment à financer tous types d'équipements mobiliers et immobiliers.



Chapitre II

Les différents

aspects du Leasing

*Chapitre II
Les différents
aspects du Leasing*

Introduction

Le leasing et après lui le crédit-bail, tel que défini par le législateur, ce nouveau concept n'a pas été sans engendrer les difficultés diverse liées à des interprétations différentes et les législations internes qui écartent souvent fortement les uns des autres. Une abstraction nouvelle est née : la différenciation entre propriété et jouissance et la prééminence de la première.

Ces distinctions et approches ont évidemment des implications et des conséquences d'ordre juridique, comptable et fiscal.

Cependant le leasing en traitant les aspects juridiques à l'exécution des aspects comptables et fiscaux considérés comme complexes et donc nécessitent un traitement différent selon qu'il s'agisse d'un pays de droit latin ou le droit anglo-saxon il fait donc objet d'une unification au plan mondial.

Section 01 : L'aspect juridique du leasing

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

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

1.1 La nature juridique du contrat de leasing

Le nom français de crédit-bail recouvre trois contrats juridiques. Le mandat qui permet à l'utilisateur de choisir le bien sans responsabilité du loueur. Le contrat de location d'une durée basée sur l'amortissement fiscal. La promesse unilatérale de vente du loueur à l'utilisateur locataire.

1.1.1 Le mandat d'achat

C'est le contrat qui détermine l'acquisition par la société de crédit-bail (l'acheteur) du bien choisi par l'entreprise locataire. Il est passé entre le fournisseur et l'acheteur.

1.1.2 Le contrat de location

Il lie l'entreprise de crédit-bail et le preneur. Sa durée correspond de manière générale à celle de l'amortissement fiscal du bien financé.

1.1.3 La promesse unilatérale de vente

Le locataire a ainsi la possibilité et non l'obligation de prendre possession du bien une fois terminée la période de location. Pour cette acquisition, l'utilisateur du bien doit s'acquitter d'une certaine somme dont le montant (souvent symbolique) est fixé à l'avance et correspond à la valeur résiduelle.

Lors de la conclusion du contrat, plusieurs points peuvent être à négocier : tout d'abord le prix de vente et les modalités de paiement mais surtout la durée du bail (qui doit correspondre autant qu'il est possible à vos besoins pour les prochaines années) et enfin le nombre d'heures d'utilisations pour l'année (en tenant compte du fait que les heures inutilisées ne sont pas remboursées et que les heures supplémentaires sont majorées d'un surplus).

Le contrat de location stipule le montant du supplément à payer en cas d'utilisation du bien au-delà de l'usage prévu. Vous devez payer ce supplément

pour chaque heure d'utilisation au-delà du nombre d'heures d'utilisation de base prévues.

Les taxes qui s'appliquent dans le cadre du bail sont comprises dans les versements.

En cas de résiliation anticipée du bail, le contrat doit avoir stipulé au préalable le montant à verser.

1.2 Les caractéristiques du contrat de leasing

1.2.1 Les clauses principales d'un contrat

Les clauses principales d'un contrat de crédit-bail concernent sa durée, le montant des loyers et l'option offerte au locataire en fin de contrat.

✓ La durée de l'opération de crédit-bail

Elle est généralement fixée sur l'amortissement fiscal du bien, objet du contrat (durée le plus souvent inférieure à la durée de vie économique de ce bien). Le contrat prévoit une période « **irrévocable** » pendant laquelle il ne peut être mis fin à la location. Dans la quasi-totalité des cas, des clauses pénales prévoient en cas de rupture prématurée du fait du preneur, le versement d'indemnité représentant une fraction importante des loyers restant dus.

✓ Les loyers

Les loyers ne correspondant pas à la jouissance immédiate du bien, ils comportent un paiement par anticipation d'une partie du prix de la chose. Ils sont fixés en fonction du prix d'acquisition hors taxe du matériel des charges et des bénéfices que la société de crédit-bail entend réaliser.

La somme de loyers ajoutés aux versements résiduels effectués par l'utilisateur, correspond ainsi à la valeur de ce bien augmenté de la rémunération des capitaux investis.

Il est fréquent qu'une clause prévoie la révision d'un montant des loyers en cas de variation du prix du matériel entre la date de signature du contrat de location et la date de livraison.

Les loyers peuvent être déterminés souvent un rythme : soit dégressif, soit linéaire. Pour les contrats inférieurs à 3ans ce qui est exceptionnel, le rythme linéaire est le plus utilisé. Les règlements sont mensuels, trimestriels ou semestriels, ils doivent le plus souvent être effectués d'avance.

✓ L'option

A l'expiration de la période irrévocable, le locataire a une triple option :

- Acheter le matériel pour sa valeur résiduelle fixée dans le contrat (souvent de 4 à 6 % du prix d'achat) ;
- Poursuivre la location pour un délai court renouvelable, tacitement et avec un loyer minime ;
- Restituer le bien à la société de crédit-bail.

1.2.2 Les clauses accessoires du contrat de crédit-bail

Les contrats sont assortis, en outre, d'un certain nombre de clauses accessoires qui, sans mettre en cause les principes essentiels de l'opération, en précisant toutefois les modalités d'application et de la situation juridique tant de l'utilisateur que de la société de crédit-bail : elle traite notamment :

- Aux garanties supplémentaires éventuellement exigées : cautions personnelles des dirigeants de l'entreprise locataire ou même dans certains cas du constructeur du matériel (engagement de reprise, du croire) ;
- A l'utilisation des bien loués : apposition sur le matériel loué, d'une plaque portant le nom du propriétaire, interdiction de sous location, avertissement aux tirs.

1.2.3 L'opposabilité du contrat de leasing

Il est de l'essence du contrat de crédit-bail que le bailleur demeure le propriétaire du bien loué. Les systèmes juridiques nationaux reconnaissent tous ce principe, que ce soit dans les dispositions spécifiques qu'ils prévoient pour régir le crédit-bail ou dans les dispositions législatives et la jurisprudence applicable aux contrats à titre général.

Toutefois, pour retenir l'opposabilité de cette propriété aux tiers, certaines juridictions exigent que soient accomplies des formalités de publicité qui consistent généralement en l'inscription du droit du bailleur sur un registre spécial que les tiers peuvent consulter. A défaut du respect de ces formalités, le bailleur risque d'être qualifié de simple vendeur à crédit et par conséquent, d'être considéré comme tout autre créancier du preneur sur le bien loué. A titre d'exemple, le droit français déclare inopposable aux créanciers du preneur le droit du bailleur sur le bien loué si ce droit n'est pas enregistré dans un registre tenu par le greffe du tribunal de commerce du lieu d'établissement du preneur.

1.2.4 La cession du contrat de crédit-bail

- Il est interdit au crédit preneur de céder le bien loué à un tiers ou de le sous louer, que par l'agrément du crédit bailleur.
- Le crédit bailleur conserve la liberté d'aliénation du bien.
- La vente du bien à un autre établissement de crédit-bail ou une banque peut être un procédé de mobilisation de crédit.
- Les obligations de crédit-bail initial sont transférées au second crédit-bailleur.

1.2.5 La fin du contrat de crédit-bail

L'arrivée du terme met fin au contrat de crédit-bail . A ce moment l'entreprise utilisatrice (le crédit-preneur) a le choix entre trois possibilités :

- Cesser toute relation avec la société de crédit-bail et lui restituer le bien dont elle est demeurée propriétaire ;
- Relouer le bien dans le cadre d'un nouveau contrat de crédit-bail ;
- Lever l'option d'achat et acquérir le bien pour la valeur résiduelle fixée au début du contrat de crédit-bail.

1.2.6 Les incidents

Les incidents se manifestent à deux niveaux :

➤ La livraison non conforme

La société de crédit-bail s'exonère de toute responsabilité en cas de livraison tardive, du défaut de conformité ou de vice caché.

Dans ce cas, l'entreprise utilisatrice est autorisée par subrogation à agir directement contre le fournisseur. Si le contrat de vente est résolu, cela entraînera la nullité du contrat de crédit-bail pour défaut de cause au sens « cause de l'obligation ».le bien sera retourné au fournisseur qui rembourse la société de crédit-bail, et cette dernière rembourse à l'entreprise utilisatrice les loyers déjà payés.

➤ La réalisation du contrat de crédit-bail

Le contrat de crédit-bail comporte généralement des clauses de résiliation très rigoureuse notamment en cas de non paiement d'un loyer à son échéance.

Dans ce cas, le locataire pourra être contraint de verser une indemnité correspondante à la totalité ou une forte proportion des loyers restant à couvrir et restituer le matériel.

Le juge pourra modérer ou augmenter l'indemnité qui a été stipulés si elle est manifestement excessive ou dérisoire.

1.3 Les obligations des parties prenantes du contrat

1.3.1 Les obligations du bailleur

- Il doit acheter le bien qui a été au préalable choisi par le preneur ;
- Il a l'obligation ensuite de remplir toutes les formalités liées à la possession des biens, notamment celle de publicité destinée à avertir les tiers de son droit de propriété sur les biens utilisés par le preneur.
- Une fois que le preneur est en possession du bien, le bailleur doit il en laisser complète jouissance ;
- Le bailleur se réserve le droit de vérifier le bon état du bien loué pendant toute la durée du contrat ;
- Il s'exonère de toute responsabilité en ce qui concerne le retard dans la livraison, la non-conformité ou la défectuosité du matériel.

1.3.2 Les obligations du preneur

- Le locataire choisit en général le matériel et en définit les caractéristiques technique. il doit en contrepartie le maintenir en bon état et l'entretenir contre l'usure normale ;
- Les loyers sont versés par locataire à échéance fixe pendant toute la durée du contrat de location ;
- Comme dans tous les autres baux, le preneur est tenu d'assurer les équipements loués, c.-à-d qu'il doit assumer la responsabilité en cas de perte, de vol, ou de détérioration et ce même en l'absence de toutes fautes de sa part ;
- N'étant pas propriétaire, il ne peut ni aliéner le bien ni le grever de sûretés réelles.

1.3.3 Les obligations du fournisseur

Le fournisseur intervient pour assurer l'échange économique du bien vendu dans le cadre du contrat de leasing, il assure certaines obligations vis-à-vis des deux autres parties, le bailleur et le preneur.

1- Vis-à-vis de preneur

Le fournisseur assume :

- Une obligation de livraison du bien ;
- Des obligations de garantie concernant le bien.

2- Vis-à-vis du bailleur

Le fournisseur assure une « obligation abstraite » portant sur le transfert de titre de propriété du bien au bailleur qui lui assure le paiement du prix d'achat.

Section 02 : L'aspect comptable du leasing

Le crédit-bail peut être soit mobilier, soit immobilier (pour les immeubles) et la comptabilisation de ce bien dépend de la propriété économique et fiscale. Le preneur doit inscrire les opérations de leasing dans sa comptabilité, en faisant apparaître séparément dans son compte de résultat, les loyers correspondant à l'exécution du contrat de leasing et en résultat, les opérations relatives aux équipements ou aux matériels et les opérations relatives aux biens immobiliers. Il doit évaluer en hors bilan et à la date de clôture de l'exercice comptable, les redevances restant à payer en exécution des obligations stipulées dans le contrat de leasing, en distinguant toujours les opérations relatives aux biens mobiliers et immobilier.

2.1 Comptabilisation du crédit-bail selon les normes**IAS/IFRS (internationales)**

Les normes IAS 17 établit comment comptabiliser le crédit-bail. Il est considéré comme une immobilisation corporelle avec pour contrepartie une dette financière au passif du bilan. La comptabilisation se fait à la plus faible valeur entre la juste valeur (de Marché) et la valeur actualisée des Paiements minimaux du contrat ; des amortissements et intérêts doivent être comptabilisés.

2.2 Information à fournir en annexe**2.2.1 Selon les normes internationales(IAS/IFRS)⁴**

L'IAS 1 oblige les entreprises à élaborer une annexe aux comptes annuels généralement commerçant par une déclaration de conformité, puis l'énoncé des évaluations choisies. Des évaluations doivent être explicitées dont les contrats de location. De plus un état des créances et dettes, les impôts différés ainsi que les engagements hors bilan doivent être indiqués.

⁴ International Accountant Standard / International Financial Reporting Standards.

2.2.4 Selon le plan comptable français

Dans le cadre d'annexes à présentation simplifiées, seules les redevances et le restant à payer en distinguant crédit-bail mobilier et immobilier peut apparaître.

Dans le cadre d'annexes sans présentations simplifiées l'article 53A du 29/11/83, il faut ajouter aux comptes annuels une annexe relative au tableau récapitulant le crédit-bail. Si l'entreprise n'a pas besoin de commissaires aux comptes, elle pourra simplement indiquer les redevances restant à payer.

Le tableau indique

- La valeur d'origine du bien concerné ;
- Le montant des redevances (de l'exercice et son cumul) ;
- L'amortissement possible et son cumul ;
- Les redevances restant à payer (jusqu'à un an, de un à cinq ans et plus de cinq ans) ;
- Le prix d'achat résiduel

2.3 Comptabilisation chez le notaire

Une opération de leasing peut suivre le traitement comptable suivant :

2.3.1 Au moment de la signature du contrat

Le preneur enregistre en hors bilan, l'engagement réciproque pour le montant de l'investissement projeté dans le cadre du contrat de location.

2.3.2 Avant la date de mise en force du contrat

Les frais engagés dans cette phase constituent des charges pouvant être étalées (charges à répartir). Toutefois, il est fréquent que le bailleur limite le montant de son investissement, les dépenses complémentaires sont alors prises en charges par le locataire sans que leur sort ne soit indiqué dans le contrat initial, il convient dans ce cas de les inscrire au niveau des immobilisations sous une rubrique distincte.

Elles sont amorties sur la durée d'utilité du bien et en cas de levé de l'option à la fin du contrat, la partie des dépenses à caractère d'investissement financées par le preneur est transférée au compte d'immobilisations appropriées. Si l'option n'est pas levée, le preneur constate une charge à concurrence de la valeur résiduelle des dépenses engagées, cette charge devant être provisionnée dès lors qu'elle devient probable.

2.4 Comptabilisation chez le bailleur

Le bien ne figure pas au bilan du bailleur car celui-ci ne bénéficie pas des avantages et n'assume pas les risques liés à sa détention. Le propriétaire doit être considéré comme un investisseur qui prête une somme d'argent, rémunérée et remboursée par les loyers prévus au contrat.

A la signature du contrat, il enregistre donc une créance égale à la valeur actuelle des loyers futurs. Ceux-ci sont ensuite décomposés comme chez le locataire. Seule la partie représentant la rémunération du prêt comptabilisée en produits.

2.5 Comptabilisation d'une cession bail dite « lease-back »

Le « **lease-back** » est une cession d'un bien à un organisme qui vous le loue en crédit bail.

Il faut :

- Enregistrer l'écriture de cession du bien (dont le produit exceptionnel) ;
- Enregistrer les écritures de redevance du crédit-bail ;
- Constater à la clôture l'extourne du produit exceptionnel pour la plus value réalisée contre un produit constaté d'avance ;
- Constater à la clôture l'étalement de la reprise du produit constaté d'avance.

Section 03 : L'aspect fiscal du leasing ⁵

Les avantages fiscaux représentent un argument essentiel dans le choix du leasing. Le crédit-bail permet le transfert d'un avantage fiscal précieux du client vers la société Bailleuse, c'est ce qui fait de lui un mode de financement attractif. Bien que la fiscalité locale en vigueur pour déterminer dans quelle mesure elle est propice à l'investissement dans les opérations de leasing.

La fiscalité française du crédit-bail traite les points suivants :

3.1 Les impôts directs

Le régime du crédit-bail est celui du droit commun.

Le locataire passe les sommes versées à titre de loyers en charges. Ces charges sont en quelque sorte la somme de substitution des charges qu'il aurait pu passer s'il avait acquis directement le bien, c'est-à-dire les amortissements comptables du bien qui figurait à l'actif du bilan plus en frais financiers les intérêts d'emprunt.

De façon à éviter les abus, l'administration fiscale a limité le montant des charges de loyers déductibles, comptabilisées au montant des charges que le locataire aurait pu passer, par le mode d'amortissement le plus favorable, s'il avait acquis directement le bien.

De son côté, le crédit-bailleur amortit le bien loué selon les modalités du droit commun. Il a donc le choix entre l'amortissement linéaire et l'amortissement dégressif, voire dérogatoire si applicable. La durée d'amortissement varie en fonction de la durée normale d'utilisation du bien concerné.

⁵ Eric Garrido « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail » REVUE BANQUE, édition. P 106

3.2 La taxe sur la valeur ajoutée

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

En ce qui concerne les dépôts de garantie, ceux-ci, ne sont normalement pas soumis à la TVA, en vertu du principe selon lequel il ne s'agit pas d'une présentation de service, mais d'une caution, et qu'ils seront restituables à celui qui les a versés.

Néanmoins dès que les dépôts de garanties perdent ce caractère, soit le crédit bailleur les appelle en garantie de loyers impayés, ou bien, l'option d'achat levée, ils viennent s'imputer sur la valeur résiduelle, ils doivent alors être soumis à la TVA.

Toutefois, si les dépôts de garantie excèdent de par leur montant les « risques nombreux » du crédit-bailleur, ils sont assimilables à des compliments de loyers, et par conséquent, soumis à la TVA. Ce « risque normal » du crédit-bailleur est évalué par l'administration fiscale à 15% de la valeur TTC du bien.

Les indemnités de résiliation versées au crédit-bailleur par le locataire sont également soumises à la TVA, puisqu'elles correspondent à des prestations futures restant à payer.

3.3 La taxe professionnelle

Comme prévu dans le droit commun, l'outil de production utilisé par une entreprise est pris en compte dans le calcul de l'assiette imposable à la taxe professionnelle.

Les immobilisations concernées pour le contribuable sont donc celles :

- Qui lui appartiennent ;
- Qui sont utilisées à titre gratuit ;
- Qui sont prises en location ;
- Qui sont financées en crédit bail.

Au niveau du locataire, pour les immobilisations données en crédit bail ou en location, il convient de déterminer la valeur locative imposable afin de connaître l'assiette de la taxe professionnelle retenue pour les biens concernés.

Pour les biens pris en crédit bail, la valeur locative imposable est égale à 16% de la valeur d'origine du bien, comme pour les immobilisations appartenant en propre au locataire.

Pour les biens loués, la valeur locative imposable est égale au montant des loyers dus pendant la période de référence, soit l'année fiscale.

Dans les deux cas, crédit-bail ou location simple, si une option d'achat est saisie, le montant de celle-ci est taxé à 16% au titre de la taxe professionnelle.

Au niveau du crédit-bailleur, les biens affectés à un contrat en cours n'étant pas utilisés par lui-même, mais par son locataire, ceux-ci échappent normalement à l'assiette de calcul de la taxe professionnelle au niveau de la société de crédit-bail, bien qu'elle en soit le propriétaire légal.

Mais dans plusieurs cas, le crédit-bailleur peut être amené à rendre possession d'un bien loué :

- Récupération de ce bien en fin de bail lorsque le locataire ne saisi pas l'option d'achat ;
- Réappropriation contentieuse en cas de non paiement des loyers et résiliation du contrat de crédit-bail ;
- Restitution par l'administrateur judiciaire lorsque le locataire fait l'objet d'une procédure collective, et que le contrat n'est pas poursuivi.

Ce bien figurera en immobilisation à l'actif du bilan de la société de crédit-bail tant que cette dernière n'aura pu le revendre, l'affecte à un autre contrat de location ou le détruire. Ces immobilisations sont appelées « immobilisations temporairement non louées » (ITNL).

Ces immobilisations temporairement non louées posent le problème de leur imposition à la taxe professionnelle. L'administration fiscale considère que si dans un délai de six mois après leur restitution ces biens ne sont ni loués, ni cédés, ni détruits, ils font partie des actifs à la disposition de leur propriétaire (le crédit-bailleur) et, en tant que tels, ils doivent entrer dans le calcul de l'assiette de la taxe professionnelle.

Une telle situation conduit les sociétés de crédit-bail à payer la taxe professionnelle pour des biens qui se déprécient, puisqu'on n'a pas pu les céder dans un délai de six mois, et qui sont devenus des créances contentieuses.

3.4 L'imposition des plus-values

Le locataire qui cède son contrat de crédit-bail est placé dans la même situation que s'il avait acquis directement le bien objet du contrat. En conséquence, le produit de la cession d'un contrat de crédit-bail est soumis au régime des plus-values sur cession du contrat qui intervient moins de deux ans

ou plus de deux ans après sa « date de conclusion ». Cette notion de « date de conclusion » laisse part à l'interprétation, et plutôt que de retenir la date de signature du contrat de crédit-bail, il paraît plus judicieux de retenir sa date de prise d'effet, c'est-à-dire celle de livraison qui aura donné lieu à la signature du « procès-verbal de réception du bien ».

Dans le cas où la cession du contrat de crédit-bail intervient moins de deux ans après la date de conclusion du contrat, c'est l'intégralité du profit réalisé qui est soumis au régime des plus-values à court terme, donc au régime fiscal des bénéfices et pertes d'exploitation.

Dans le cas contraire entre la conclusion du contrat du crédit-bail et la date de sa cession, seul le profit correspondant aux amortissements que le locataire aurait passés, s'il avait été propriétaire du bien dès l'origine, sera soumis au régime fiscal des plus-values à court terme. Le calcul s'effectue sous déduction du montant de l'option d'achat prévue au contrat. La durée d'utilisation du bien est celle prévue au contrat de crédit-bail.

Du point de vue de l'acquéreur du contrat de crédit-bail, ce dernier amorti normalement le bien, selon le mode linéaire, sur sa durée d'utilisation.

Section 04 : L'aspect financier, les enjeux, les avantages et les inconvénients du Leasing

Nombreux sont les avantages conférés aux entreprises qui optent pour le crédit-bail comme mode de financement des investissements.

Le crédit-bail constitue une alternative de développement pour les petites entreprises qui sont à la recherche de moyens de financement à leurs investissements, et est, en même temps un facteur de croissance et d'expansion des grandes entreprises qui ont la possibilité d'accéder à une autre source de financement. Mais rien n'échappe que le crédit-bail présente quelques inconvénients pour les deux parties contractantes.

Nous allons voir dans cette section pourquoi recourir au crédit-bail en abordant l'aspect financier, les enjeux, les avantages et les inconvénients de ce dernier

4.1 L'aspect financier du leasing

Sur le plan financier, l'opération de crédit-bail est considérée comme étant une opération de financement et non pas comme une opération d'investissement, en fait, il s'agit d'une particulière d'endettement.

A la différence du crédit classique qui nécessite un apport personnel, le crédit-bail permet un financement intégral de l'investissement ou en d'autre termes de s'équiper sans avoir à investir en fonds propres, mais dans les deux cas, l'entreprise s'engage à verser des sommes d'argents fixées contractuellement à la société de financement à des dates déterminées et cela indépendamment de la bonne marche des affaires.

Si l'entreprise vient à manquer à ces engagements, la société de crédit-bail peut reprendre son bien encore plus facilement que le banquier classique, dans la mesure où elle est juridiquement propriétaire.

4.2 Les enjeux du crédit-bail

Le crédit bail permet aux entreprises et aux particuliers d'investir dans des biens, sans aggravation excessive de leur situation financière (ratios de solvabilité), par un paiement forfaitaire mensuel appelé redevance. Ceci signifie que le bilan de l'entreprise sera plus avantageux, car moins de dettes apparaîtront au passif.

Le crédit -preneur peut enregistrer les loyers dans sa comptabilité comme des charges d'exploitation. Le résultat avant impôt diminue d'autant et avec lui les impôts. Par contre les amortissements et les intérêts d'emprunt ne sont pas déduits sauf à l'option. Ceci signifie que pour évaluer l'intérêt du crédit bail par rapport à l'acquisition par autofinancement ou par emprunt il faut tenir compte des flux de trésorerie dégagés dans chaque cas. L'analyse de la valeur actuelle nette semble être le meilleur outil pour comparer les investissements en fonction des modes de financement. Au final, les redevances de crédit-bail ont surtout l'avantage d'être déductible fiscalement sur une durée différente des amortissements du bien.

Le système est particulièrement utilisé pour les véhicules et le matériel informatique et industriel, notamment parce que ce type de contrat permet d'inclure des garanties de maintenance et le financement de la TVA.

4.3 Avantages et inconvénients Comparatifs du leasing

4.3.1 Les avantages du leasing

Le leasing s'impose comme un moyen de plus en plus sollicité en raison des avantages qu'il procure. Ces avantages sont nombreux et peuvent être ramenés pour l'essentiel aux éléments suivants :

➤ **Pour le locataire** ⁶

- **Quotité de financement**

Dans la plupart des cas, le leasing permet le financement jusqu'à 100% toutes taxes comprises de la valeur de l'équipement à acquérir. Plus accessoirement l'ensemble des prestations nécessaires à la mise en place et au financement du bien loué

- **Trésorerie préservée**

En offrant un financement total de l'investissement, le leasing permet de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ses fonds propres pour les affecter au financement des besoins de son exploitation.

- **Garanties réduites**

Le leasing ne nécessite généralement pas de garanties lourdes à supporter par le locataire. Le bailleur s'en tient uniquement à la propriété du bien à financer qu'il détient jusqu'à l'expiration du contrat. Toutefois, le bailleur peut demander des sûretés ou des garanties réelles pour se prémunir contre le risque d'une négligence du bien par le locataire.

- **Fiscalité attrayante à deux niveaux**

*Déductibilité des loyers :

Les loyers payés au bailleur sont considérés comme des charges déductibles intégralement de la base imposable.

*Un allègement progressif du poids de la TVA :

La charge de la TVA est étalée sur toute la durée de la location, elle est payée au fur et à mesure par le locataire lors des facturations des loyers par le bailleur.

⁶ Eric Garrido, « le cadre économique et réglementaires du crédit-bail », tome 1, Revue Banque Edition Novembre 2002, p. 36- 40.

***Crédit sur mesure**

Le leasing permet le remplacement rapide et le renouvellement du bien en fonction de son usure économique effective et des technologies introduites.

En d'autres termes, le leasing est un financement qui s'adapte au cycle de vie du produit surtout pour les équipements à forte obsolescence technologique (matériels informatiques).

***Réponse rapide**

Etant spécialisée dans le financement des équipements ou d'immeubles professionnels, la société de leasing répond rapidement à la demande de financement.

Le leasing favorise donc les décisions rapides et permet de procéder à des investissements imprévus et urgents.

➤ Pour le bailleur ⁷**• Forte garantie**

Le titre de propriété est la principale garantie du bailleur. 11 est considéré comme un créancier privilégié par rapport aux autres créanciers du locataire.

En cas de défaillance du locataire, le bailleur pourra revendre ou louer le bien. La sécurité liée à la propriété effective du bien est donc supérieure à celle dont dispose un banquier ordinaire.

Toutefois, le bailleur peut exiger des garanties personnelles complémentaires pour se prémunir contre une négligence à la valeur du matériel de la part du preneur.

• Avantages fiscaux

Etant le propriétaire légal du bien, le bailleur du droit d'amortissement, déduisant ainsi de son revenu imposable le coût d'acquisition du bien.

⁷ Association professionnelle des sociétés de financement, crédit-bail, leasing ce qu'il faut savoir. APSF, 2002, p. 06.

- **Réductions supplémentaires**

En tant que client important, le crédit bailleur peut parfois recevoir des réductions des fournisseurs de bien. Il en fera ainsi profiter le locataire.

- **Transfert du risque**

Dès lors que le contrat prévoit irrévocablement l'option d'achat à échéance, le bailleur ne récupère pas le bien, le risque d'obsolescence est donc supporté par le locataire.

- **Leasing partenaire**

Lorsque le bailleur s'associe avec le fournisseur dans le cadre d'un leasing partenaire, il en tire aussi des avantages liés à l'environnement et à la rentabilité.

- **Des intérêts liés à l'environnement**

Un leasing partenaire est, pour le bailleur, une opportunité de croissance et de maintien de l'activité. L'atout majeur reste la création d'un marché captif avec un volume d'affaire récurrent.

Ce partenaire permet aussi à la société de leasing d'avoir une meilleure expertise des équipements financés à savoir une connaissance plus fine du cycle des matériels et de leur valeur de revente future.

- **Des intérêts liés à la rentabilité**

Le bailleur économise son réseau de distribution en se servant de celui du fournisseur. Ce dernier lui permet ainsi d'obtenir un volume d'affaire régulier et de diminuer ses coûts publicitaires.

➤ **Pour le fournisseur**⁸

Le leasing et particulièrement la mise en point d'un programme de financement des ventes par leasing présente de nombreux attraits pour le fournisseur. Il lui permet de mieux contrôler son marché, d'accroître les parts qu'il en détient, d'obtenir des revenus auxiliaires et d'accroître sa rentabilité.

- **Marché et concurrence**

Ce programme permet au fournisseur de proposer une offre globale à son client, tout en ayant un discours agressif sur le prix. 11 lui permet de jouer sur de nombreux paramètres (maintenance, consommables et autres prestations incorporées au contrat) déjouant ainsi les comparaisons avec la concurrence, car la compétition ne porte plus exclusivement sur les qualités techniques et le prix du bien mais également sur le service.

De cette manière, le fournisseur se démarque de la concurrence et emporte plus facilement la décision de l'acheteur.

En outre, le fournisseur contrôle sa part de marché puisque des utilisateurs actuels du matériel sont les acheteurs potentiels de nouveaux matériels. Il est donc important pour un fournisseur d'exercer des actions marketing pour fidéliser des clients existants.

Le « programme de financement des ventes » permet au fournisseur de mieux maîtriser la récupération des matériels retournés à l'expiration d'un contrat de leasing. Il pourra décider des circuits de commercialisation les plus appropriés

C'est pourquoi, le fournisseur qui cède un équipement à une société de leasing pour la mise à la disposition des preneurs sera plus rassuré sur la bonne fin du contrat de vente du matériel.

⁸ Eric Garrido, Un outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale, Tome 2, Revue Banque Edition, 2002, p. 86- 90.

- **Forte rentabilité**

La marge commerciale comprend, en plus de la marge sur la vente du matériel, un produit financier annexe complété éventuellement par une commission d'apport d'affaires payées par la société de leasing au fournisseur. De même, d'autres commissions peuvent être obtenus dans le cadre de la location de service qui intègre prime d'assurance et maintenance.

- **Services complémentaires**

Indirectement, un programme de financement des ventes apporte une bonne formation au fournisseur en matière de financement des investissements et une opportunité d'acquérir une certaine expertise en matière de montage financier.

Naturellement, tous ces avantages cités ci-dessus ne doivent pas être la seule motivation. Le leasing doit rester pour le fournisseur un outil marketing destiné à favoriser une activité principale ; la vente des matériels.

⇒ ***Les avantages du crédit-bail en général sont***⁹

Le leasing est une technique de financement qui offre de nombreux avantages comptables, fiscaux et financiers comparativement à un concours bancaire classique, on peut les citer comme suit:

☛ **Le financement intégral**

Il permet un financement à 100 % du montant de l'investissement et n'exige, par conséquent, aucun apport du créateur, (sous réserve du premier loyer payable d'avance). En cela, il se distingue des financements bancaires traditionnels qui sont le plus souvent limités à 70 % du prix HT du bien financé et nécessiterait un apport initial de 20% ou 30%, et ne comprendrait jamais la TVA.

⁹ Eric Garrido « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail » REVUE BANQUE édition. P 36

➞ Une source supplémentaire de crédit

Grâce au financement intégral, le crédit-bail préserve la trésorerie de l'entreprise, qui conserve les fonds propres nécessaires au financement des besoins de son exploitation. Or justement, c'est en pratique pour le financement du besoin de fonds de roulement qu'il est le plus difficile d'obtenir des concours bancaires. Le recours au crédit-bail ne nécessite aucun apport personnel de l'emprunteur. Sous cet aspect, le crédit-bail constitue une source supplémentaire de crédit qui n'épuise pas les possibilités d'emprunt du crédit-preneur.

➞ Une rapidité d'accès au financement

La société de crédit-bail étant spécialisée dans le financement des équipements ou des immeubles professionnels dont elle connaît les marchés, la propriété de ces biens représentant pour elle une garantie fondamentale, la réponse à la demande de financement est donnée plus rapidement que pour un concours bancaire traditionnel.

Le financement de machines importantes (coût élevé) peut être plus facile à obtenir par crédit-bail pour une jeune entreprise quand le fournisseur, pour vendre, accepte de signer un "engagement de reprise du matériel" en cas de défaillance de l'entreprise locataire. Cette clause représente une garantie supplémentaire pour la société de crédit-bail, le fournisseur récupérant le matériel et payant les loyers restant dus.

Pour les établissements de crédit, la rentabilité des opérations de crédit-bail est généralement supérieure à celle des opérations de crédit bancaire.

➤ Le financement sur la durée d'usage effective du bien

Le crédit-bail peut être conclu pour une période brève égale à la durée de vie économique réelle du bien qui est financé, et non pas pour la durée théorique d'un concours bancaire traditionnel. Le locataire peut exploiter le bien financé pendant une période suffisante pour amortir économiquement et rentabiliser l'investissement réalisé. Par le biais de la durée du contrat, cadrée sur la durée d'usage effective du bien, et de la valeur résiduelle financière, qui correspond à une fraction du capital non amortie, qui ont conjointement permis d'adapter le montant des loyers, le crédit-bail permet au locataire de ne payer que la fraction du matériel correspondant à l'usage effectif qu'il en a, comme il permet aux entreprises de ne pas impérativement immobiliser des capitaux importants pour l'acquisition d'un Equipment dont l'usage est bref. Il permet le remplacement rapide et le renouvellement du bien en fonction de son usure économique effective, il apparaît également comme un moyen de réduire les risques financiers issus de l'investissement dans des équipements à forte obsolescence technologique.

➤ L'investissement s'autofinance de manière dynamique

Qu'il s'agisse de biens d'équipements mobiliers ou de constructions industrielles, le crédit-bail apparaît comme le financement d'investissements productifs. Dans le principe de fonctionnement du dispositif, le remboursement des capitaux avancés par le crédit-bailleur, c'est-à-dire le paiement des redevances ou loyers, est matériellement assuré par les ressources retirées de l'exploitation des investissements réalisés grâce au crédit-bail. On a pu constater à ce titre que l'originalité du crédit-bail réside surtout dans sa conception dynamique du financement, fondée sur l'idée qu'un investissement productif peut être financé par les ressources mêmes que l'entreprise tire de son utilisation : en d'autres termes, l'investissement s'autofinance.

➔ **La flexibilité des moyens de production**

Pour l'acquisition de biens d'équipements, les concours bancaires sont généralement négociés pour des périodes relativement longues de plusieurs années. Mais il n'est pas toujours possible pour l'entreprise de connaître quels seront ses besoins effectifs à moyen terme, soit qu'il s'agisse de l'exploitation de nouveaux marchés dont l'évolution n'est qu'anticipée, soit qu'elle positionnée sur un secteur d'activité où les mouvements de conjoncture sont fréquents, cycliques et amples (le secteur pétrolier par exemple), soit que la nature des biens les soumet à de fortes variations technologiques, parce qu'ils comprennent entre autre une forte part d'électronique ou d'informatique.

Le crédit- bail permet d'inclure plus aisément des ajouts d'équipements ou des mises à niveau du matériel, que ne le feraient des contrats de prêts bancaires traditionnels.

➔ **Financement à taux fixe**

Le crédit-bail offre généralement un financement à moyen ou long terme et à taux fixe pendant toute la durée du bail. La société de leasing peut facilement calculer les marges en tenant compte des coûts de financement et de transaction de l'opération de crédit-bail.

➔ **La déductibilité fiscale**

La déductibilité des loyers pour le preneur est totale en crédit- bail mobilier ainsi que pour les contrats de crédit bail immobilier.

L'avantage fiscal est d'autant plus important que la durée du remboursement soit rapide, choix qui s'avère doublement intéressant pour les matériels frappés d'obsolescence rapide (informatique, bureautique, etc.).

Ce type de financement permet d'éviter un décalage important de la TVA. En effet, les premiers mois d'activité d'une entreprise sont souvent des mois d'investissements, avec des dépenses plus importantes qu'en régime de croisière.

La TVA payée sur les achats (notamment achats d'immobilisations} est donc supérieure à la TVA collectée sur les ventes, ce qui entraîne des difficultés de trésorerie parfois sévères pour l'entreprise nouvelle.

➡ **La performance apparente de l'entreprise**

Sur le plan comptable, les équilibres du bilan ne sont pas modifiés par le crédit-bail, puisque les biens financés et les ressources de financement obtenues sous forme de crédit-bail ne figurent pas au bilan de l'entreprise ; ce qui a notamment comme avantage de "limiter" l'endettement apparent de l'entreprise (mais les loyers de crédit-bail figurent sur une ligne spéciale au compte de résultat, l'encours des contrats de crédit-bail est indiqué dans les annexes comptables, et les contrats de crédit-bail sont publiés au greffe du tribunal de commerce).

➡ **Un financement souple**

Le leasing permet également au fournisseur de bénéficier d'un financement souple, ainsi que d'être réglé au comptant sans être exposé aux risques d'impayé et de change.

4.3.2 Les inconvénients du leasing

Comme tous les modes de financement, le leasing n'est pas dispensé d'imperfections. Les inconvénients découlant du leasing et touchant ses intervenants sont :

➤ **Pour le locataire**

- **Perte de flexibilité opérationnelle**

Durant toute la période de location, le locataire n'est pas maître des biens loués ; par conséquent les actifs susceptibles de servir de garanties aux créanciers se trouvent réduits.

- **Coût du leasing**

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

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

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

Aussi, en comparaison des banques et établissements spécialisés, les sociétés de leasing ont des frais de gestion supplémentaires dû au fait que le crédit-bail suppose une relation triangulaire entre ; fournisseur, bailleur et preneur.

➤ **Pour le bailleur**

Le bailleur doit faire face d'abord à des risques liés au client mais aussi à des risques liés au retour du matériel.

⇐ ***Les inconvénients du crédit-bail en général sont***

☉ Son coût est supérieur à celui d'un crédit bancaire traditionnel, de fait qu'il ne dépend pas seulement des loyers, de l'argent, il est fonction des services rendus (rapidité du financement à 100 %, flexibilité des loyers), de la nature du bien financé et du montant de l'opération.

☉ Les biens financés dans ce type de contrat sont en général des biens standards ou spécifiques et non pas des biens plus sophistiqués ou plus élaborés : dans le cas particulier des biens qui ont été fabriqués sur mesure pour l'utilisateur, ou modifiés en fonction de demandes spécifiques de ce dernier, les possibilités de recommercialisation peuvent se trouver plus réduites. Les risques pour le crédit-bailleur sont accrus, et le rôle de garanties joué par la propriété effective du bien s'en trouve réduite. Dans un pareil cas, le contrat sera monté avec

une valeur résiduelle financière pratiquement nulle, et l'attention sera portée sur la solidité économique du locataire, qui jouera alors le rôle de garanties du crédit- bailleur. Si au contraire, le contrat porte sur un bien standard, non modifié, il sera beaucoup plus facile de trouver un nouveau preneur en cas de défaillance du locataire.

☛ Le contrat passé correspond à un engagement définitif. Le locataire est donc tenu de payer les loyers à date fixe. Dans le cas contraire, il sera forcé de restituer le bien qu'il a loué mais également de verser toutes les échéances encore dues jusqu'à la cessation du contrat.

☛ Le crédit-bail ne remplace pas un réel fond de roulement dont nécessitent les entreprises pour mettre en marche la production. Il ne représente qu'un moyen de soulager l'entrepreneur.

☛ Les garanties financières du (futur) locataire sont examinées de manière très attentive par le loueur.

☛ Paiement d'indemnités si le locataire met fin anticipativement au contrat.

☛ De même, le locataire est tenu de remplir les obligations qui représentent généralement le lot de tout propriétaire, et notamment de supporter les charges liées au fonctionnement du bien.

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

☛ Si le locataire est propriétaire économique et juridique du bien : obligation d'inscrire le bien à l'actif du bilan en tant qu'immobilisations. Par

voie de conséquence, c'est également le locataire qui amortit le bien. Il peut fiscalement déduire l'amortissement et les intérêts financiers en tant que charges d'exploitation.

4.4 Les risques « CLIENT »

L'analyse du risque d'une opération de leasing repose d'abord sur l'appréciation du risque de l'entreprise. L'examen de la situation financière sur l'appréciation du risque de l'entreprise. L'examen de la situation financière de cette dernière et de son programme d'investissement doit permettre d'apprécier sa capacité à payer les loyers et à faire face à l'ensemble de ses autres engagements.

4.4.1 Les risques « MATERIEL » ¹⁰

La première principale garantie au bailleur réside dans la propriété effective du bien, objet du contrat. Les deux principaux risques que court le bailleur quant à l'équipement sont généralement des risques liés au retour du matériel : le risque de contrepartie et le risque marché.

4.4.2 Le risque de contrepartie

En cas de défaillance du locataire en cours de l'opération, le bailleur est amené à récupérer le bien pour le relouer ou pour le revendre sur le marché d'occasion, il est alors impératif que la dette résiduelle soit inférieure à la valeur marchande du bien.

4.4.3 Le risque de valeur résiduelle

Si le locataire opte pour la restitution du bien à la fin de l'opération, il faut que la valeur résiduelle financière retenue pour déterminer le montant des loyers ne soit pas inférieure à la valeur de marché.

¹⁰ Eric Garrido, le cadre économique et réglementaire du crédit-bail, tome 1, Revue Banque Edition Novembre 2002, p. 61-66.

En pratique, ces risques varient en fonction des données relatives :

- A la nature même de l'équipement. Matériel standard ou spécifique, évolution technologique et l'obsolescence du bien, utilisation et entretien, reconditionnement et mise à niveau du matériel...
- Aux caractéristiques du fournisseur. Renommé et parts du marché du fournisseur, implantation et réseau, garanties données par le fournisseur...
- A la structure du marché de l'occasion. Organisation, taille, efficience du marché de l'occasion, durée et coût de recommercialisation, le démontage et le transport du bien...

Il est clair que les sociétés de leasing préfèrent financer des matériels dont la dépréciation est lente et le marché secondaire assez actif, donnant ainsi une meilleure consistance à la valeur de l'évolution du bien.

Pour se prémunir contre tous les risques cités ci-dessus, le bailleur peut exiger du locataire des garanties complémentaires telles que les garanties personnelles ou un dépôt de garantie. Ce dépôt est un pourcentage du montant du financement qui est prélevé avant la facturation des loyers. Le dépôt est remboursé en fin d'opération au client ou s'impute sur tout ou partie des loyers impayés en cas de défaillance de sa part.

Enfin, le bailleur peut limiter son risque en négociant par exemple avec le fournisseur du matériel soit un engagement de reprise (reprise du matériel à un prix convenu d'avance si le preneur ne paye plus les loyers) soit un engagement de rachat (rachat du bien à un prix convenu d'avance à la fin du contrat).

4.5 Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique

Après avoir présenté les caractéristiques de la technique du crédit-bail, et afin de mieux appréhender ses avantages, nous proposons dans ce qui suit une brève comparaison entre ce nouvel instrument financier et le Crédit bancaire classique.

Dans le tableau suivant, nous allons récapituler et confronter les caractéristiques des deux techniques de financement dans l'objectif est de permettre à l'investisseur de voir plus clair et de faire ainsi le choix qui l'arrange le mieux pour financer ses investissements compte tenu de sa situation financière et de ses besoins.

Tableau n° 01 :**Tableau comparatif entre le crédit-bail et le crédit classique ¹¹**

CREDIT-BAIL	CREDIT CLASSIQUE
Possibilité de financement intégral de l'investissement.	Financement partiel puisqu'un apport personnel (généralement 30%) est obligatoire.
Prise en charge totale de l'acquisition du bien par la société de Crédit-bail.	Procédure d'acquisition du bien à la charge de l'entreprise cliente.
Le bien financé n'est pas inscrit au bilan du locataire. Donc, pas d'impact en termes d'immobilisations.	Immobilisation du bien au bilan nécessite de procéder aux amortissements et impact sur la structure financière de l'entreprise.
Durant la période de location, la société de crédit-bail reste propriétaire du bien loué. Le transfert de propriété au crédit-preneur ne peut se faire qu'après la levée de l'option d'achat à l'expiration du contrat.	L'entreprise achète le bien en son nom et devient de ce fait propriétaire du bien financé, même durant la période de remboursement.
Le bien est amortissable sur la durée du contrat même si sa durée de vie économique est supérieure	Le bien est amortissable sur une période en fonction de sa durée de vie économique.
Le paiement de la TVA à l'achat du bien est à la charge de la société de crédit-bail.	Le locataire doit acquitter la TVA et supporte le délai de récupération (charge de trésorerie).
Les loyers de crédit-bail sont intégralement déductibles de l'assiette fiscale.	Seuls les intérêts d'emprunt sont déductibles de l'assiette fiscale.
Possibilité de premier loyer fort : de 10% à 30% de la valeur du bien, également déductible en totalité.	Apport personnel d'au moins 30% de la valeur du bien, non déductible fiscalement.
Possibilité de rachat du matériel en fin de contrat pour une valeur résiduelle faible fixée à l'avance et généralement égale à 1% de la valeur d'origine.	Non. Après paiement de la dernière échéance, l'opération est soldée.
Possibilité de plus-value importante en cas de cession du matériel après son rachat en fin de contrat.	Non. Après le remboursement, le bien est totalement amorti.
Possibilité d'inclure dans les loyers les frais d'entretien et/ou d'assurance.	Les frais d'entretien et d'assurance sont à la charge du client et ne sont pas inclus dans le montant remboursé.

¹¹ Bouatouta Kamel Eddine « crédit-bail oui leasing », revue convergences, N°06. Décembre 2000, revue éditée parla BEA Alger, P 21-22.

Conclusion

Ce chapitre ayant porté sur les aspects juridiques et fiscaux, comptables et financiers, nous a permis non seulement de mener une profonde réflexion d'une part et d'autre part sur les clauses.

Les contrats de location liés à l'acquisition des biens mobiliers et immobiliers sont à la fois des techniques simples et complexes selon le domaine d'analyse. En effet sur le plan économique, l'opération n'est guère discutée et la majorité des normalisateurs pense que le crédit-bail est le moyen de financement idéal pour certains investisseurs. par contre sur un plan juridique les analyses varient selon le cadre du pays observé, le cœur du problème résidant en fait dans le moment du transfert de propriété.

Sur le plan comptable, cela se traduit par des solutions parfois strictement opposées selon les lieux, ainsi les différentes normes comptables justifient l'usage du crédit-bail pour la présentation des états financiers annuel, ne serait-ce que dans les opérations de glissement d'actifs immobiliers pour les groupes de sociétés. En fin au niveau fiscal, les différences d'impositions des parties peuvent avoir les effets de bonification notable sur les taux internes des contrats du crédit-bail.

Le leasing est l'un des rares produits financiers où toutes les parties trouvent un avantage, qu'il soit fiscal, comptable ou financier qui sera l'objet du chapitre suivant.

Il est évident que le crédit-bail procure de réels avantages financiers aux deux parties, le bailleur et le preneur, et qu'il offre aux entreprises un produit attrayant pour financer l'acquisition des biens mobiliers et immobiliers, si elles peuvent s'appuyer sur un cadre juridique et réglementaire favorable. Pour le bailleur, le leasing représente un produit attractif.

Pour les entreprises désireuses d'offrir à leurs clients solides des crédits à l'équipement, c'est un mécanisme de financement qui peut permettre de réduire les coûts de transaction et de gérer les risques. Grâce au crédit-bail, les entreprises peuvent affecter de maigres ressources financières à de nouveaux investissements en actifs, processus rapide qui contribue directement à générer des revenus.



Chapitre III

Le Leasing et sa

pratique en Algérie

*Chapitre III
Le Leasing et sa
pratique en Algérie*

Introduction

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

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

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

En effet, les réformes économiques que connaît ce pays ont donné lieu à la publication, dès les années 90 de toute une série de réformes juridiques qui ont touché presque tous les domaines de la vie économique.

Ces réformes ou nouveaux cadres juridiques sont venus pour actualiser et mettre en place de nouvelles règles dictées par les nouveaux choix économiques.

Nous citons à titre d'exemple :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

D'une manière générale et en absence d'un cadre Juridique approprié au leasing, les sociétés algériennes qui opèrent dans le secteur se réfèrent dans l'exercice de leurs activités à des différentes sources juridiques (loi N° 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit, code des obligations et des contrats règlements droit comparés...).

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 donc été que suite à la publication de l'Ordonnance suscitée et des textes d'application à caractère réglementaire édités par la Banque d'Algérie.

Section 01 : La disposition générale relative au crédit-bail

1.1 Définition des opérations de leasing

Le crédit-bail est défini comme une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers ou par les sociétés de crédit-bail légalement habilitées pour financer les opérateurs économiques afin d'acquérir des biens meubles ou immeubles en vertu d'un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire.

Le crédit-bail est dit "leasing financier" lorsque le contrat prévoit le transfert au locataire de tous les droits, obligations, avantages, inconvénients et risques liés à la propriété du bien loué; lorsque le contrat ne peut être résilié et qu'il garantit au bailleur le droit de recouvrer des dépenses en capital et se faire rémunérer les capitaux investis.

Par ailleurs, le crédit-bail est dit "leasing opérationnel " lorsqu'il ne prévoit pas le transfert et qu'il s'agit d'une simple location.

Le crédit-bail est qualifié comme international quand une partie du contrat n'est pas résidente en Algérie.

L'opération de crédit-bail peut porter sur des meubles, immeubles, des fonds de commerce, des établissements artisanaux.

1.1.1 Le Contrat de crédit-bail mobilier

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

1.1.2 Le Contrat de Crédit-bail Immobilier

Le contrat de crédit-bail immobilier est un contrat en vertu duquel une partie désignée par l'expression le "crédit-bailleur" donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression "Le crédit- preneur", des biens immobiliers à usage professionnel qu'elle a acheté ou qui ont été construits pour son compte, avec la possibilité pour le crédit-preneur, au plus tard à l'expiration du bail, d'accéder à la propriété de tout ou partie des biens loués dans l'une des formes ci-dessous :

- Par cession en exécution d'une promesse unilatérale de vente ;
- Où, par acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel ont été édifiés le ou les immeubles loués;
- Où, par transfert de plein droit de la propriété des biens édifiés sur le terrain appartenant au crédit-preneur.

1.1.3 Le contrat de crédit-bail portant sur les fonds de commerce et sur les établissements artisanaux

Le contrat de crédit-bail portant sur un fonds de commerce ou sur un établissement artisanal est l'acte par lequel une partie désignée par l'expression le "crédit-preneur" donne en location, moyennant loyers et pour une durée ferme, à une autre partie désignée par l'expression le "crédit-preneur" un fonds de commerce ou un établissement artisanal lui appartenant, avec une promesse unilatérale de vente au crédit-preneur et à son initiative, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements qu'il aura effectués à titre de loyers, sans possibilité pour celui-ci de relouer à l'ancien propriétaire ledit fonds de commerce ou ledit établissement artisanal.

1.2 La qualification juridique, les spécificités et le contenu du contrat de crédit-bail

1.2.1 La qualification juridique du contrat de crédit-bail

Le contrat de crédit-bail, ne peut être qualifié comme tel quel que soient les biens qu'il concerne et quel que soit l'intitulé du contrat, que si son objet est libellé d'une manière permettant de constater sans ambiguïté qu'il :

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

ni le droit du crédit-preneur de restituer le bien loué à la fin de la période initiale de location.

1.2.2 Les clauses obligatoires du contrat de crédit-bail mobilier

Le contrat de crédit-bail mobilier correspondant au leasing financier doit, sous peine de perdre une telle qualification, mentionner la durée de location, les loyers, l'option d'achat offerte au crédit-preneur en fin de contrat ainsi que la valeur résiduelle du prix d'acquisition du bien loué.

**** De la durée de location et d'irrévocabilité du contrat***

La durée de location correspondant à la période irrévocable est fixée d'un commun accord entre les parties. Cette durée peut correspondre à la durée présumée de vie économique du bien loué ou être fixée par référence à des règles d'amortissement comptables et/ou fiscales définies par voie législative pour les opérations spéciales de crédit-bail.

**** De la sanction de la rupture du contrat pendant la période irrévocable de location***

La rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable de location par une des parties, ouvre droit pour l'autre partie, à une réparation dont le montant peut-être fixé dans le contrat, dans le cadre d'une clause spécifique ou à défaut par la juridiction compétente, conformément aux dispositions légales applicables à la rupture abusive des contrats. Sauf cas de force majeure ou cas de mise en règlement judiciaire ou de mise en faillite ou de dissolution anticipée du crédit-preneur impliquant sa mise en liquidation, lorsqu'il s'agit d'une personne morale et d'une manière générale, sauf cas d'insolvabilité avérée du crédit-preneur, qu'il soit une personne physique ou une personne morale, la rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable entraîne, si elle est le fait du crédit-preneur, le paiement au crédit-bailleur de l'indemnité de réparation prévue à l'alinéa précédent dont le montant minimum ne peut être inférieur à celui des loyers restant dus, à moins que les parties n'en aient

convenu autrement dans le contrat. Dans les cas visés au précédent alinéa, le droit du crédit-bailleur sur les loyers s'exerce par la reprise du bien loué ainsi que par l'exercice de son privilège sur les actifs réalisables du crédit-preneur, et le cas échéant, sur le patrimoine propre de ce dernier pour la récupération des loyers échus impayés, et ceux à échoir.

✱ *Des loyers et de la valeur résiduelle du bien loué*

Sauf convention contraire des parties et quelle que soit la durée de la période irrévocable définie à l'article 12 de la présente ordonnance, le montant des loyers à percevoir par le crédit-bailleur au crédit-preneur comprend :

- Le prix d'achat du bien loué reparti en échéances d'égale montant auxquelles s'ajoute la valeur résiduelle payable à la levée de l'option d'achat.
- Les charges d'exploitation du crédit-bailleur liées au bien objet du contrat;
- Une marge correspondant aux profits ou intérêts rémunérant le risque du crédit ainsi que les ressources immobilisées pour les besoins de l'opération de crédit-bail.

Selon l'article (15) Les loyers sont déterminés selon un mode dégressif ou linéaire, par référence à des méthodes arrêtées par voie législative. Les loyers sont payables selon une périodicité convenue entre les parties au contrat de crédit-bail.

✱ *De l'option laissée au crédit-preneur à la fin de la période irrévocable de location*

- Le crédit-preneur peut, à l'expiration de la période irrévocable de location et à sa seule appréciation;
- Soit, acheter le bien loué pour sa valeur résiduelle telle que fixée au contrat ;
- Soit, renouveler la location pour une période et moyennant un loyer à

convenir entre les parties;

- Soit, restituer le bien loué au crédit-bailleur.

1.2.3 Des clauses facultatives du contrat de crédit-bail mobilier

Aux choix des parties, le contrat de crédit-bail mobilier peut contenir toutes clauses portant:

- Engagement du crédit-preneur à fournir au crédit-bailleur des garanties ou sûretés réelles ou personnelles;
- Exonération du crédit-bailleur de sa responsabilité civile vis-à-vis du crédit-preneur ou vis-à-vis des tiers, toutes les fois où cette responsabilité n'est pas définie par la loi comme étant d'ordre public et sanctionnée par la nullité de la clause contractuelle y afférente;
- Exonération du crédit-bailleur des obligations généralement mises à la charge du propriétaire du bien loué. D'une manière générale, est réputée valable toute clause mettant à la charge du crédit-preneur l'installation du bien loué à ses frais, risques et périls, l'obligation d'entretien et de réparation de ce bien, ainsi que l'obligation d'assurance.

Selon l'article (18) le contrat de crédit-bail peut également contenir toutes clauses portant:

- Renonciation du crédit-preneur à la résiliation du bail ou à la diminution du prix du loyer, en cas de destruction du bien loué par cas fortuit ou du fait de tiers;
- Renonciation du crédit-preneur à la garantie d'éviction et à la garantie des vices cachés;
- Possibilité pour le crédit-preneur de demander au crédit-bailleur le remplacement du bien loué en cas d'obsolescence de celui-ci pendant la durée du contrat de crédit-bail mobilier.

Section 02 : Le statut juridique du contrat de leasing et les dispositions fiscales concernant le contrat de crédit-bail**2.1 Le statut juridique du contrat de leasing¹²**

Selon l'article 2 du règlement N° 96-06 du 03 juillet 1996, Les opérations de crédit-bail telles que définies par la législation en vigueur peuvent être réalisées, à l'instar des banques et établissements financiers, par des sociétés de crédit-bail, ces sociétés ne peuvent être constituées que sous la forme de Société par Actions dans les conditions fixées par la législation en vigueur.

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

Ce dossier sera établi sur formulaires à retirer auprès des services compétents de la Banque d'Algérie.

Le capital social minimum auquel les sociétés de crédit-bail sont tenues de souscrire est fixé à 100.000.000 DA, sans que le montant ne soit inférieur à 50 % des fonds propres.

Le capital social minimum prévu à l'article précédent doit être libéré suivant les règles et conditions fixées par la législation et la réglementation en vigueur.

Les sociétés de leasing sont donc soumises à la réglementation générale du système bancaire, elles doivent avoir un agrément qui est accordé par décision du Gouverneur de la Banque d'Algérie.

La décision d'agrément est notifiée au promoteur au plus tard deux mois après la remise de tous les éléments et informations constitutifs du dossier fournit par les promoteurs de la société du crédit-bail et est publiée

¹² Règlement de la Banque d'Algérie n°96-06 du 3 juillet 1996

au Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire.

La décision d'agrément comporte :

- La raison sociale de la société de crédit-bail ;
- Son adresse ;
- Le nom des principaux dirigeants ;
- Le montant du capital et sa répartition entre les actionnaires.

2.2 Dispositions fiscales concernant le contrat de crédit-bail

La promulgation de l'ordonnance 90/09 relative au crédit-bail a été suivie par la parution de certaines dispositions fiscales dans la loi de finances pour l'année 1996 qui stipule :

- Dans les opérations de crédit-bail, le crédit-bailleur est fiscalement le propriétaire du bien loué. A ce titre, il est autorisé à pratiquer l'amortissement de ces actifs ;
- Le crédit-preneur est considéré comme locataire et peut déduire les loyers versés de l'assiette de l'impôt sur le bénéfice ;
- Dans les opérations de crédit-bail international, les bénéfices générés par la fluctuation de change sont additionnés en fin d'exercice aux recettes soumises à l'impôt sur le bénéfice ;
- Les importations dans le cadre de crédit-bail international sont soumises au régime de l'admission temporaire. Le dédouanement intervient à la levée de l'option d'achat sur la base de la valeur résiduelle sur présentation de la facture ;
- Les opérations d'importation dans le cadre du crédit-bail sont exemptées de toutes les procédures édictées par le règlement relatif au contrôle du commerce extérieur et au contrôle du change (les autorisations préalables ou exceptionnelles) sauf celles ayant trait à la domiciliation bancaire en

vigueur;

- Les opérations d'achat d'immeubles dans le cadre de crédit-bail sont exonérées de la taxe de publicité foncière. Grâce aux efforts déployés par l'association professionnelle des banques et des établissements financiers, de nouvelles dispositions fiscales ont été incluses dans la loi de finances complémentaire pour 2001 et ce, afin de combler certaines lacunes dans le dispositif fiscal en vigueur ;
- Le crédit-preneur peut pratiquer l'amortissement linéaire ou dégressif des actifs immobilisés sur une période égale à la durée de crédit-bail financier.
- N'est pas comprise dans le chiffre d'affaires servant de base à la taxe professionnelle sur le chiffre d'affaires, la partie correspondant au remboursement du principal dans le cadre du contrat de crédit-bail financier;
- L'élargissement du bénéfice des avantages fiscaux et douaniers, relatifs à la promotion de l'investissement, aux équipements acquis par un crédit-bailleur dans le cadre de contrat de leasing financier conclu avec un promoteur bénéficiant des avantages suscités.

L'Administration fiscale a diffusé une circulaire réaffirmant que les opérations de crédit-bail immobilier sont des opérations de crédit.

Les cessions d'immeubles au profit du crédit-preneur lorsqu'il lève l'option d'achat, ne sont donc pas soumises à droits d'enregistrement qu'à concurrence de la valeur résiduelle. Par ailleurs, les contrats de crédit-bail immobilier ne sont pas concernés par le droit sur les loyers dus sur les contrats de bail ordinaires.

Section 03 : Les difficultés qui entravaient le développement du leasing en Algérie

Après la promulgation de l'ordonnance 96/09 et les dispositions édictées par l'article 112 de la loi de finances 1996, en sus des contraintes du plan comptable édicté par la banque d'Algérie, les établissements pratiquant ou envisageant de se lancer dans le crédit-bail ont été confrontés à des difficultés juridiques, fiscales et techniques générées notamment par l'adoption du système comptable latin qui se base sur le critère juridique (comptabilité patrimoniale).

3.1 Les difficultés juridiques

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

3.2 Les difficultés fiscales

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

- L'amortissement d'une plus-value ou l'inverse lorsque la durée d'amortissement des équipements loués est supérieure ou inférieure, selon les cas, à la durée contractuelle qui correspond au délai de remboursement, ce qui pose des problèmes dans le domaine de la gestion de trésorerie de la société de leasing ;
- La prise en compte de la globalité des loyers dans le calcul de la taxe sur le chiffre d'affaires alors que dans le crédit bancaire classique, seuls les intérêts sont assujettis à la dite taxe ;

- En l'absence d'une disposition législative expresse, les services de l'enregistrement assimilent le crédit-bail commercial à un contrat de vain ordinaire sur le plan fiscal et donc soumis aux droits sur les loyers actuellement fixés à 1% en dépit des dispositions de l'article 43 de l'ordonnance 96/09 excluant ces opérations du champ d'application des articles 169 à 214 relatifs aux baux commerciaux à la gérance libre et à la location-gérance ;
- Le double transfert de propriété en faveur du bailleur d'abord et du crédit-preneur par la suite, lorsque l'option d'achat est levée par ce dernier, rend ce type de financement particulièrement coûteux si l'on tient compte que ces frais sont le plus souvent récupérés par le crédit-preneur ;
- Un autre facteur de pénalisation fiscale affecte les acquisitions immobilières faites dans le cadre des opérations dites de lease-back lorsque la société de leasing est amenée à acheter le propre bien de l'opérateur en vue de lui relouer en crédit-bail. C'est une technique qui permet le financement des besoins de trésorerie structurels ou le reprofilage d'un endettement antérieur.

L'Administration Fiscale considérant, à l'heure actuelle, qu'il s'agit d'une cession d'immeuble, cette acquisition est soumise à l'impôt sur la plus-value dont le taux pourrait atteindre 15% lorsque le bien est d'acquisition récente. Même si le bien est ancien, les abattements prévus en la matière ne représentent pas moins des charges financières supplémentaires alors qu'il s'agit de simple opération de crédit au sens de la loi.

3.3 Les difficultés Comptables

Avant 1997, les opérations de leasing étaient traitées comptablement en tant qu'opérations de crédit constatées dans la classe crédit à la clientèle à l'instar d'autres types de financement. Avec l'avènement de la loi de finances 1996, la banque a été contrainte de reconsidérer ce mode de comptabilisation eu égard aux implications fiscales qui pouvaient procéder du non respect des dispositions légales en la matière. L'absence d'une culture leasing en Algérie a considérablement compliqué la tâche à la banque dans la mesure où les opérateurs continuaient à constater les biens en tant qu'investissement et à les amortir en dépit de ces nouvelles dispositions.

3.4 Les difficultés réglementaires

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

3.5 Les difficultés pratiques

Les établissements ayant pratiqué des opérations de crédit-bail ont été confrontés à diverses difficultés pratiques, dont :

- La non assimilation par les opérateurs économiques du mode de financement par crédit-bail, de ses spécificités et de ses avantages, le mode de financement classique demeurant le plus usité ;

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

Section 04 : Le marché du crédit-bail en Algérie

4.1 Cadre légal et réglementaire du crédit bail

Le crédit-bail (leasing) est un des modes de financement récemment introduit en Algérie. Le cadre juridique régissant cette activité n'a été mis en place qu'en 1996 par l'Ordonnance 96/09 du 10 Janvier 1996.

Le cadre réglementaire du leasing est constitué des deux décrets exécutifs et d'un règlement banque d'Algérie. Il s'agit de :

Le décret exécutif n° 06-90 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail mobilier.

Le décret exécutif n° 06-91 du 20 Février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail immobilier.

Règlements n° 96-06 fixant les modalités de constitution des sociétés de crédit-bail et les conditions de leur agrément.

4.2 Marché du crédit bail

Les sociétés qui exercent l'activité de crédit-bail sont :

Cinq (05) établissements financiers : Sofinance, Arab leasing Corporation (ALC), Maghreb Leasing (MLA), Société Nationale du Leasing (NL) et la Société de Refinancement Hypothécaire (SRH).

Cinq (05) banques à capitaux privés : BN Paribas, Société Générale Algérie, NATIXIS, et AL BARAKA et une Banque publique : la BADR.

L'offre de financement de ces établissements de leasing avoisine 28 milliards de DA en juin 2013 contre 20 milliards de DA au 31 décembre 2012.

L'offre de leasing en direction du monde agricole développée par la BADR avoisine les 05 milliards de DA en juin 2011 contre 04 milliards de DA au 31/12/2010.

4.3 Principales mesures fiscales en faveur du financement par bail

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) ;

Exonération des plus values pouvant résulter des opérations de cession ou de rétrocession ayant lieu dans le cadre de l'exécution du contrat de lease-back (loi de finances 2008) ;

L'autorisation des banques, des établissements financiers et des sociétés pratiquant des opérations de crédit-bail à aligner l'amortissement fiscal des biens acquis dans le cadre du crédit-bail sur l'amortissement financier du crédit (loi de finances 2008) ;

Exemption de TVA des opérations d'acquisition effectuées par les banques et les établissements financiers dans le cadre des opérations de crédit bail (loi de finances 2008) ;

Exemption des droits d'enregistrement au titre des mutations de biens d'équipement ou d'immeubles professionnels rétrocédés par le crédit bailleur au profit du preneur lors de la levée d'option d'achat par ce dernier au titre de cette rétrocession (loi de finances 2008) ;

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 finance complémentaire 2009).

Malgré les difficultés actuelles qui entravent le développement du crédit-bail comme mode de financement moderne des investissements, les avantages qu'il offre ouvrent de grandes perspectives à son développement, notamment pour les PME et aux entreprises à faible capacité d'endettement au regard des critères d'appréciation du risque et de l'analyse financière traditionnelle.

À noter que le leasing figure parmi les mesures retenues dans le cadre de la nouvelle loi de finances 2009 et vient renforcer ainsi le financement bancaire classique.

Il s'agit aussi de l'augmentation du niveau de garanties des crédits aux PME dont le plafond passera de 50 à 250 millions de dinars, de l'amélioration du traitement des dossiers de crédits aux PME par les banques et de la création de filiales, par les banques, qui seront chargées du capital investissement.

Conclusion

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

L'expérience algérienne dans le domaine du crédit-bail n'en est qu'à ses débuts. L'association professionnelle des banques et des établissements financiers a déployé beaucoup d'efforts à l'effet de vulgariser et promouvoir ce nouveau mode de financement.

Grâce 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 crédit-bail sur le crédit bancaire du point de vue fiscal a été un premier acquis. La deuxième étape à franchi est l'obtention d'un régime de faveur en vue d'encourager cette activité et la rendre plus attrayante aussi bien pour les investisseurs en elle qu'à travers elle.

Mais en tout état de cause, nous pouvons affirmer que l'examen comparatif des dispositifs régissant ou touchant de près ou de loin, le leasing montre clairement que l'Algérie est autant en avance sur le plan des textes qu'elle est en recul sur le plan de l'exercice de cette activité combien rentable et complémentaire.

Le système bancaire algérien est dominé par six banques publiques qui détiennent 94.7 % des parts de marché aussi bien en ressources qu'en emplois.

Le marché du financement de l'entreprise en Algérie demeure concentré sur le segment de la grande entreprise (publique et multinationale privée), alors que depuis la libéralisation de l'économie (1988) un tissu dynamique et de plus en plus important d'entreprises privées représentent une part significative du PIB algérien.

La demande de financement émanant des PME du secteur privé est largement sous desservie, alors qu'elle est appelée à s'accroître dans les années à venir.



Conclusion

Partie

Théorique

*Conclusion
Partie
Théorique*

Conclusion

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 à 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.



Partie pratique

Partie pratique

Introduction

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 lancées dans ce créneau notamment, la NATIXIS Algérie qui s'est lancée dans ce créneau depuis 2007, suite à la création d'un département leasing intégré chargé de proposer aux clients des solutions locatives avec option d'achat pour le financement des investissements des biens d'équipements des entreprises et des professionnels. Par cette implantation, le NATIXIS Algérie cherche à 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.

Dans la présente partie, nous allons présenter la banque NATIXIS Algérie dans le premier chapitre. Nous essayerons de décrire aussi fidèlement que possible son activité en détaillant le processus de traitement des dossiers de leasing ainsi que l'analyse des différentes modalités de son fonctionnement et d'essayer de mettre en évidence ses multiples avantages offerts aux clients, ainsi que certaines insuffisances constatées lors de notre analyse. Le deuxième chapitre sera consacré au financement et la situation du crédit-bail en Algérie. Le troisième chapitre sera consacré à l'application du leasing à la NATIXIS Algérie ou nous traiterons un cas pratique relatif à l'une des techniques utilisées dans le financement des investissements, notamment dans le cadre d'un achat d'un matériel, il s'agit du crédit-bail ou du leasing comme outil de financement des équipements, à travers ce chapitre nous essayerons de répondre à la problématique suivante :

« Qu'elle est la procédure suivie par NATIXIS pour financer une opération d'acquisition d'un matériel par le crédit bail ? ».



Chapitre I

Présentation de la

NATIXIS Algérie

*Chapitre I
Présentation de la
NATIXIS Algérie*

Introduction

Nous avons subdivisé ce chapitre en trois sections :

La première Section sera exclusivement consacrée à la Présentation générale de NATIXIS depuis sa création en passant par son organisation et ses activités.

La deuxième Section sera consacré à l'organigramme de l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou et à la présentation de chaque département selon leurs tâches et fonctions. Enfin nous finirons avec la troisième section qui sera consacré aux domaines d'intervention, réseaux et valeurs de la NATIXIS.

Section 01 : Présentation générale de NATIXIS**1.1 Création de la NATIXIS**

En Novembre 2006, deux grandes banques mutualistes françaises, le groupe Banque populaire et le groupe caisse d'épargne ont décidé de regrouper dans une société commune, NATIXIS.

Créée le 17 Novembre 2006, NATIXIS est une jeune banque qui est néanmoins un acteur majeur sur les marchés depuis des décennies au travers de ses prédécesseurs NATIXIS banque populaire (coté à la bourse de Paris) et le groupe IXIS.

Au moment de la création de NATIXIS, ses deux actionnaires principaux ont vendu une partie des actions de l'entreprise dans le cadre de la plus grande opération de placement sur le marché secondaire en France.

L'offre totalisant 5,5 milliards d'actions qui s'est terminée le 07 décembre 2006 à attiré une forte demande de la part des investisseurs institutionnels et des clients des banques de détail. NATIXIS a dévoilé le 7 décembre sa nouvelle identité visuelle son logo symbolise le renouveau, traduit son dynamisme et rappelle son appartenance au groupe BPCE.

1.2 Les activités de la NATIXIS

La banque de financement et d'investissement 47% du résultat. NATIXIS fait partie des grandes banques de financement et d'investissement françaises. Sa forte expertise sur les marchés de capitaux la positionne dans les quatre plus grandes banques pour l'émission d'obligations, les dérivés actions et taux. En Europe, NATIXIS est un des premiers acteurs sur le financement immobiliers et d'actifs. A l'international, la banque est très bien positionnée sur le marché des financements aéronautiques et de matières premières. En outre, NATIXIS offre des produits financiers et des solutions innovantes sur mesures à une vaste gamme de clients et entretient des relations étroites avec la quasi- totalité des grandes et moyennes entreprises en France.

La gestion d'actifs-20% du résultat. NATIXIS est un leader franco-américain en voie de devenir un acteur mondial de la gestion d'actifs. Avec 583 milliards d'actifs sous gestion à fin 2006. NATIXIS se positionne dans les 15 premiers gestionnaires à l'échelle internationale, et occupe la première place en France. Le montant d'actifs sous gestion a augmenté de plus de 13% par an ces cinq dernières années.

Le capital investissement et la gestion privée, aussi organisé en métier, représente 6% du résultat. En termes de capital investissement, la banque est très active- et est leader en France- sur le segment des petites et moyennes capitalisations, elle détient aussi deux institutions financières dédiées à la gestion privée.

Les services : ce métier a généré 15 % de résultat de 2006. Il inclut les paiements, la consignation, les assurances, et les cautions financières. Ces produits sont distribués via les réseaux de banque de détail. NATIXIS est leader en France dans plusieurs de ces secteurs, notamment les plans (ingénierie sociale et titres), et dans les services de dépositaire auprès des institutions à l'échelle internationale.

Le poste clients: 11% du résultat comprend l'assurance- crédit, l'affacturage, l'information d'entreprises et la gestion de créances. NATIXIS détient Coface, l'une des plus grandes entreprises d'assurance-crédit mondiales avec 87 000 Clients dans 60 pays.

1.3 Son organisation

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

Section 02 : L'organigramme de l'agence NATIXIS Tizi-Ouzou

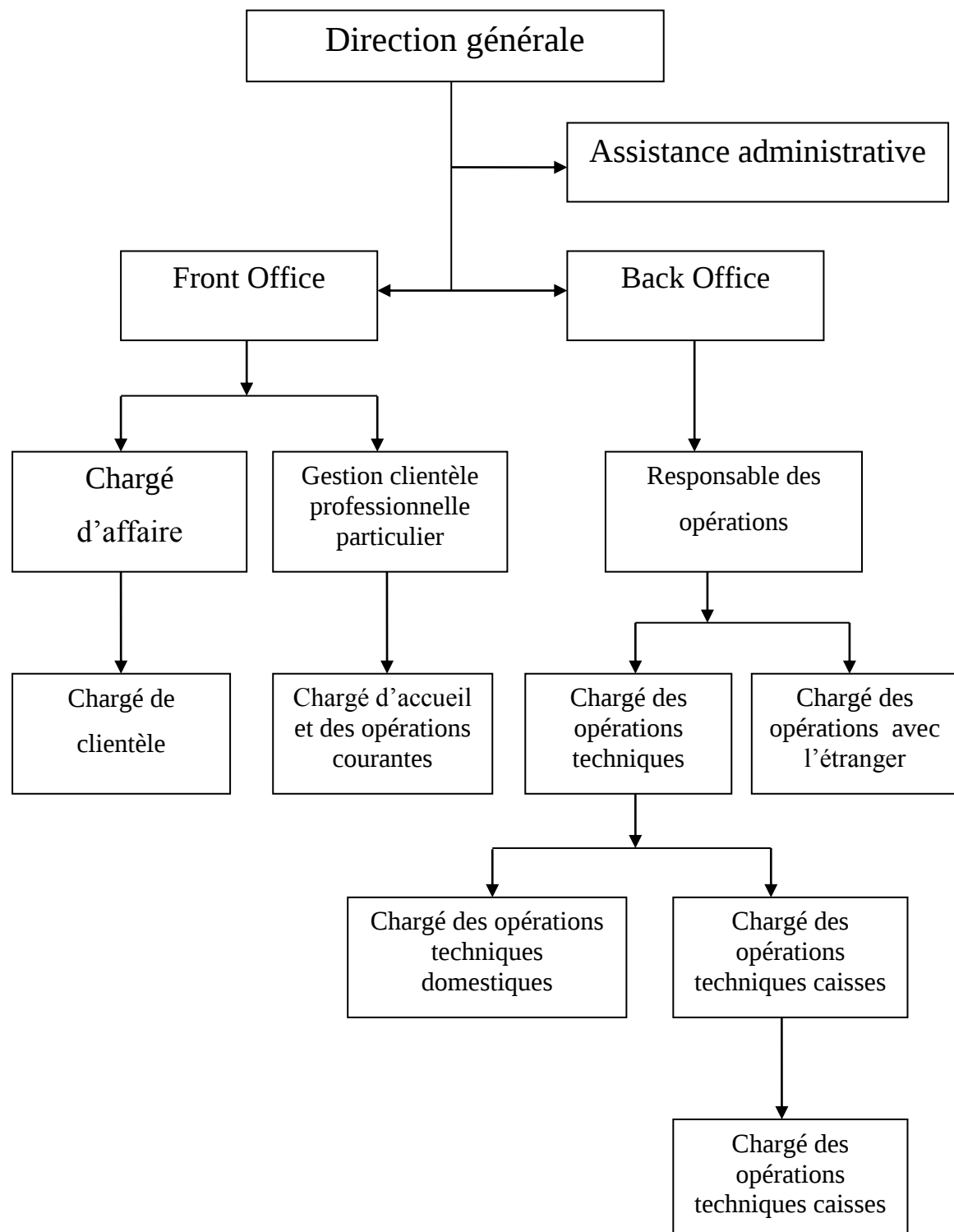
La NATIXIS agence 151 Tizi-Ouzou est composé de 15 employés répartis sur deux compartiments :

2.1 Le front office : est composé de :

- Chargés d'affaires
- GCPP : Gestionnaire clientèle professionnelle et particulière.
- CAOC : chargé d'accueil et des opérations courantes.
- Chargé de clientèle.

2.2 Le back office : est composé de :

- RDO : responsable des opérations
- COT international ; service des opérations techniques avec l'étranger
- COT Caisse : service des opérations de caisse.
- COT domestique : service des opérations domestiques.

Schéma 05 :**Organigramme de l'agence 151 de Tizi-Ouzou**

Source : document interne à la NATIXIS.

2.3 Les fonctionnements des différents départements de l'agence

2.3.1 Le commercial :

A. Prospection - entrée en relation :

- Conseiller la clientèle, lui proposer des solutions et la faire prendre en charge par les structures habilitées de l'agence et de la banque ;
- Gérer les prospects et fidéliser la clientèle acquise ;
- Enregistrer ou faire enregistrer les ouvertures et clôture de comptes ;
- Valider les ouvertures et les clôtures de compte ;

B. Analyse financière :

- Analyser la situation financière de l'entreprise et apprécier le risque de crédit
- Préparer les dossiers de crédit (les comités) ;
- Recueillir les acceptations des lettres de change ;
- Veiller à la qualité des opérations.

C. Développement commercial de la relation :

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

D. Suivi de la relation client :

- Enregistrer les réclamations de la clientèle, en informer sa hiérarchie et éventuellement en assurer le traitement dans son domaine de compétence et veiller, en collaboration avec les structures concernées, de l'envoi à temps des réponses ;
- Exploiter les observations relevées sur le registre des doléances et les faire parvenir aux structures concernées de la banque (direction de l'agence, direction commerciale) ;
- Informer sa hiérarchie des comportements répétitifs susceptible de tenir l'image de marque de la Banque ;
- Participer au briefing hebdomadaire avec la direction de l'agence ;
- établir un rapport périodique sur l'activité et le transmettre à la hiérarchie ;
- Être exigeant sur la qualité d'accueil et la manière de servir des services de l'agence et proposer toute action susceptible d'améliorer l'existant ;
- Être à l'écoute du marché local et informer la direction commerciale de tout fait nouveau qui intervient dans l'environnement local.

E. Suivi du risque :

- Statuer sur le paiement des chèques ;
- Négocier en liaison avec la structure juridique les termes et les clauses des conventions de crédit ;
- Signer les accords de décaissements ;
- Décider et justifier, en liaison avec la direction des engagements, les dépassements ;
- Réviser la notion, en liaison avec la direction des engagements ;
- Suivre les comptes dormants ;
- Suivre les échéanciers des comités de crédit, et gérer les lignes crédits ;

- Assure l'édition, la transmission ainsi que l'exploitation des états de risques BA (consultation préalable à l'ouverture de compte).

2.3.2 Responsable des opérations (R.D.O)

- Veiller à la répartition des tâches ;
- Assurer le contrôle et la validation des opérations dans le système DELTA ;
- Coordonner les actions liées à l'exécution des dossiers commerce extérieur ;
- Superviser ces services quant au dénouement des opérations ;
- Veille à l'application des procédures ;
- Suivre les états de rapprochement avec les confrères ;
- Suivre les comptes sensibles ;
- Assurer le reporting de l'activité de son service à la hiérarchie.

2.3.3 Chargé des opérations techniques domestiques (C.O.T.D)

- Assure l'ouverture de la journée « compensation » sous DELTA ;
- Traiter les virements et les prélèvements émis et reçus en Dinars/Devises ;
 - Virement télécompensé ;
 - Virements RTGS.
 - Prélèvements.
- Traiter les accreditifs et les mises à disposition ;
- Envoyer pour le recouvrement les remises de chèques et d'effets par canal approprié (télécompensation /compensation manuel) ;
- Traiter les chèques et les effets reçus de la chambre de compensation et des agences du réseau Natixis ;
- Gérer les impayés ;
- Suivre les états de rapprochement avec les confrères ;
- Suivre les comptes financiers (CCP, RIB, Banque d'Algérie, Trésor) en

veillant au maintien du solde minimum en compte.

- Traiter les engagements par signature
 - Délivrance et annulation de caution
 - Aval d'effets
- Traiter les ordres de paiement (chèques et effets) ;
- Traiter les souscriptions de placements (CSL/DAT/BDC) et des opérations connexes (paiement des intérêts et remboursement capital) ;
- Enregistrer les SA et ATD ;
- Assurer le traitement des demandes de carnets de chèques ;
- Veiller à la remise du courrier destiné à la clientèle (avis d'opérés) ;
Assurer le pointage ainsi que la vérification du journal individuel d'opérations gérées sous DELTA ;
- Effectuer le rappel, avant arrêté de la .TC, aux responsables habilités pour la validation des opérations en suspens sous DELTA, et nécessitant un forçage.

2.3.4 Chargé des opérations techniques caisse (C.O.T.C)

- Ouverture de guichet et de la caisse ;
- Assurer la tenue des registres de caisse ;
- Traiter les relations et versements dinars/devises ;
- Traiter les opérations de charge ;
- Assurer l'ajustage et l'arrêté de caisse ;
- Effectuer les versements à la B/A.

2.3.5 Chargé des opérations techniques internationales (C.O.T.I)

- Traiter les domiciliations :
 - Enregistrer les contrats domiciliés à l'import et l'export ;
 - Enregistrer la clientèle sur les opérations du commerce extérieur ;
 - Assurer le traitement de la domiciliation et de l'apurement des

dossiers des importations et des exportations ;

- Traiter les déclarations à la BA via la direction des opérations avec l'étranger, relative aux comptes devises, CEDAC, CDC, et commerce extérieur ;
- Assurer le pointage et la vérification du journal individuel d'opérations sous DELTA.
- Assurer la tenue du répertoire de domiciliation.
- Traiter les crédits documentaires, les remises documentaires, transfert, les rapatriements, les cessions...
- Assurer l'encaissement des chèques, des effets en devises et des traveller's chèques.
- Renseigner la clientèle sur les opérations du commerce extérieur.
- Elaborer les états périodiques mensuels, statistiques et situation des comptes devises.
- Assure le pointage et la vérification du journal individuel d'opérations sous DELTA.

2.3.6 Chargé d'accueil et opérations courantes (C.A.O.C)

- Traiter les demandes occasionnelles de la clientèle :
 - Délivrance de chèques visés ou de banque ;
 - Demande d'annulation chèque de banque ;
 - Demande de chéquier
 - Délivrance du relevé de compte et de l'historique de compte ;
 - Position de compte ;
 - Attribution de coffre fort ;
 - Editions à la demande ;
 - Recherche de document ;
 - Délivrance de RIB.

- Traiter les opérations exceptionnelles de la clientèle :
 - Oppositions sur chèque ou chéquier ;
 - Oppositions sur carte bancaire ;
 - Oppositions sur BDC ;
 - Commande et délivrance de carte ;
 - Renouvellement d'une carte.
- Traiter les opérations courantes de la clientèle :
 - Les remises de chèques déposées par la clientèle pour encaissement
 - Les virements ordinaires et RTGS ;
 - Les prélèvements ;
 - Les demandes de domiciliations de contrat ou factures ;
 - La réception et le contrôle des demandes d'ouverture REMDOC et CREDOC ;
 - La réception des ordres de transferts vers l'étranger ;
 - La mise à disposition du courrier à la clientèle.

Section 03 : Les domaines d'intervention, réseaux et valeurs de la NATIXIS^{13 14}

Deux grands marchés, font la force stratégique de la **Natixis Algérie** et assurent sa solidité financière :

3.1 Le marché des particuliers et professionnels (retail)

Au-delà des services bancaires classiques, la **Natixis Algérie** apporte des réponses sur mesure aux besoins de ses clients Particuliers et Professionnels à savoir :

- **Esprit libre** : Une présentation simplifiée et souple de plusieurs produits et services regroupés dans un forfait, pour une seule cotisation mensuelle.

¹³ <http://www.natixis.dz/>

¹⁴ Document interne à la Natixis

- **Crédit immobilier (IMMO formule)** : Une formule de crédit à moyen terme, à taux fixe et révisable, destinée au financement de tous les projets immobiliers (achat de terrains, biens immobiliers, travaux de construction, travaux de réaménagement et réparation ... etc.)

Flexeo : Une ouverture de crédit sous forme de réserve, utilisable pendant 24 mois au maximum et remboursable en 36 mois. C'est un crédit destiné à financer tous les types d'investissement, de renouvellement ou de développement, liés à l'activité professionnelle.

- **Leasing** : Une opération de location d'un bien à usage professionnel assorti d'une promesse de vente à l'issue du contrat.

- **Protection optimale** : Une assurance garantissant aux particuliers le versement d'un capital en cas décès et d'invalidité à la suite d'un accident ou une maladie afin d'assurer aux souscripteurs d'une sécurité financière à eux et à leurs proches.

- **Valorisation de l'épargne** : Avec des comptes épargnes rémunérateurs à hauteur de 3,5% d'intérêt ainsi que des dépôts à terme et bon de caisse.

3.2 Le marché des entreprises (corporate)

Natixis Algérie est un partenaire de référence pour les grandes entreprises algériennes et multinationales, aussi bien que pour les PME-PMI.

Elle dispose d'une expertise reconnue qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes.

Parmi les produits et services offerts à cette segmentation :

- **www.natixis.dz/** : un moyen simple, sécurisé et confidentiel pour accéder aux comptes des entreprises et de les gérer à distance.¹⁵

¹⁵ <http://www.natixis.dz/>

- **La centralisation automatisée de trésorerie** : Un traitement automatique de l'information comptable et financière toute en sécurité et fiabilité, permettant ainsi une gestion de la trésorerie en automatique.

- **Le relevé de compte MT 940** : Un mode de transmission par le canal SWIFT du relevé de compte des entreprises afin de leurs permettre un rapprochement comptable et bancaire en automatique.

- **Le virement plus** : Une automatisation du traitement des virements de toute nature via internet.

Leasing : ce mode de financement est offert pour les besoins financiers des deux segments (professionnel et corporate).

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

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

3.3 Le réseau de la NATIXIS Algérie

A ce jour, le réseau de Natixis Algérie comprend vingt-huit agences opérationnelles, réparties sur les régions Ouest, Centre et Est, ainsi que trois directions régionales.

Ces agences sont installées dans les régions :

- **Est** : Annaba, Akbou, Batna, Bejaia, Bordj Bou Arreridj, Constantine, Sétif (2).
- **Ouest** : Chlef, Mascara, Mostaganem, Oran (4), Relizane, Sidi Belabes, Tlemcen.

- **Centre :** Chéraga, Didouche Mourad, Hydra (2), Gué de Constantine, Rouïba, Tizi Ouzou, Médéa, Blida

3.4 Les valeurs de la NATIXIS Algérie

La Confiance : La confiance est omniprésente dans la culture d'entreprise de Natixis Algérie. Nous veillons à ce que toutes les relations que ce soit avec nos collaborateurs, nos clients et nos fournisseurs soient transparentes.

L'Engagement : Nous participons pleinement aux projets de nos clients, collaborateurs et Institutionnels et partageons leurs objectifs. Le respect de notre engagement est une obligation que nous avons envers tous ceux qui nous font confiance. Nous tirerons notre réussite du respect d'autrui, de notre loyauté envers tous nos partenaires et de notre sens des responsabilités vis à vis de nos actions et de nos décisions. Parce que nous maîtrisons notre métier, Natixis Algérie respecte ses engagements.

La Coopération : l'esprit d'équipe, la solidarité, le partage des compétences sont autant de facteurs clés de succès qui contribuent à la réussite de chacun et à la satisfaction pleine et durable de nos collaborateurs et clients. Natixis Algérie veille à offrir une coopération à long terme en respectant les exigences de chacun.

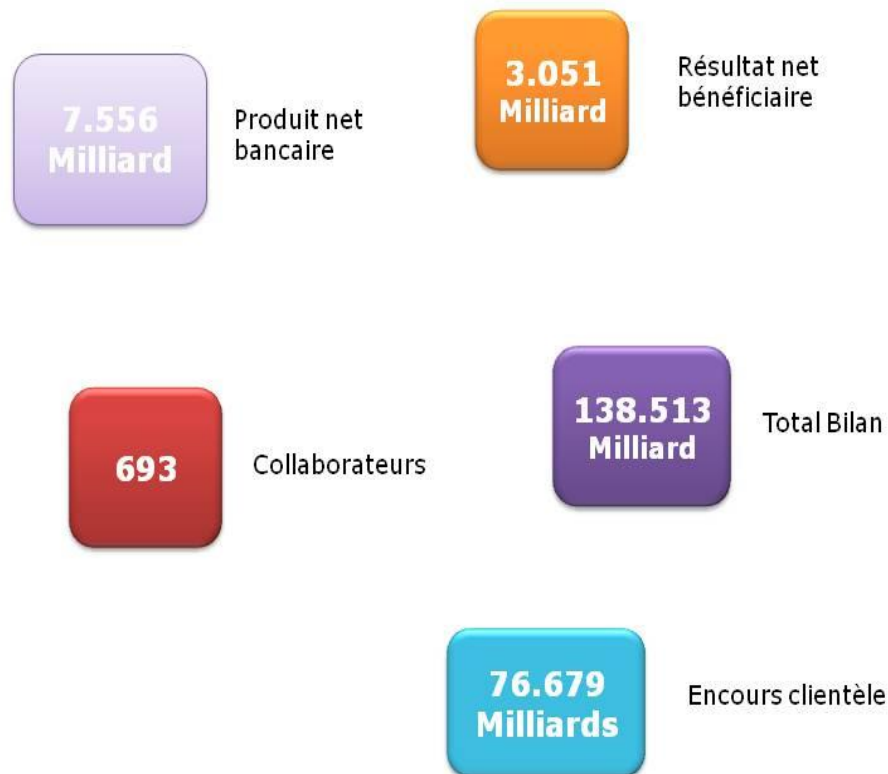
L'Efficacité : La satisfaction de notre client est notre objectif premier. Notre réactivité et la qualité de notre accueil, nos produits et nos services sont nos forces. Notre efficacité passe également par notre capacité à anticiper les évolutions du secteur bancaire et à adapter en conséquence nos gammes de produits et services afin d'offrir les solutions les plus innovantes et sécurisantes à nos clients. Ceci passe notamment par une amélioration continue de nos savoir-faire et de nos produits.

3.5 NATIXIS Algérie en chiffre¹⁶

Chiffres clés de Natixis Algérie en DZD au 31/12/2014

Schéma 06 :

NATIXIS Algérie en chiffre



Les produits nets bancaires sont d'une valeur de 7.556 Milliard de DZD.

Le résultat net bénéficiaire est de 3.051 Milliard de DZD.

Le nombre de collaborateurs de la NATIXIS Algérie est de 693 collaborateurs.

Le total d bilan est de 138.513 Milliard de DZD.

L'encours clientèle est de 76.679 Milliard de DZD.

¹⁶ <http://www.natixis.dz/>

3.6 Les produits et services de la NATIXIS Algérie

NATIXIS Algérie place le client au cœur de ses préoccupations. Son offre, destinée aux entreprises, aux professionnels et aux particuliers, repose sur une gamme de produits et services attractifs comme:

- Le crédit d'investissement;
- Le prêt à l'habitat;
- Le crédit bail (Leasing);
- L'épargne et le placement (le livret d'épargne magnétique);
- Des offres s'adressant aux professions libérales, pharmaciens, corps médical (comme l'offre MEDICALEASE);
- La banque à distance : SMS et E-Banking;
- La gestion de compte et les moyens de paiement;
- Les opérations internationales.

3.7 Foire au questions sur la NATIXIS Algérie

Qui peut ouvrir un compte chez NATIXIS Algérie?

Toute personne physique ou morale peut ouvrir un compte chez NATIXIS Algérie.

La NATIXIS Algérie invite toute les personnes qui s'intéressent à la NATIXIS à se présenter au sein de l'une de ses agences pour obtenir toutes les informations nécessaires.

Comment savoir si NATIXIS Algérie peut apporter la solution à mes besoins de financement?

Nous trouverons toutes les formules de financements dans les rubriques de son site web, pour les catégories "Particuliers", "Professionnels" et "Entreprises".

Pour plus de détails et des conseils personnalisés, la NATIXIS Algérie nous invite à les contacter par écrit, par téléphone ou en nous rendant directement à l'une de ses agences.

A qui m'adresser pour l'ouverture d'un compte chez NATIXIS Algérie?

Pour l'ouverture d'un compte, on peut se présenter à n'importe laquelle de ses agences où on sera pris en charge par un chargé clientèle.

Conclusion

NATIXIS Algérie place le client au cœur de ses préoccupations, grâce à l'étendue de ces offres et services elle a été élue « Meilleure banque en Algérie » par le magazine EMEA Finance dans le cadre des « African Banking Awards 2014 ». Natixis Algérie établit un véritable partenariat financier avec tous ses clients grâce à une approche basée sur :

- ❖ Des expertises métiers reconnues;
- ❖ Des conseils à forte valeur ajoutée pour apporter des solutions sur mesure; Un accompagnement de proximité grâce à son réseau d'agence;
- ❖ Une personnalisation de la relation client et le développement de solutions adaptées à chaque client.

De ce fait on peut dire que la Natixis Algérie est une **Banque universelle**.



Chapitre II

Le financement et la situation du crédit-bail en Algérie

*Chapitre II
Le financement et la
situation du crédit-bail
en Algérie*

Introduction

Nous avons subdivisé ce deuxième chapitre en deux sections :
La première Section sera exclusivement aux différentes étapes de financement en crédit-bail. La deuxième et dernière section sera consacrée à la situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie.

Section 01 : Les différentes étapes de financement en crédit-bail

1.1 Les informations préalables pour l'élaboration d'une étude définitive sont

- Connaissance du client :
 - Secteur d'activité, année de création, ancienneté dans la relation ;
 - Appartenance à un groupe ;
 - Ses marchés, sa politique en matière d'investissement (amortissement linéaire ou dégressif...)
 - Ses principaux agrégats financiers (chiffre d'affaires, rentabilité)
- " Concurrence bancaire en place, conditions tarifaires appliqués par les confrères.
- Position au regard de la TVA ;
- Copie de l'autorisation d'exercer ou d'agrément si l'activité est soumise à l'accord de la tutelle (activité minière, médicale,...).
- Connaissance du matériel à financer :
 - Marque, modèle, type ;
 - Matériel immatriculable ou non ;
 - Fabricant, fournisseur (la qualité du vendeur est importante de diversifier l'activité, d'augmenter la capacité de production, de renouveler un matériel existant ;
 - Sur la base de la facture préforma, le commercial saisit dans DELTA les informations nécessaires à l'élaboration de l'étude préalable, cette

dernière doit être signée par le commercial et le client ;

- Le commercial doit exiger au client une facture proforma au nom de la banque parmi les documents constituant le dossier comité.

1.2 Etude du dossier crédit bail

Le dossier de crédit bail fait l'objet d'étude au niveau de la direction des risques qui le soumet au comité de crédit pour accord.

1.3 Ticket d'autorisation et notification agence

Après le passage du dossier en comité de crédit, la DAP /département crédit bail notifie à l'agence l'accord du comité par l'établissement et l'envoi via messagerie d'une copie du ticket d'autorisation et du bordereau de garanties.

1.4 Notification au client et recueil des garanties

Dès réception de la notification d'accord du DAP /département crédit bail, le commercial doit informer le client par courrier de l'accord banque et des garanties exigées.

Le client doit formuler son acceptation des conditions de financement en complétant son dossier par les documents exigés.

1.5 Saisie dans Delta des tiers, du bien, de la commande et du contrat

Sur la base des documents communiqués par le client, le commercial saisit dans delta : création du tiers (client et fournisseur), création du bien, création de commande, création du contrat, affectation de la simulation au contrat.

1.6 Vérification préalable et préparation des documents contractuels pour signature

Après édition sur delta des documents cité ci- dessus, le commercial prépare le dossier et le présente au directeur d'agence qui doit vérifier le contenu par apport ;

- A la facture profoma
- Au ticket d'autorisation
- Aux documents juridiques fournis par le client.

A l'issue, le commercial en charge du dossier assiste le client pour la signature au contrat et de l'autorisation de prélèvement. Avec envoi d'un message d'information au département crédit bail qui assure leur vérification.

1.7 Vérification des documents contractuels

Les documents contractuels font l'objet d'une vérification de conformité au niveau de la Direction Administration des prêts.

A l'issue de cette vérification, le Département crédit bail est informé de la conformité des documents qui lui permettra dans Delta le montant du contrat après réception de la confirmation de la commande au fournisseur envoyé par l'agence.

1.8 Confirmation de commande au fournisseur

Le commercial doit recueillir l'accord du client pour le lancement de la commande au fournisseur.

Une provision de 25% du premier loyer doit être constituée, cette provision sera rémunérée au-delà d'une période de 30 jours selon les conditions de banque en vigueur.

La réception des fonds doit être effectuée par le RDO.

Le RDO signe la confirmation de commande et la remet au commercial qui se charge de recueillir la signature du client.

A la réception de l'accusé de réception du fournisseur le RDO valide la confirmation de commande dans delta et en informe le département crédit bail.

1.9 Règlement fournisseur

Pour les achats à l'international la saisie dans Delta de la facture pro forma ne doit s'effectuer qu'après la réception de l'avis définitif de la banque d'Algérie. Ceci, permet de saisir le montant réel du règlement fournisseur.

L'opération d'importation est prise en charge par l'agence ; elle est traitée de la même manière qu'un bien au profit de la banque. Le règlement peut se faire par TRL, la remise documentaire ou crédit documentaire. Mais d'après l'article 690 de la loi de finance complémentaire 2009, le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire. Et pour cela le commercial procède au recueil de la signature du directeur d'agence sur la demande de domiciliation et d'ouverture de crédit documentaire.

L'agence doit saisir préalablement le Département crédit bail afin que ce dernier enregistre la ligne crédit documentaire dans le Delta.

Après règlement, le commercial informe le DCB et lui réclame les deux premiers feuillets du formulaire F21, pour les remettre aux services des douanes avec le dossier d'importation remis au client.

Une photocopie du formulaire F21 renseigné et transmise au fournisseur ou aux services des douanes, doit être conservée dans le dossier client et au niveau du Département crédit bail.

1.10 Souscriptions du contrat de la police d'assurances multi-risques

Dès connaissance de la disponibilité du matériel, le client doit remettre au commercial une copie de la facture définitive pour qu'il puisse souscrire le contrat d'assurance multi risques.

Après la souscription de cette dernière, le client doit remettre au commercial une copie du contrat de la police d'assurance et informant le Département crédit bail.

1.11 La livraison du matériel au client

Dès connaissance de la disponibilité du matériel, le commercial ou une personne dédiée assiste à la livraison du matériel et recueille la signature du fournisseur et du client sur le PV de livraison.

1.12 La livraison de la mise en loyer

Dès réception du PV de livraison envoyé, le DCB procède à la livraison et à la mise en loyer

1.13 L'enregistrement du contrat du crédit bail définitif

La date à prendre en considération pour l'enregistrement du contrat du crédit bail est la date indiquée sur le PV de livraison. Dans les délais réglementaires au niveau de la direction des impôts.

Il comporte 12 clauses :

- Article 1 : Présentation des parties contractantes.
- Article 2 : Choix, Commande, Livraison du matériel.
- Articles : Point de départ et modalités de location.
- Article 4 : Installation Utilisation Entretien.
- Articles : Garanties- Recours contre le fournisseur.
- Article 6 : Propriété du matériel.
- Article 7 ; Responsabilité civil Assurances Dommages Sinistres.

- Article 8 : Résiliation du contrat.
- Article 9 ; Promesse unilatérale de vente- Acquisition du matériel par le crédit preneur, en fin de contrat.
- Article 10 : Restitution du matériel.
- Article 11 ; Frais et Taxe.
- Article 12 : Attribution de juridiction

Section 02 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie

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

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

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

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

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

Le crédit- bailleur se base sur la capacité de paiement de l'entreprise et les cash- flows dégagés de l'utilisation de l'équipement que la PME a choisi. Donc, le leasing présente différentes particularités par rapport à l'emprunt bancaire classique qui peut justifier son utilisation par des entreprises aux profils forts

Chapitre II Le financement et la situation du crédit-bail en Algérie

différents (financement complet, financement souple, facilité et rapidité de mobilisation ...). Il se justifie alors d'une incitation plus forte à financer des entreprises risquées.

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

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

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

Nous étudierons dans cette section l'expérience algérienne dans le domaine du leasing dans la limite des données et nous traitons la dynamique du marché du leasing algérien.

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

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

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

2.1 Le leasing ; un secteur qui avance à pas sûrs

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

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

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

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

2.1.1 L'offre du leasing en Algérie

Actuellement le secteur comprend : deux sociétés privées de leasing Arab Leasing Corporation (ALC), Maghreb Leasing Algérie (MLA), deux sociétés nationales filiales de banques publiques algériennes Ijar Leasing Algérie (ILA) et Société Nationale de Leasing (SNL) et la Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement publique (SOFINANCE).

Chapitre II Le financement et la situation du crédit-bail en Algérie

L'activité est pratiquée déjà par cinq banques privées étrangères ;
ALBARAKA, SOCIETE GENERALE ALGERIE, NATIXIS, CETELEM
Algérie et BNP PARIBAS.

Le secteur du crédit-bail en Algérie comprend uniquement deux sociétés de leasing privées détenues par des banques étrangères (Maghreb leasing Algérie et Arab leasing corporation), et deux sociétés de leasing publiques créées récemment en 2010 ce mode de financement est également pratiqué chez cinq banques privées étrangères : Société générale, Natixis, Al Baraka Bank, et BNP Paribas .mais pour ces institutions le leasing constitue des opérations ponctuelles et non une activité principale.

Donc, le secteur connaît un nouveau souffle à la faveur de l'entrée en activité des sociétés publiques offrant ce produit destiné aux PME-PMI, il s'agit de Ijar leasing Algérie (filiale de la B.E.A), la société nationale de leasing (filiale de la B.N.A et B.D.L) et la reconduction de la société de refinancement hypothécaire dans la spécialisation du crédit-bail immobilier .D'une manière générale, le nombre de crédit- bailleur dans un pays reflète le degré de développement de ce secteur.

Chapitre II Le financement et la situation du crédit-bail en Algérie

Tableau n° 02 :

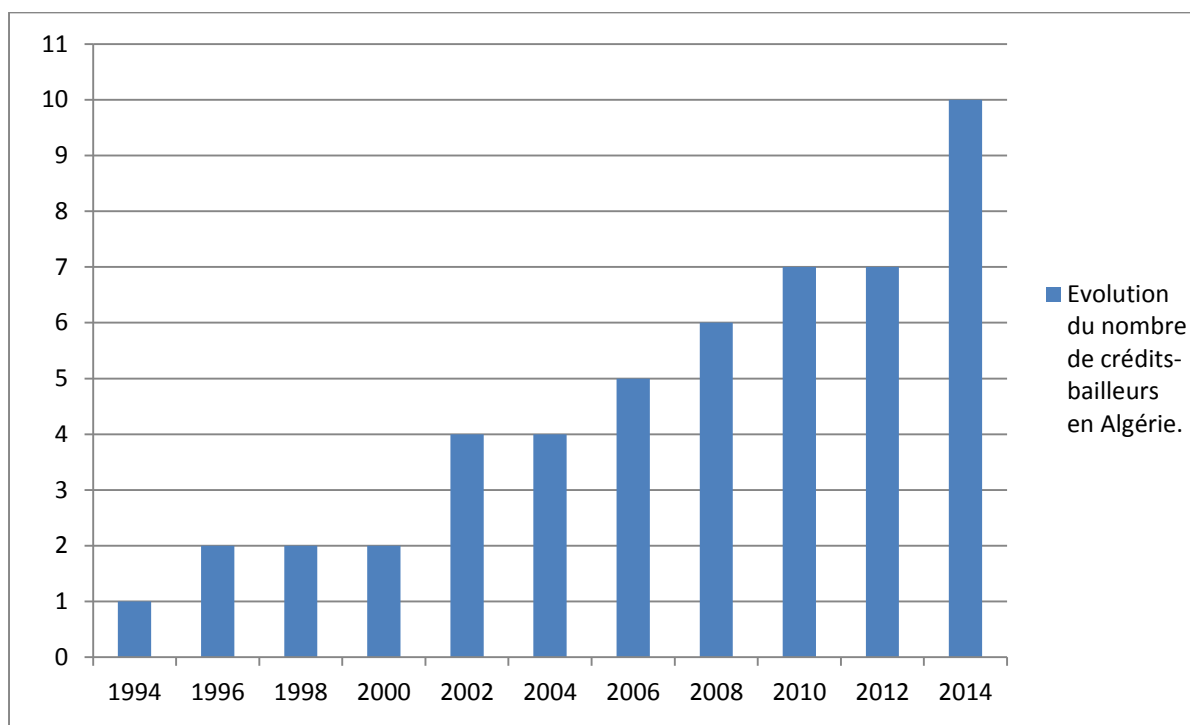
Liste des crédits-bailleurs en Algérie

société	Raison sociale	Parts de marché (2013)	Principaux actionnaires
SNL	Société nationale de leasing	1%	Banque de développement locale(BDL) et la banque nationale d'Algérie(BNA)
ILA	Ijar leasing Algérie	1%	65% banque extérieure d'Algérie(BEA),35% banco espirito santo(banque portugaise)
ALC	Arab leasing corporation	20%	ABCalgeria(41%), CNEPbanque(27%),the arab investment company(25%),capita ux privés(7%)
MLA	Maghreb leasing Algérie	18%	Tunisie leasing
BNP Paribas	BNP Paribas Aljazair	16%	BNP Paribas
NATIXIS	Natixis Algérie	5%	Natixis Algérie
Albaraka	Albaraka Algerie	15%	Banque de développement rural(BADR), et le groupe Dallah al baraka(Arabie Saoudite)
SOFINANCE	Société financière d'investissement, de participation et de placement public	22%	—
Société générale Algérie	Société générale Algérie	2%	Société générale

Source : Banque d'Algérie.

Graphique N°01 :

Evolution du nombre de crédits-bailleurs en Algérie



Source : Banque d'Algérie.

On remarque une augmentation considérable de nombre de bailleurs, surtout avec l'entrée en activité des sociétés publiques offrant ce produit à partir de 2013. (Le conseil des ministres avait instruit les banques publiques de créer des filiales de leasing destinées à "alléger le coût de la location vente des équipements pour les nouvelles PMI-PME"). Pour rappel, le premier établissement financier spécialisé dans le leasing mobilier en Algérie est créé en décembre 1997 a été liquidé en Septembre 2008, après sa transformation en un outil au service du programme gouvernemental du secteur agricole. Cette dernière position a mis en difficulté la société qui n'arrivait pas à concilier les activités et objectifs d'une SPA Banque avec les missions sociales de l'État. Outre la création de filiales publiques de leasing, le gouvernement a décidé le plafonnement des taux de loyer pratiqués par les sociétés de leasing. Cette détermination des autorités de booster le marché du leasing est liée à la mise en

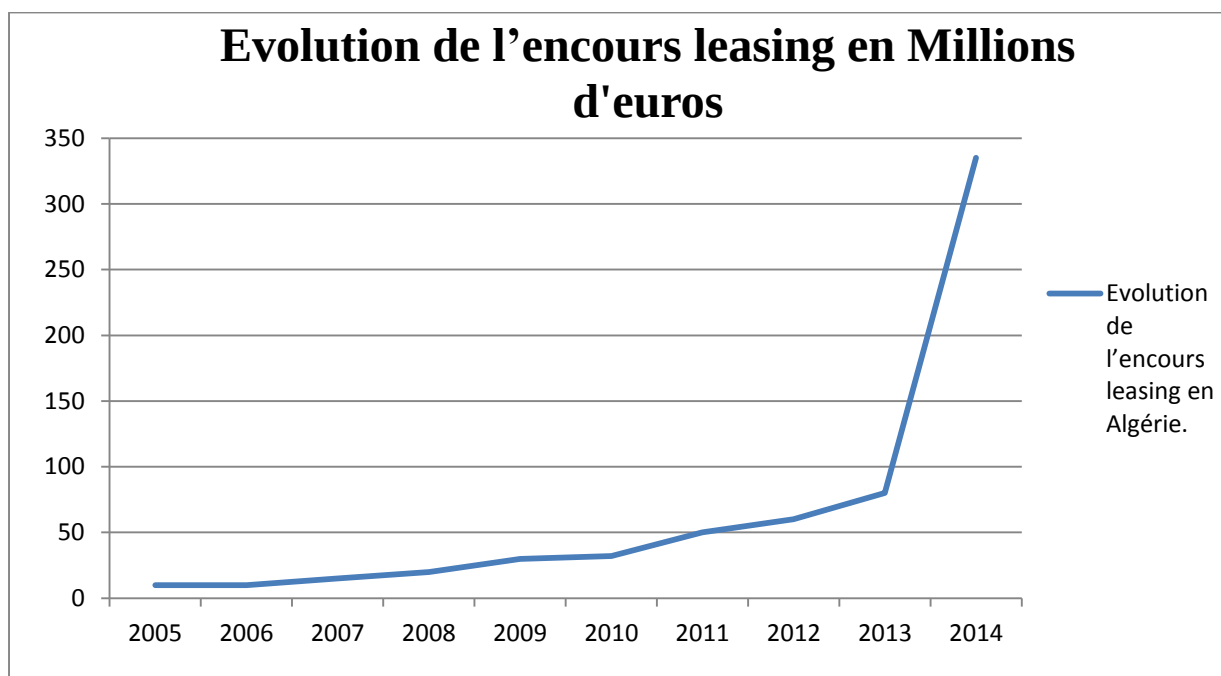
œuvre du plan quinquennal d'investissement public (2014-2018), axé sur l'exploitation des capacités des PMI-PME nationales.

2.1.2 L'évolution d'encours leasing en Algérie

D'après le délégué général de l'Association des banques et établissements financiers (Abef), M. Abderrahmane Benkhalfa, l'activité de leasing en Algérie représente 10% des financements bancaires en 2013.

Graphique N°02:

Evolution de l'encours leasing en Algérie



Source : Banque d'Algérie.

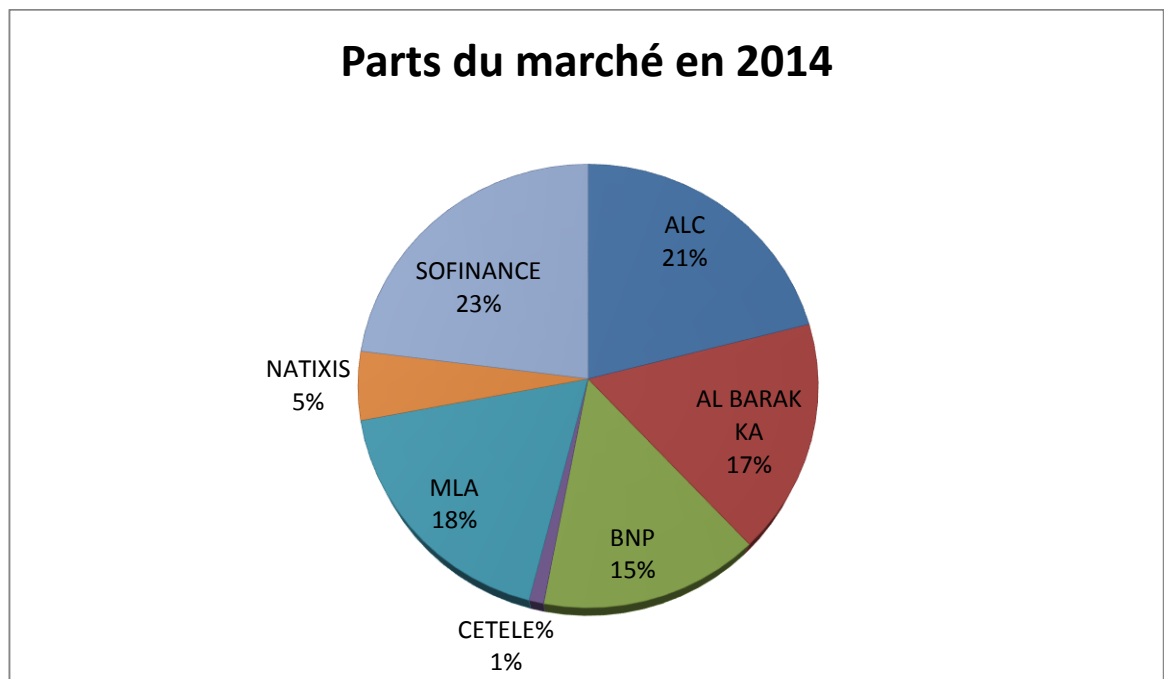
Ces financements qui étaient de 320 millions de dinars en 2005 ont dépassé les 32 milliards de dinars en 2014. Mais comme il s'agit d'un financement souvent faible, en terme de volume, son importance réside surtout dans sa croissance, qui dépasse les 25% en moyenne, et dans le nombre élevé des PME-PMI concernées.

Chapitre II Le financement et la situation du crédit-bail en Algérie

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

Les parts du marché du financement leasing en Algérie 2014 se répartissent comme suit :

Graphique N°03 :



Source : Banque d'Algérie.

En 2014, la Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement est la société la plus engagée avec 2,15 milliards de dinars ce qui représente une part de marché de 23%, elle est suivie par deux autres cylindrées du secteur à savoir ALC et MLA et ce avec des parts respectives de 21 et 18%.

AL baraka est classé à la quatrième place avec une part de marché de 17%. Ajoutant à cela 656 millions de dinars qui ont été mis en force début aout 2014 (La mis en force veut dire que les équipements concernés par un contrat de leasing sont achetés par le crédit-bailleur et mis à la disposition du crédit-

Chapitre II Le financement et la situation du crédit-bail en Algérie

preneur qui a déjà entamé le paiement du loyer) par la SNL qui portent sur 27 dossiers destinés aux opérateurs publics et privés.

Actuellement, le secteur du leasing est confronté à diverses difficultés telles que l'étroitesse du marché algérien, la liquidité serrée et la forte dépendance à l'égard de l'évolution de la Situation économique

Malgré les difficultés actuelles qui entravent le développement du crédit-bail comme mode de financement moderne des investissements, les avantages qu'il offre ouvrent de grandes perspectives à son développement, notamment pour les PME et aux entreprises à faible capacité d'endettement au regard des critères d'appréciation du risque et de l'analyse financière traditionnelle.

Concernant les secteurs d'activité ciblés par les bailleurs algériens, on peut dire que sont pour la plupart des secteurs pour lesquels des marchés d'occasion existent.

Le matériel financé recouvre tout les domaines confondus à savoir :

- Le matériel de travaux publics et de construction.
- Le matériel de transport
- Le matériel relevant du secteur agricole.
- Le matériel industriel, médical, d'imprimerie, de forage ...etc.

L'ensemble des intervenants offrent des financements à moyen et long terme pour des taux d'intérêt qui sont plafonnés à 7% par la Banque d'Algérie.

2.2 La demande du leasing

La demande du financement leasing peut émaner de toutes les entreprises.

Tableau N°03: Classification d'entreprise

Catégorie	Effectif	Chiffre d'affaire	Total bilan
Micro-entreprise	0-9	< 20 millions	< 10 millions DA
Petite entreprise	10-49	< 200 millions	< 100millions
grande entreprise	50-250	200millions- 2milliards	100 – 500 millions

Source : La loi d'orientation sur la promotion de PME/PMI de 2001.

Trois facteurs objectifs justifient donc l'intérêt du leasing en Algérie aujourd'hui :

1- La croissance des PME-PMI : plus de 700 000 entreprises sont enregistrées aujourd'hui en Algérie.

2- L'accès problématique au financement bancaire. Une récente étude relative au climat de l'investissement en Algérie effectuée par le Groupe Banque Mondiale (Investment Climate Assessment) classe le non accès au financement comme première contrainte des PME. Le secteur bancaire algérien aujourd'hui se concentre plus sur le segment Corporate que sur celui de la PME.

3- La nouveauté que constitue le leasing sur le marché : Encore peu connu des utilisateurs (60% des 50 PME /PMI enquêtées à la foire d'Alger 2009 affirment jamais entendus de ce nouveau procédé de financement).c'est un produit dont le potentiel de croissance est encore très important car il se situe encore à la phase initiale de son cycle de vie.

Conclusion

L'expérience algérienne dans le domaine du leasing n'en est qu'à ses débuts. Son essor nécessite encore un encadrement technique, juridique et fiscal incitatif et stimulant.

Le crédit bail comme nouveau mode de financement des investissements prend de l'ampleur au niveau mondial.

En effet, cet instrument financier permet aux entreprises, surtout celles qui connaissent un déficit en capitaux, d'acquérir différents types de biens mobiliers et immobiliers sans épuisement de leurs fonds propres ni standardisation de leur capacité d'endettement.



Chapitre III

L'application du leasing à la NATIXIS Algérie

*Chapitre III
L'application du leasing
à la NATIXIS Algérie*

Introduction

Nous avons subdivisé ce dernier chapitre en trois sections :

La première Section sera exclusivement à l'application du leasing à la NATIXIS Algérie. La deuxième sera consacrée à un cas chiffré lié à la Procédure suivie par la NATIXIS pour financer une opération d'acquisition d'un matériel par le crédit bail. La troisième et dernière section sera consacrée aux difficultés, aux forces et aux faiblesses dues à l'application du leasing à la NATIXIS Algérie.

Section 01 : L'application du leasing à la NATIXIS Algérie**1.1 Définition du leasing par la NATIXIS Algérie**

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

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

Le contrat de crédit bail mobilier est un contrat par lequel la société de crédit-bail donne en location pour une durée ferme et un loyer défini un bien d'équipement, du matériel ou des outillages. En fin de contrat le locataire a trois (03) possibilités prévues par la loi : acheter le bien à un prix convenu à l'origine du contrat, restituer le bien au crédit bailleur, renouveler la location pour une période et des loyers à définir.¹⁷

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

¹⁷ Le leasing en Algérie, NATIXIS Algérie, Juillet 2013, Page 03

1.2 La clientèle ciblée par la banque

Toutes les entreprises quel que soit leurs secteurs d'activité ou leurs taille.

Les commerçants, entrepreneurs individuels, les médecins, les architectes et les autres professions libérales peuvent également bénéficier de ce financement.

Notons que les marchés cibles et privilégiés par la banque ¹⁸sont segmentés par famille de matériels, à savoir:

➤ **Les matériels de transport** : les tracteurs routiers, les porteurs, les remorques et semi-remorque, les autocars, les véhicules utilitaires légers, les voitures de tourisme.

➤ **Les matériels de travaux Publics** : les pelles hydrauliques, les tractopelles, les boteurs ou bull, les chargeurs, les dumpers ou tombereaux, les groupes électrogènes ,

➤ **Les matériels de manutention** : Les grues à tour, les grues automotrices, les chariots élévateurs télescopiques, les chariots de manutention thermiques ou électriques,

➤ **Les machines outils** : les machines à bois, les machines métal, les machines plastiques,

➤ Les matériels d'impression et de façonnage de papier,

➤ Les matériels médicaux,

➤ Les matériels informatiques et bureautiques (hardware uniquement).

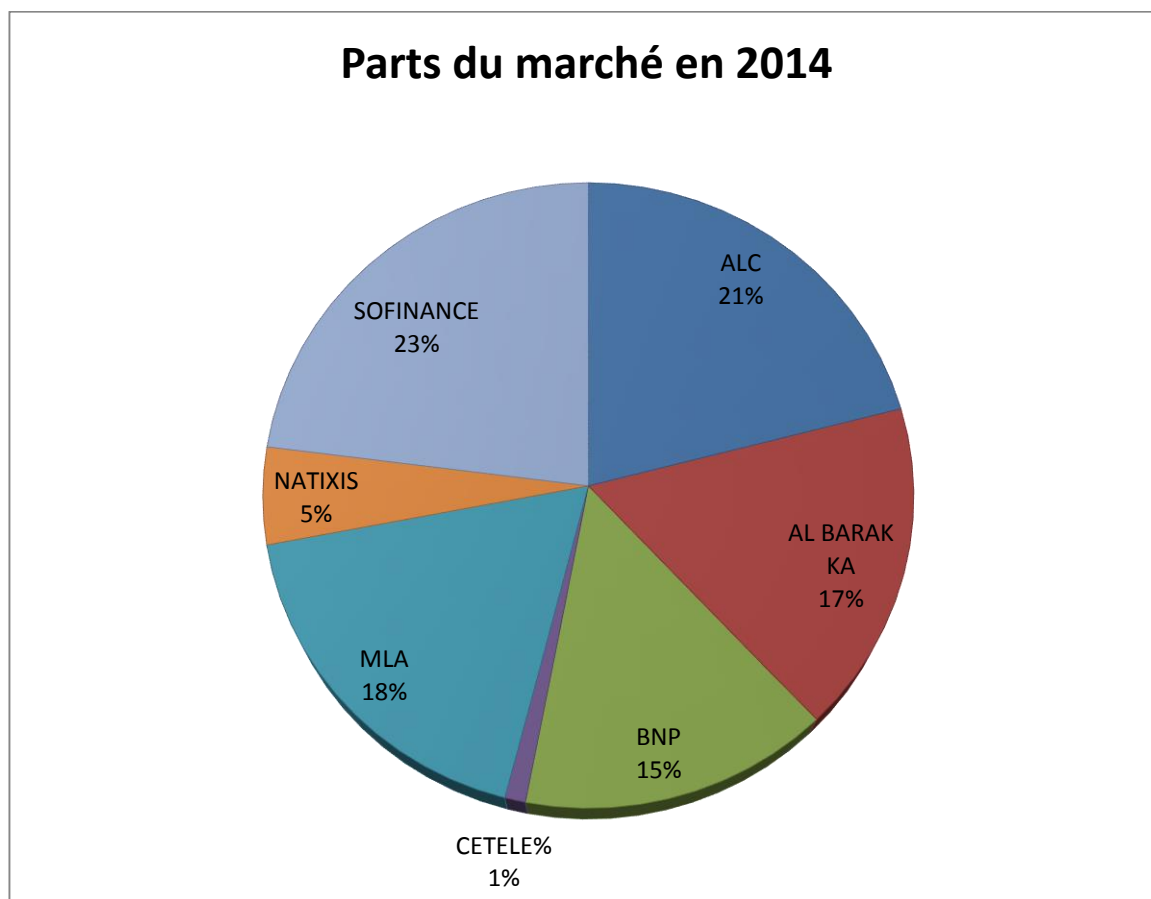
¹⁸ La gestion du risque oblige la banque à rester sur des matériels parfaitement identifiables.

1.3 L'évolution de l'activité :

L'activité du département leasing de la **NATIXIS Algérie** a commencée réellement en 2007¹⁹.

Après seulement quelques mois d'activité, la banque a acquis environ 05 % de parts de marché.

Graphique N°04 :

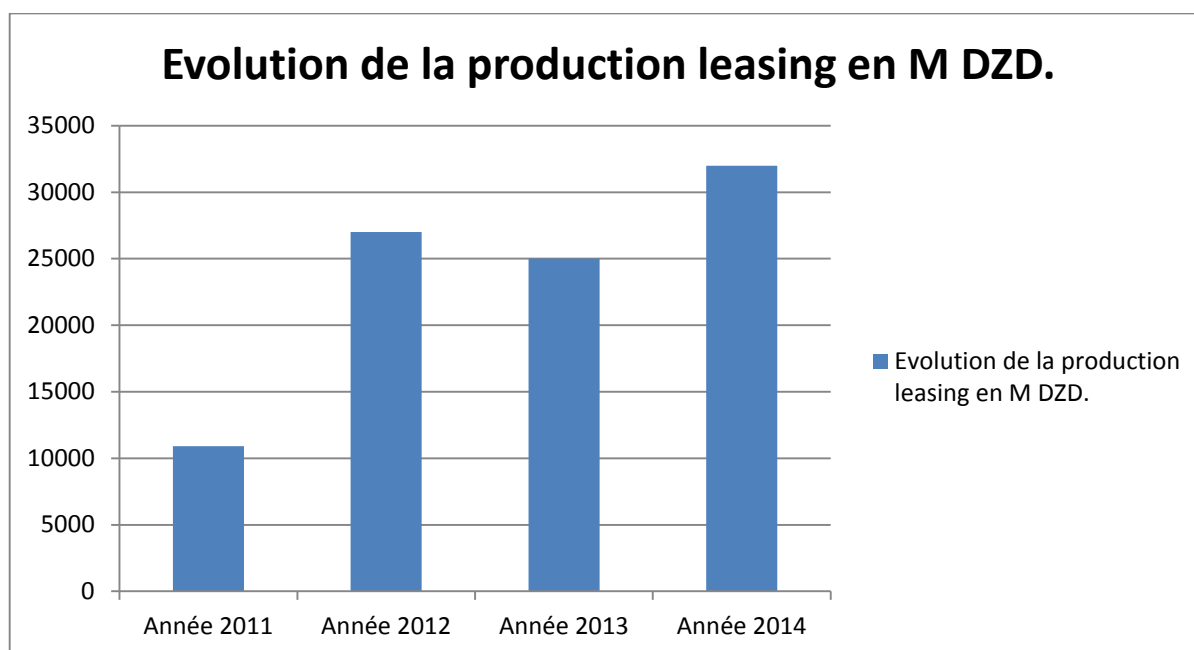


Source: Banque d'Algérie.

La production du département est passée de 1100 MDZD au 31/12/2011 à 3 317 MDZD au 31/12/2014²⁰

¹⁹ Rapport d'activité des banques en 2014.

²⁰ Le leasing en Algérie, la Natixis Algérie, Mars 2014.

Graphique N°05:**Evolution de la production leasing en M DZD**

Source : Rapport d'activité des banques.

Notons que depuis 2012, la banque ne s'est plus limitée au financement des grandes entreprises mais également les PME et les professions libérales, ce qui lui a permis de progresser rapidement dans le domaine.

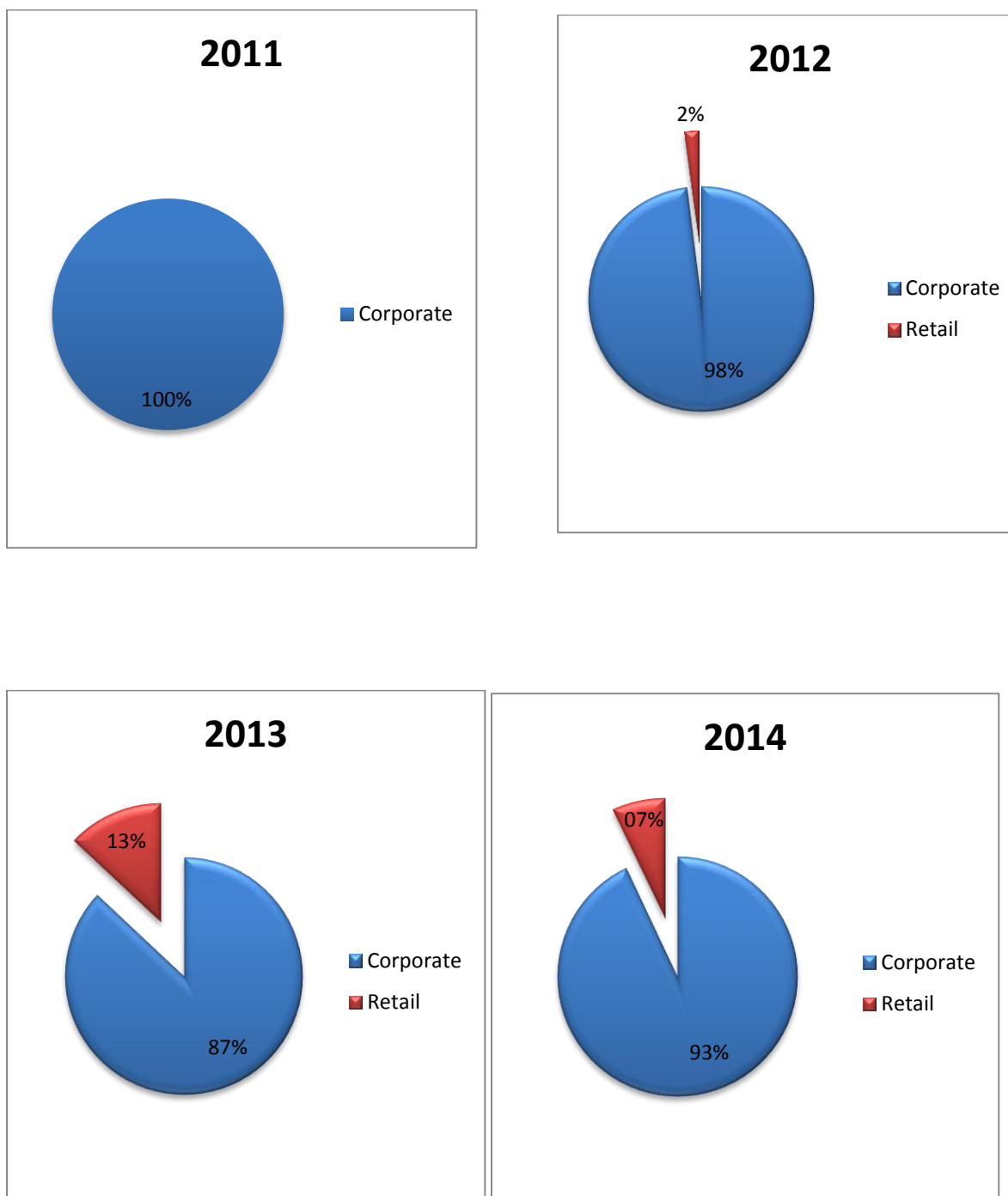
Les deux segments de clientèle ciblés sont donc :

➤ **Le Corporate (grande et moyenne entreprises) :** Toutes les entreprises ayant aux minimums deux ans d'activité, présentant une bonne santé financière et un plan de charges conséquent. La clientèle est composée essentiellement d'entreprises de bâtiments et travaux publics.

➤ **Le Retail (petites entreprises et professions libérales) :** Les professions libérales, les petites entreprises ayant au minimum deux ans d'activité.²¹

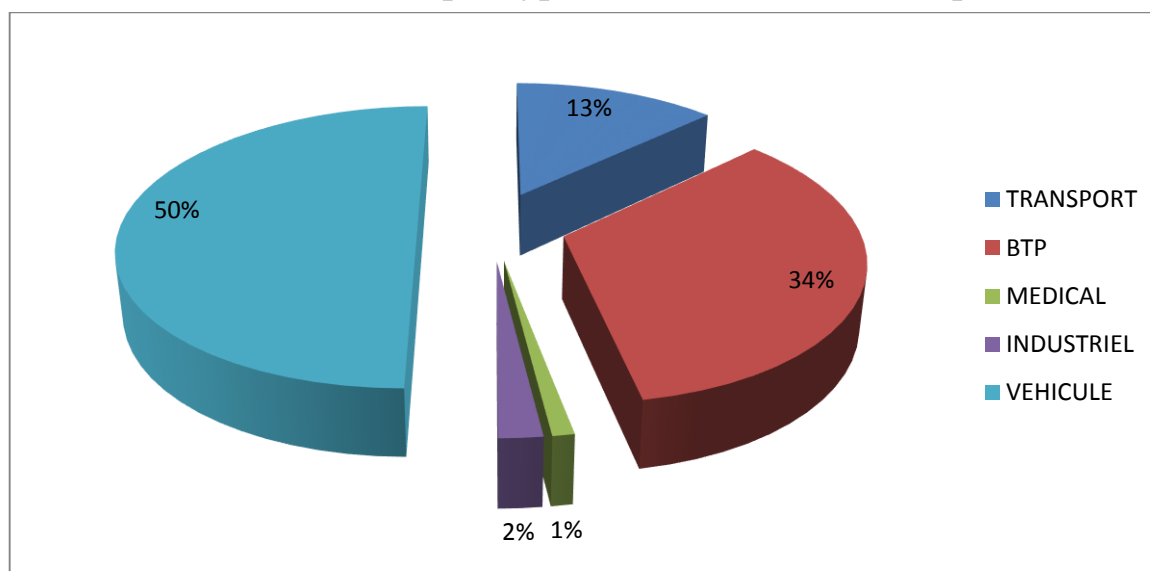
La production retail, par rapport au total production leasing de la banque, représentait 2% en 2012, 13% en 2013 et a baissé à 7% en 2014.

²¹ La clientèle retail de la banque est composée essentiellement de pharmaciens.

Graphique N°06:**Répartition de la production leasing entre le retail et le corporate**

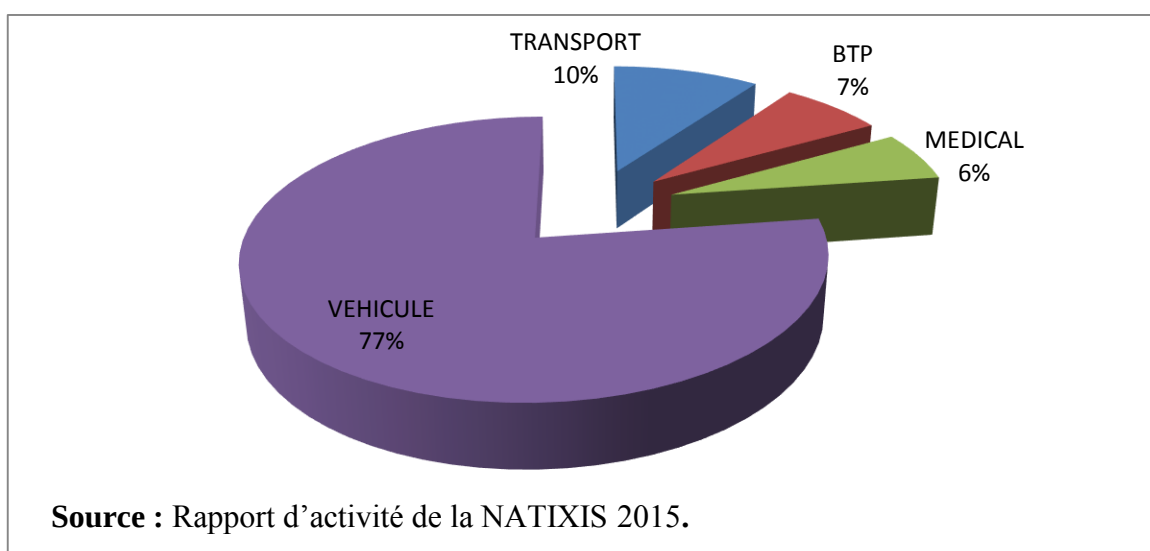
Source : Rapport d'activité de la NATIXIS 2015.

Quant à la proportion de chaque secteur, le nombre de dossiers financés en leasing dans le réseau corporate concerne des véhicules légers pour 50%, matériel de travaux publics pour 34% et 16% pour le reste. Sur la période juin 2011 à décembre 2014.

Graphique N°07:**Nombre de contrats par type matériel financé en corporate**

Source : Rapport d'activité des banques .

Pour les contrats financés en retail, 7% concerne le BTP, 10 % le transport et 78% pour les véhicules légers, le reste concerne le matériel médical.

Graphique N°08:**Nombre de contrats par type matériel financé en retail**

Source : Rapport d'activité de la NATIXIS 2015.

Nous remarquerons de ce fait, que les montants des crédits alloués au retail sont nettement inférieurs à ceux du crédit corporate et représentent essentiellement des financements de véhicules légers.

1.4 Le processus de traitement du dossier leasing

1.4.1 L'offre leasing et l'établissement des contrats

Une simulation est proposée aux clients intéressés par le leasing²², cette dernière s'effectue sur la base d'une facture proforma, et sur des informations communiquées par le chargé d'affaires (taux de l'apport personnel²³, durée du contrat²⁴).

Suite à l'accord du client sur les modalités du leasing, le chargé d'affaire établit une fiche de renseignement²⁵ sur le client et l'envoi au département leasing²⁶ pour établissement des contrats.

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

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

- Les conditions particulières : en 04 exemplaires ;
- L'ordre de prélèvement et de domiciliation permanent et irrévocable ;
- Le procès verbal de livraison/réception : en 02 exemplaires ;
- L'ordre de règlement fournisseur.

1.4.2 Signature des contrats et prélèvement du premier loyer

Une fois le contrat signé par le client, scanné et envoyé par le chargé d'affaire au département leasing, le commercial leasing procède au prélèvement du premier loyer et établit le bon de commande.

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

²² Pour l'exécution d'une opération de leasing, le client doit bénéficier au préalable d'une ligne de crédit leasing.

²³ Le taux de l'apport personnel varie entre 0% et 30%. Min 10%

²⁴ La durée des contrats varie entre 03 et 05 ans

²⁵ La fiche doit comporter les informations fiscales, l'adresse, ainsi que les principaux contacts de la société.

²⁶ Le département leasing est installé au niveau d'Alger, mais pour gain de temps, la communication entre le chargé

1.4.3 Règlement fournisseur et mise en loyer

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

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

1.4.4 Formalités juridiques et administratives

Le contrat de leasing signé par le client doit être enregistré au niveau des impôts et doit faire l'objet d'une publicité auprès de l'antenne du CNRC (centre national du registre de commerce) auprès de laquelle la banque est immatriculée²⁷.

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

Si le matériel financé est immatriculable, la carte grise sera établie au nom de NATIXIS Algérie. Le service gestion du département Crédit Bail assumera la totalité des formalités auprès de la DAIRA de Bir Mourad Rais dont dépend le siège de NATIXIS Algérie quelque soit le lieu de résidence du locataire.

- Les étapes citées ci-dessus, concernent une opération d'achat en local, la NATIXIS Algérie offre à sa clientèle la possibilité d'importer des équipements toujours dans le cadre du leasing.

Par crédit documentaire, l'importation se fait au nom de la banque et au profit du client.

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

²⁷ Selon le décret 06-90 du 20 février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail.

- Le client saisit le fournisseur, retient les équipements souhaités dans les limites de la ligne de crédit consentie par NATIXIS Algérie et fait établir la facture proforma au nom de la banque.
- Le service commercial transmet un exemplaire de la demande d'ouverture du crédit documentaire au client à compléter et signer, pour être jointe en annexe au dossier.
- dépose le dossier pour l'ouverture du crédit documentaire auprès du service commerce international.
- Une fois l'ouverture faite, il transmet le swift d'ouverture au client qui, lui-même le transmet à son fournisseur
- Le fournisseur embarque la marchandise et envoie par mail la copie du titre de transport à la NATIXIS Algérie par l'intermédiaire du client
- Le commercial leasing transmet le document de transport au transitaire (soit celui de la banque soit celui choisi par le client)
- Une fois la marchandise arrivée au port algérien le transitaire transmet à la banque le dossier de connaissance, lequel contient toutes les pièces réglementaires originales.
- Le service commercial réclame au client une main levée de réserves, afin de domicilier la facture définitive et endosser le titre de transport
- Le service commercial retransmet les documents au transitaire pour le dédouanement du matériel
- Une fois le matériel dédouané, le transitaire livre le matériel et transmet sa facture au département leasing
- Le service commercial en possession de la facture et de tous les frais calcule la base locative et transmet le dossier à la gestion avant vente pour l'établissement de l'avenant N°2 à faire signer au client²⁸.
- Le reste des opérations est le même que celui de l'achat local.

²⁸ Le leasing en Algérie, Natixis Algérie, Mars 2014.

1.5 Les modalités de fonctionnement du leasing par la Natixis banque Algérie

1.5.1 Le règlement :

- Le preneur s'engage à régler au bailleur à l'échéance les loyers dus, correspondant aux montants et dates indiquées aux contrats.
- En cas de plusieurs règlements partiels, le preneur s'engage à payer les Intérêts intercalaires au taux annuel maximum de 15% à partir du premier déblocage jusqu'à la date de mise en loyer sans aucune réserve ni restriction.
- En cas du décès du preneur, il y'aura indivisibilité entre ses héritiers et ayants droits qui seront tenus solidairement au paiement des loyers et à l'exécution du contrat de leasing.
- En cas de non paiement d'un terme de loyer à son échéance, le bailleur aura droit à des intérêts de retards estimés à un taux de 1,25% par mois majoré de la taxe correspondante.

1.5.2 La réception et mise en service du matériel

La livraison du matériel au preneur a lieu à l'initiative de celui-ci et sous sa responsabilité et même hors la présence de bailleur ou de ses représentants.

Le matériel est livré au frais, aux risques et sous la responsabilité du preneur, celui-ci devra dès la mise à disposition du matériel, établir et signer avec le fournisseur :

- Soit un procès verbal de prise en charge, constatant que le matériel est conforme à la commande et aux caractéristiques et l'adresser au bailleur le jour de la livraison pour lui permettre de régler le fournisseur, le procès verbal peut, par dérogation, être remplacé par un ordre de règlement de la facture du fournisseur signé par le preneur.
- Soit par un procès verbal dit de difficultés si le matériel s'avère non conforme. En aucun cas, le preneur ne devra conserver le matériel si un procès verbal de difficultés a été adressé. Le preneur s'interdit de refuser le matériel

pour tout autre motif qu'une non-conformité manifeste aux spécifications de la commande, sauf en cas de résiliation du contrat avant paiement du fournisseur.

Lorsque ultérieurement à la signature du procès verbal de prise en charge du matériel, un vice quelconque apparaît le rendant partiellement ou totalement inutilisable ou seulement insuffisamment performant, et dès lors que ce matériel et ses fournisseurs ont été choisis par le preneur, ce dernier ne peut s'en prévaloir à l'encontre du bailleur.

Par voie de conséquence, le bailleur n'assume aucune obligation de garantie, les biens loués n'ayant pas été choisis par ses soins, mais par le locataire qui les a préférés comme tels auprès du fournisseur de son choix.

La livraison tardive du matériel comme les difficultés de sa mise en services, ne sauraient permettre au preneur de différer le règlement des loyers convenus, le bailleur restant en toutes circonstances, étranger aux accords du preneur avec ses fournisseurs ainsi qu'à leurs suites et leurs conséquences.

1.5.3 Exploitation du matériel

Le matériel est loué au preneur en vue de son exploitation personnelle et exclusive par ses soins avec interdiction d'en disposer d'une manière quelconque ou de le sous louer au profil de tout tiers.

Le preneur a l'obligation d'entretenir à ses frais, le matériel loué et de supporter les réparations quelconques qu'il nécessiterait de sorte qu'il puisse être constamment en bon état de marche et être restitué en fin de bail dans cet état.

Il ne serait prétendre à aucune diminution du prix du loyer pour troubles de jouissance ou du cout des réparations ou de l'entretien, ou encore de la destruction du matériel, et demeurerait tenu des loyers et des obligations lui incombant en vertu du contrat.

1.5.4 L'assurance

Le preneur est tenu jusqu'à la fin du bail de couvrir le matériel par une police d'assurance tout risque auprès d'une compagnie d'assurance. Le preneur est tenu d'en justifier la souscription à la demande du bailleur.

La police d'assurance couvrant le matériel doit comporter au profit de la banque (NATIXIS Algérie) délégation de toute indemnité qui viendrait à être due pour sinistre.

De convention expresse entre le bailleur et le preneur, la compagnie d'assurance devra remettre les dites indemnités à la banque contre une simple quittance et sera ainsi libérée de sa dette.

1.5.5 La propriété du matériel

Le preneur reconnaît au bailleur sa qualité de propriétaire du matériel loué avec tous les droits s'y attachant. Cette qualité peut être de surcroît, à l'initiative du bailleur, matérialisée par l'opposition visible sur le matériel, d'une plaque portant l'expression « propriété NATIXIS Algérie », laquelle devra demeurer apparente est lisible jusqu'à la fin du bail.

Le preneur s'engage à informer la propriété des murs, lorsqu'il est seulement locataire des lieux ou le matériel est exploité, que celui-ci n'est pas sa propriété mais celle de NATIXIS Algérie, il doit rapporter au bailleur la preuve de cet avertissement.

Le preneur assume la qualité et les obligations de gardien du matériel conformément aux dispositions légales et au contrat.

Il répondra seul et sans aucun recours contre le bailleur, de tous dommages causés par le matériel quels qu'en soit le montant, la nature et les victimes, en cela compris les troubles de voisinage.

Le bailleur a le droit de pénétrer à tout moment dans les lieux ou le matériel est exploité pour en vérifier la présence, l'utilisation et l'état.

Au cas où le matériel loué viendrait à faire l'objet d'une saisie quelconque, conservatoire ou d'exécution ou d'une réquisition par toute autorité, le preneur est tenu de déclarer à l'agent chargé de la mesure que le matériel est la propriété du bailleur et d'avertir immédiatement ce dernier par tous les moyens et de plus, une confirmation écrite. Cette même obligation incombe au preneur en cas de dommage survenu au matériel.

1.5.6 Facilité d'achat

Le matériel est offert à l'achat par le bailleur au preneur qui pourra l'acquérir à l'expiration de la première période de location ferme.

Si le preneur ne désire pas user de la faculté de rachat sus visée, il devra en informer le bailleur par lettre recommandée avec accusé de réception deux mois au moins avant l'expiration de la période de location. A défaut, il est censé l'accepter.

1.5.7 Extension du bail

Le contrat de leasing entre le bailleur et le preneur pourra s'éteindre à l'expiration de la période de location avec ou sans rachat du matériel par le preneur²⁹. Dans le deuxième cas, il s'oblige à le restituer en bon état d'entretien et de fonctionnement au bailleur.

Le contrat leasing pourra s'éteindre également avant la date de son expiration à l'initiative du preneur à condition qu'il verse au bailleur une indemnité égale au montant des loyers restant à courir jusqu'à la fin du bail majorée de la valeur résiduelle.

1.5.8 Résiliation du bail

Le contrat de crédit bail entre bailleur et preneur peut être résilié dans les cas suivants :

- Non paiement d'un seul terme de loyer à son échéance
- Non paiement ou non remboursement de l'un des accessoires du loyer (taxes, primes d'assurance)
- Faillite, liquidation judiciaire, administration judiciaire, fermeture du

²⁹ En cas où le preneur décide d'acquérir le bien, la valeur résiduelle est estimée à 1%.

fonds du preneur pendant plus de trois mois, saisie de ses biens même à titre conservatoire ou tout autre événement de nature à diminuer la solvabilité du preneur.

Dans tout ces cas, le preneur s'engage à restituer au bailleur le matériel à ses frais, en bon état de marche au lieu indiqué par le bailleur.

La résiliation du fait du preneur donne automatiquement au bailleur, le droit à une indemnité équivalente aux montants des loyers dus jusqu'à la fin contractuelle du bail.

En cas ou le preneur ne restituerait pas le matériel volontairement, sa restitution sera ordonnée par une ordonnance exécutoire (voie de justice).

1.5.9 Après vente et recouvrement

En cas de problème de recouvrement avec le preneur, plusieurs relances se font au départ par téléphone, lettre de relance et lettre de rappels.

Si l'échéance n'est toujours pas réglée, le dossier est transmis au département juridique, pour une mise en demeure.

A 55 jours après la date du non recouvrement, le dossier sera pris en charge contentieux. De ce fait, la direction risque contentieux établit une demande d'ordonnance de saisie du matériel par l'avocat. (L'exécution de demandes de ces ordonnances dure en moyenne entre une semaine et un mois).

Une fois en possession de l'ordonnance, la banque mandate un huissier pour la localisation et la saisie du bien qui devra être transporté et stocké chez des prestataires de la banque en attente de la vente ou de la relocation. La rapidité de traitement étant primordiale pour la couverture maximum de la créance, la banque détermine au cas par cas la meilleure solution (vente

publique par commissaire priseur, négociation avec le fournisseur d'origine, vente directe à un autre utilisateur).³⁰

Section 02 : La procédure suivie par la NATIXIS pour financer une opération d'acquisition d'un matériel par le crédit bail.

2.1 La facture proforma

Le client XY résident à Azazga locataire de la NATIXIS Algérie agence 151 Tizi-Ouzou souhaite acquérir un matériel (camion de type GMC NKR LIGHT simple cabine benne basculante) au près du fournisseur EMIN AUTO SARL d'une valeur d'un million huit cent quatre vingt cinq mille Dinars (1 885 000, 00 DZD) (Voir annexe 01)

Tableau N° 04 :

FACTURE PROFORMA 0012/YAM/2014

Désignation	Quantité	PRIX UNIT LEASING	PRIX TOTAL LEASING
JMC NKR LIGHT SIMPLE CABINE BENNE BASCULANTE Modèle : année 2014, EURO-1,9CV, Charge utile 1190Kg, PTC 4990 KG Places assises 3 Moteur ISUZU 4JB1 DIESEL Auto radio-cassette / Direction assistée VEROUILLAGES CENTRALISE	1	1 585 000,00	1 585 000, 00
		TVA 17% Exonérée	269 450,00
		TAXE ART 28	300 000,00
		TOTAL A PAYER	1 885 000 ,00

Mode de paiement par chèque de banque ou virement bancaire au près 30% a la commande

A la demande du client et sur la base de la facture profoma, le commercial de la NATIXIS Banque établit une simulation à titre indicatif et sans engagement de la banque.

³⁰ Naturellement, la procédure s'arrête si le client régularise ses impayés.

Une fois l'accord du client obtenu sur la proposition, le commercial doit recueillir les informations préalables pour élaborer une étude préalable définitive qui sera insérée dans le dossier de crédit à présenter à la direction des risques pour traitement.

2.2 La simulation

Le client XY présente une facture proforma du matériel à la Natixis banque Tizi Ouzou d'une valeur de 1885 000,00 DZD

L'agence Natixis Algérie Tizi-Ouzou envoie le dossier du client XY au siège du département chargé d'étudier les dossiers du leasing à Bab-Ezzouar afin de voir si le dossier du client est accepté et valider avant d'effectuer une simulation qui se fera à base de son bilan fiscal arrêté .

Une fois celle-ci établie elle sera renvoyer à l'agence de Tizi-Ouzou qui à son tour la transmettra à son client.

Sur cette simulation on trouve : (Voir annexe 02)

*** Condition de location :**

- Durée en mois : 48
- Périodicité : mensuelle
- Valeur résiduelle HT : 18850,00 DZD
- Date du 1^{er} loyer : au démarrage du contrat à la même date
- Type de loyer : Fixe
- Terme : à échoir
- Dépôt de garantie : 377 000,00 DZD HT
- Modalités de paiement des loyers : prélèvement automatique sur le compte bancaire du client XY (domicilier au sein de la Natixis Algérie Tizi Ouzou)

Tableau N° 05:

CONDITION DE LOCATION						
Durée en mois	Périodicité	Valeurs résiduelle HT	Date 1 ^{er} loyer	Type de loyer	Terme	Dépôt de garantie
48	Mensuelle	18 850,00 DZD		Fixe	A échoir	377 000,00DZD

Frais du dossier = Valeurs résiduelle HT = Prix du matériel HT * 1%

= 1 885 000 ,00 * 1%

= 18 850,00 DZD

-Montant des échéances : voir tableau

Tableau N° 06:

MONTANT DES ECHEANCES			
Nombre de loyers	Loyer HT	TVA	Loyer Total TTC
1	377 000,00 DZD	64 090,00 DZD	441 090,00 DZD
47	40 431,47 DZD	6 873,35 DZD	47 304,82 DZD
Total	2 277 279,09 DZD	387 137,45 DZD	2 664 416 ,54 DZD

- Nombre de loyer 48 :

Le 1^{er} loyer il est de **441 090,00 DZD TTC** : il est composé d'un loyer HT de **377 000,00 DZD** majoré d'une TVA de **64 090,00DZD (TVA 17%)**.

Pour les 47 loyers restants le client doit payer un loyer de **47 4304,82 DZD HT** et mensuelle. Ce loyer est composé d'un loyer HT d'une valeur de **40 431,47DZD** et d'une TVA d'une valeur de **6 873,35 DZD** mensuelle.

Le montant total des **48 loyers** est de **2 664 416,54DZD**, ce montant est composé d'une partie qui est le **loyer HT d'une valeur de 2 277 279,09DZD** et d'une autre partie qui est la **TVA d'une valeur de 387 137,45DZD**.

2.3 Confirmation de commande

Après étude et acceptation du dossier du client XY, une confirmation de commande sera envoyer par la banque au fournisseur EMIN AUTO afin de

passé la commande du matériel en vue de sa livraison au locataire XY conformément aux dispositions et conditions (voir annexes 03).

2.4 Elaboration d'un contrat de condition particulière crédit bail

Un contrat des conditions particulières (voir annexes 04) sera établi entre le locataire (client XY) et le bailleur (banque).

Ce contrat doit être établi en cinq exemplaires et signés par les deux parties. Les cinq exemplaires seront destinés à :

- 1- La banque
- 2- Le client
- 3- Les impôts
- 4- La chambre nationale du registre de commerce (CNRC)
- 5- Département de crédit-bail de Bab-Ezzouar

2.5 Elaboration d'un contrat de condition particulière crédit bail en arab

Par rapport à la banque proprement dit un contrat de condition générale en arab qui a apparut récemment en 2014 sera établi et signé entre le locataire (client XY) et le bailleur (Banque).

2.6 Autorisation de prélèvement

A la fin le client XY doit élaborer une autorisation de prélèvement au nom de la banque Natixis Algérie agence Tizi-Ouzou pour prélever sur ce même compte les frais d'engagements du contrat auprès des impôts et de sa publication au niveau de la chambre nationale du registre de commerce (CNRC) ainsi que tous les frais pouvant être générés lors de la réalisation de ce même contrat.

Section 03 : Les difficultés, les forces et les faiblesses dues à l'application du leasing à la NATIXIS Algérie**3.1 Les difficultés qui entravent la pratique du leasing en Algérie**

Les organismes financiers qui pratiquent le leasing en Algérie sont confrontés à divers problèmes pratiques, nous citerons :

- A l'instar des établissements financiers, les sociétés de leasing ne reçoivent pas de dépôts de la clientèle. De ce fait, leurs ressources se limitent à leurs fonds propres, aux dettes interbancaires et le marché obligataire. Ceci restreint, en conséquence, leurs capacités d'intervention en plus du respect des règles prudentielles surtout pour le ratio de division du risque et le ratio de solvabilité. Ceci affecte donc la rentabilité des sociétés de leasing.
- La non assimilation par les opérateurs économiques du mécanisme et de la spécificité du leasing. En effet, les clients ont tendance à comparer le leasing au crédit bancaire. Les fournisseurs hésitent parfois à fournir des factures au nom de la société de leasing. Ceci reste valable pour la délivrance de tout autre document juridique ou administratif au nom de la société de leasing par des établissements qui ignorent tout du leasing. C'est le cas par exemple des contrats de réservation des immeubles et des terrains par les agences immobilières, les cartes grises, les problèmes liés au dédouanement des équipements importés...
- Les garanties de propriété sont souvent illusoires, car il n'y a pas de possibilité de revente dans des conditions financières satisfaisantes. Le résultat est la restriction de financement à des biens très standards et de ce fait un bien sophistiqué sur un marché limité ne permet pas une garantie, en Algérie ; à l'exception du matériel roulant, il y a une absence totale d'un marché d'occasion pour les autres types de biens. Ainsi, en cas du non levé de l'option, le bailleur se retrouvera avec un bien récupéré invendable.

- La difficulté de s'assurer que le crédit-preneur a apposé une plaque sur le matériel loué justifiant la propriété du bailleur.
- La difficulté de transférer la responsabilité civile du propriétaire au crédit-preneur en cas d'accident ou de dommage.
- L'application de la réglementation prudentielle dans toute sa rigueur aux opérations de crédit-bail, y compris celles initiées par les établissements financiers ou les sociétés de crédit-bail qui ne gèrent pas des dépôts des clients, limitent les capacités d'intervention de ces établissements notamment en ce qui concerne le ratio de division du risque et le ratio de solvabilité. Il en est de même pour la rentabilité de ces sociétés au regard de l'obligation de provisionner des loyers impayés.

3.2 Les forces et faiblesses du leasing à la NATIXIS Algérie

3.2.1 Les forces

- Depuis 2008, le leasing à la NATIXIS Algérie ne cible plus que les entreprises pour le financement de leurs besoins d'investissement mais également les particuliers et professionnels, une action qui démarque la banque de sa concurrence.³¹
- Le taux de la valeur résiduelle à laquelle le locataire peut racheter le bien en fin de contrat est estimé à 1%, ce qui est relativement faible comparé à l'utilité économique du bien après une durée de location maximum de 60 mois.
- Le taux d'accords sur les dossiers de crédit leasing est plus élevé comparé aux dossiers de crédits classiques, et ce compte tenu du faible montant des garanties demandées puisque la banque dispose de la propriété du bien.
- La tarification pratiquée par le département est alignée (voir moindre) à celle de la concurrence, ceci compte beaucoup puisque le caractère du prix est la première référence de sélection pour les clients.³²

³¹ En 2014, plus de 360 contrats retail ont été mis en loyer, le montant moyen de ces opérations se maintient à plus de 09 MDZD. Source Rapport annuel NATIXIS Algérie 2014.

3.2.2 Les faiblesses

- L'offre leasing à la NATIXIS Algérie est quasiment identique à celle des concurrents, ceci est la conséquence d'un manque de connaissance du client et du marché. L'exploitation des données existantes pour cerner les besoins du client est importante dans le but de conquérir de nouvelles parts de marché et se démarquer de la concurrence.
- L'organisation centralisée de la NATIXIS Algérie, influence d'une manière négative sur les délais de traitement des dossiers de leasing, cela rend l'offre très peu compétitive.
- La commercialisation du leasing se fait seulement via les chargés d'affaires, internet, ou bien les affiches et les flyers affichés dans les agences. Alors que la commercialisation d'un nouveau produit nécessite une étude de marché bien précise et une force de vente bien impliquée.
- La NATIXIS Algérie ne finance en crédit bail que des matériels neufs. Il n'est pas possible de financer des matériels d'occasion car ces derniers ne sont pas assujettis à la TVA.
- Deux ans d'activité minimum est exigés aux entreprises, ce qui élimine les entreprises de création récente avec des nouveaux projets.
- Les délais de traitement sont élevés par rapport à la concurrence.³³

³² La moyenne du marché oscille entre 12 et 14%.

³³ MLA et ALC traite les dossiers en 48 h, SOFINANCE en 21 jours, et la NATIXIS Algérie en 01 mois.

3.3 Quelques recommandations personnelles

Après avoir fait ressortir les différents avantages et inconvénients de la pratique du leasing auprès de cette banque, nous proposons dans ce qui suit quelques recommandations dans l'espoir de contribuer au maintien de la place qu'occupent les banques actuellement sur le marché du leasing en Algérie.

- Réduire le nombre de garanties exigées aux locataires en évitant d'exiger des sûretés réelles.
- Elargir le financement en leasing à d'autres secteurs d'activité afin d'attirer De nouveaux clients.
- Disposer de hangars pour stocker le matériel en cas de restitution de par le locataire.
- Améliorer la qualité de l'accueil et de l'écoute. En créant des sous directions leasing dans les régions afin de profiter les clients d'une accélération du traitement de leurs dossiers. Ce point extrêmement important est malheureusement négligée alors qu'il est à la base pour l'atteinte des objectifs et l'influence positive sur la clientèle.
- Développer une plus grande politique de marketing par la mise en place des campagnes de communication axées sur les avantages que procure le produit en spécifiant les offres par rapports aux segments de clients (secteurs).
- Travailler sur la baisse des tarifs, ainsi que sur les commissions, afin d'attirer encore plus de clients.

Nous espérons à travers cette analyse critique pouvoir contribuer à l'amélioration des conditions d'octroi du leasing chez la NATIXIS Algérie dans l'objectif de fidéliser les clients déjà existants et d'attirer d'autres clients afin de conserver ainsi les parts du marché de leasing qu'elle détienne.

Conclusion

Actuellement, le marché du leasing est en forte croissance, et la concurrence ne cesse d'accroître. Cette forte croissance, est liée à la conjoncture économique actuelle qui est très favorable aux entreprises de réalisation.

Malgré cette croissance, les parts de marché de la NATIXIS Algérie restent d'un niveau faible comparé à la concurrence.

La remise en cause des points faibles cités dans la précédente section devient une nécessité pour l'établissement NATIXIS Algérie qui doit s'appuyer d'un côté sur son réseaux d'agences très étendus au niveau national, et d'un autre côté sur des programmes de formation pour mettre au point une force de vente permettant une acquisition de parts de marché supplémentaires.



Conclusion
Partie
Pratique

Conclusion
Partie
Pratique

Conclusion

Le secteur du leasing est appelé dans les prochaines années à voir l'arrivée de nouveaux opérateurs et à connaître en conséquence une rude concurrence.

A travers cette partie on a démontré la procédure suivie par NATIXIS pour financer une opération d'acquisition d'un matériel par le crédit-bail tout en rependant à la problématique.

La remise en cause des points faibles cités dans la précédente section devient une nécessité pour cet établissements qui doit s'appuyer d'un coté sur son réseaux d'agences très étendus au niveau national, et d'un autre coté sur des programmes de formation pour mettre au point une force de vente permettant une acquisition de parts de marché supplémentaires.

La croissance de l'économie algérienne et le développement de l'investissement a forcé les opérateurs économiques algériens à chercher de nouvelles formules de financement adéquates et harmonisées à leurs activités, surtout avec un système bancaire incapable de satisfaire tous les besoins de financement.

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

Mais au-delà de ce dispositif, l'attrait pour le crédit-bail doit se banaliser progressivement afin d'assurer un développement adapté mais néanmoins nécessaire à beaucoup d'activités. Ainsi, la banque algérienne peut se mettre au diapason des pays voisins notamment le Maroc et la Tunisie où le crédit-bail qui n'est plus une nouveauté, connaît une évolution remarquable.

Grâce à la technique de financement de crédit bail réalisée par la banque privée NATIXIS, l'importateur a pu bénéficier de plusieurs avantages tels que : possibilité de financement à 100%, les loyers sont des charges fiscalement déductibles, le rachat du matériel en fin de contrat pour une valeur symbolique (généralement 1% de valeur d'acquisition), malgré l'existence de frais bancaires (frais du dossier, frais d'enregistrement, frais Swift...).

La refonte de la politique commerciale et de la stratégie de développement **de la NATIXIS banque**, nécessitent la mise en place d'un plan marketing et de communication qui portera notamment sur :

- La revue de l'identité visuelle **de la NATIXIS banque**;
- Une communication institutionnelle destinée à identifier **la NATIXIS banque** dans son environnement et à l'individualiser par rapport à ses éventuels concurrents ;
- Une communication « produit » destinée à la diffusion la plus large des produits **de la NATIXIS banque** ;
- La mise en place de partenariats de prestige avec les opérateurs et prescripteurs ;
- Le parrainage de manifestations ciblées.

Le leasing, en s'adressant essentiellement à la PME/PMI, se définit comme étant un produit de proximité. **La NATIXIS banque** se doit en conséquence de se doter d'un réseau d'agences qui couvre les principales régions économiques du pays.



Conclusion Générale

Conclusion générale

Le nom français de crédit-bail recouvre trois contrats juridiques : le mandat qui permet à l'utilisateur de choisir le bien sans responsabilité du loueur ; le contrat de location d'une durée basée sur l'amortissement fiscal et la promesse unilatérale de vente du loueur à l'utilisateur locataire.

Le leasing anglo-américain est d'abord une location d'un bien décidé d'un commun accord entre le locataire et le loueur. La possibilité de rachat est négociée ou non entre les deux partenaires et les modalités peuvent aller de la restitution au loueur, au rachat à prix fixe, en passant par le partage du bénéfice de la revente du bien.

En droit musulman, cette location est rétribuée par un loyer, qui inclut ou non le partage de bénéfice.

Le leasing dans ces trois approches, française, anglo-américaine et musulmane participe au financement de l'économie de chaque pays même si le degré de pénétration diffère.

D'après notre étude profonde sur le leasing, nous arrivons à savoir que ce dernier est loin d'être un outil de financement simple.

Le leasing est l'un des différents outils traditionnels de financement disponibles pour toutes les entreprises, mais probablement le seul qui offre une possibilité de financer à 100 % le montant d'un investissement.

Les établissements financiers considèrent quant à eux le produit « crédit-bail » comme porteur de développement à venir.

En raison de sa fréquence, le leasing n'est qu'un contrat juridique défini en droit comme une simple série de loyers terminée par une option d'achat que le locataire est libre de saisir ou non, cette simplification peut être dangereuse pour les PME, aussi ce dispositif de financement appelle une attention rigoureuse quant aux avantages et inconvénients insoupçonnés de ce type de contrat.

Conclusion générale

L'Algérie représente une opportunité très attractive pour les investisseurs et les créateurs d'entreprises, les efforts doivent être réunis et enrichis en matière de promotion, de suivi et d'accompagnement du secteur, le tissu économique doit être densifié, le soutien de l'état doit être plus pertinent et dépasse les lourdeurs administratives et bureaucratiques.

En matière de leasing, et malgré la mise en place, depuis plusieurs années, d'un dispositif juridique et financier notamment l'ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996, la technique reste toujours une formule encore inconnue et par les intermédiaires financiers, et par les opérateurs économiques qu'ils soient du secteur public ou privé. Ceci a pour cause l'absence ou l'insuffisance d'institutions spécialisées dans le domaine.

L'expérience algérienne dans le domaine du leasing n'en est qu'à ses débuts. Son essor nécessite encore un encadrement technique, juridique et fiscal incitatif et stimulant.

Ces dernières années, le leasing en tant que solution de financement des biens d'investissement devient de plus en plus compétitif du fait de la concurrence, et l'Algérie n'échappe pas à la règle. Il présente un certain nombre d'avantages par rapport aux formes traditionnelles d'autofinancement et de financement externe. Hormis l'effet de conservation ou de garantie des liquidités, comparé au crédit bancaire classique, il offre davantage de possibilités d'adaptation des modalités du contrat aux besoins propres à chaque entreprise.

L'apport du crédit-bail dans le financement de l'économie algérienne est très modeste, du fait que la pratique de cette forme de financement n'est qu'à ses débuts. Son développement s'articule, à notre sens, autour des points suivant :

Conclusion générale

- La spécialisation des sociétés de crédit-bail (structures et organisations adéquates) afin de mieux connaître les marchés, sur lesquels elles évoluent et les produits qu'elles proposent.
- L'amélioration de la qualité de service et la rapidité du traitement des demandes de financement sont deux attentes importantes du marché.
- La réalisation des campagnes d'information (séminaires, communication,.....) tant par les banques que par les Pouvoirs Publics pour faire connaître ce produit, aux différents opérateurs économiques et de promouvoir la culture du leasing.
- S'inspirer des expériences d'autres pays, comme l'exemple marocain et tunisien.
- Faciliter l'accès aux banques et aux sociétés de crédit-bail à l'information fiable, permettant de réduire les risques, ou de prendre des risques maîtrisés.
- Instaurer un environnement fiscal plus favorable, aux sociétés de crédit-bail et aux entreprises.

Le leasing reste un outil indispensable et unique pour le financement de l'entreprise, notamment les PME dont 40 % de ces dernières ont régulièrement recours au crédit-bail pour financer leurs investissements, ainsi que les sociétés cotées en bourse.

Finalement, à une époque où l'on reproche aux banques de ne plus jouer leur rôle de prêteur, les enjeux sont ceux de la spécialisation des sociétés de crédit-bail, qui connaissent bien les marchés sur lesquelles elles évoluent et les produits qu'elles proposent.

Conclusion générale

Le crédit bail comme nouveau mode de financement des investissements prend de l'ampleur au niveau mondial.

En effet, cet instrument financier permet aux entreprises, surtout celles qui connaissent un déficit en capitaux, d'acquérir différents types de biens mobiliers et immobiliers sans épuisement de leurs fonds propres ni standardisation de leur capacité d'endettement.

Cette formule originale de financement dite « crédit bail » est devenu avec le temps une ressource de mesure de concurrencer le traditionnel crédit bancaire et reste plus avantageuse que ce dernier sur beaucoup de plans.

C'est donc, dans la perspective de remédier à la cherté des équipements à leur obsolescence et au paiement au comptant que les opérations économiques s'adressent aux sociétés de crédit bail.

La réforme économique lancée à partir des années 1989-1990 en imposant les règles qui régissent l'économie de marché, allait offrir l'opportunité aux acteurs économiques d'envisager le recours à des mécanismes de financement de l'économie jusque là ignorées ou méconnus ; parmi ces nouveaux instruments il y a le crédit bail.

Le crédit bail est installé depuis la loi de finance complémentaire pour 2001 grâce à l'ajustement fiscal et réglementaire introduit par cette loi.

Cependant, et comme nous l'avons déjà mentionné, cette technique demeure encore dans un état embryonnaire et reste inconnu par les investisseurs et peu pratiqué par les banques et ce malgré les efforts considérables fournis par l'Association Professionnelle des banques et Etablissements Financiers (ABEF) concrétisés par le dispositif juridique, fiscal et douanier mis en place par les pouvoirs publics.

Le crédit bail est considéré comme complément indispensable du crédit d'investissement classique et comme un outil d'ingénierie financière d'avenir

Conclusion générale

afin qu'il convient de mieux connaître, de développer et de promouvoir afin d'enrichir la gamme de produits financiers offert par les banques.

La naissance d'une série concurrente dans le marché du crédit ne peut que contribuer à l'essor de ce mode de financement pour qu'il puisse se rapprocher du niveau de sa pratique dans les autres pays.

C'est dans ce contexte qu'il est aujourd'hui nécessaire de banaliser cette technique de financement tout en organisant des campagnes d'informations et des séminaires portant sur le crédit bail, non seulement aux banques et établissements financiers, mais également à tous les opérateurs nationaux producteurs d'équipements industriels, investisseurs ou réalisateurs d'ouvrage immobiliers.

Donc pour répondre à la problématique on peut dire que le leasing peut être considéré comme un choix ou une option de financement parmi d'autre et au même temps un dispositif de dernier recours lorsque toute les autres solutions sont épuisées. Tout comme on a démontré à travers le troisième chapitre de la partie pratique la procédure suivie par la NATIXIS Algérie pour financer une opération d'acquisition d'un matériel par le crédit bail .

Finalement, c'est à une vision globale du crédit-bail que le présent mémoire veut entraîner le lecteur, qu'il s'agisse d'un universitaire qui aborde ce dispositif, d'un professionnel qui cherche à approfondir les connaissances qu'il en a ou d'un investisseur qui aimerait bien découvrir le crédit-bail pour éventuellement en faire recours pour financer ses investissements. Il y'a lieu de noter que par le traitement de l'application de la technique du leasing par la NATIXIS Algérie reste insuffisant, d'autres questions peuvent être étudiées à travers un traitement plus approfondi, ce que nous espérons faire dans un travail de recherche complémentaire à celui-ci dans le futur.



Résumé du mémoire

Ce mémoire est une réflexion sur la place qu'occupe la PME dans une économie en pleine mutation telle que l'Algérie et l'impact de son déficit de financement dans la relance économique.

Il prend pour cadre d'étude le leasing comme un moyen de financement qui s'ajuste aux principaux besoins actuels des PME, qui ne sont que la résultante d'une rigidité du système bancaire et financier.

Afin d'évaluer les conditions de son implantation en Algérie, une étude de l'évolution du leasing qui a fait ressortir qu'en matière de leasing, et malgré la mise en place d'un dispositif juridique depuis plusieurs années, la technique reste toujours une formule encore inconnue et par les intermédiaires financiers, et par les opérateurs économiques qu'ils soient du secteur privé ou public. Ceci a pour principale cause l'absence ou l'insuffisance d'institutions spécialisées dans le domaine.

Un encadrement technique, juridique et fiscal de l'état est nécessaire, afin d'inciter les établissements financiers à déployer beaucoup d'efforts afin de vulgariser et promouvoir ce nouveau mode de financement combien rentable et complémentaire.



Bibliographie

Bibliographie

1. Ouvrages

1. Anthemis, « Le bail et le leasing immobilier », banque édition, année 2012.
2. Callais. Jean « nouvelles techniques contractuelles .le contrat de leasing, montpellier 1972.
3. Chantai Braneau, « le crédit bail mobilier », banque édition, année 2002.
4. Eric.Garrido, « le cadre réglementaire et économique du crédit bail », Tome 1, banque édition, Novembre 2002.
5. Eric Garrido, un outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale, Tome2, revue banque, édition 2002.
6. Cremieux-Israel.D « leasing et credit bail mobilier : aspects juridiques, comptables et fiscaux » édition Dalloz, paris 1975.
7. Jean Francois Gerval, « les clés du leasing », édition d'organisation, Paris 2004.
8. PHILIPPOSIAN Pascal, Le crédit bail et le leasing, Edition SEFI, 1998.

2. Mémoires et thèses

1. Samia Dali Youcef « Le financement par le leasing : un nouveau moyen d'aide au développement de la PME en Algérie Son application à la BNP Paribas El Djazaïr et la BADR banque », Mémoire de l'Ecole Supérieure de Banque, 2012.
2. Slimane-Khelifa Faiza « le leasing en Algérie cas de la Banque Al-Baraka», Mémoire de l'Ecole Supérieure de Banque, 2012.

3. Mahmoudia Mhena, « Le leasing en Algérie, cas : BNP PARIBAS », UMMTO, 18 /04/2012.

3. Lois et règlements

1. Convention d'UNIDROIT sur le crédit-bail international (Ottawa, 28 mai 1988)
2. Décret 06-90 du 20 février 2006 fixant les modalités de publicité des opérations de crédit-bail.
3. L'institut International pour l'Unification du Droit privé (UNIDROIT)
4. Règlement de la Banque d'Algérie n°96-06 du 3 juillet 1996
5. Règlement de la Banque d'Algérie n°96-06 du 3 juillet 1996

4. Revues

1. Association professionnelle des sociétés de financement, crédit-bail, leasing ce qu'il faut savoir. APSF, 2002, p. 06.
2. Bey El-Mokhtar « le leasing et ses principales caractéristiques dans le monde »,
3. Bouatouta, Kamel Eddine « crédit bail ou leasing », revue convergences, N°06,
4. Décembre 2000, revue éditée par la BEA Alger.
5. DERBEL Fayçal, opération de leasing traitement comptable et régime fiscal, la revue comptable et financière n°79.
6. Document de la Banque d'Algérie
7. Eric GARRIDO : Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail.

Bibliographie

REVUE BANQUE édition.

8. Hocine Mabrouk «économie nationale le leasing» IN revue mutation, N°15, Mars 1996.
9. International Accountant Standard / International Financial Reporting Standards.
10. Le leasing en Algérie, Natixis Algérie, Mars 2014.
11. Le leasing en Algérie, NATIXIS Algérie, Juillet 2014
12. Michel Petitprez, « Séminaire le leasing international », Alger, 24, 25 février 1990.
13. Rapport d'activité des banques en 2014.

5. Sites internet

1. <http://www.natixis.dz/>
2. [http://www.lesclesdelabanque.com/web/cles2008/Content.nsf/Documents By IDWeb/6WGHJM](http://www.lesclesdelabanque.com/web/cles2008/Content.nsf/Documents%20By%20IDWeb/6WGHJM)
3. [http://wfww.eur-export.com/francais/apptheo/finance/financement/leasing int.htm#top#top](http://wfww.eur-export.com/francais/apptheo/finance/financement/leasing%20int.htm#top#top)
4. <http://fr.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dit-bail>
5. <http://www.secteurlocal.caisse-epargne.fr/asp/dcil>



Annexes

Annexe n°01 :

SARL EMIN AUTO

Sarl au capital social 200.000.000 DA
Boulevard des freres FETTAL-Lotissement 130-Lot 01
Lieu dit EL MEDJDOUFA GUEROUAOU
W: BLIDA
R.C N° 04B.0805006
N° article : 09271094310
TEL 025 42 02 01 /025 42 02 05 FAX 025 42 02 05

TIZI OUZOU le 24/12/2014

NATIXIS ALGERIE LOCATAIRE X Y
TIZI OUZOU

FACTURE PROFORMA 0012/YAM /2014

Désignation	Quantité	PRIX UNIT LEASING	PRIX TOTAL LEASING
JMC NKR LIGHT SIMPLE CABINE BENNE BASCULANTE Modèle:année 2014 , EURO-1 ,9CV, Ccharge ultile 1190 kg ,PTC 4990KG places assises 3 Moteur ISUZU 4JB1 DIESEL auto radio-cassette / Direction Assistée VIROULLAGE CENTRALISE	1	1 585 000,00	1 585 000,00
		TVA 17% Exoneree	269 450,00
		TAXE ART 28	300 000,00
		TOTAL A PAYER	1 885 000,00

Mode de paiement par chèque de banque
ou virement bancaire au près
30% A LA COMMANDE
BNP PARIBAS AGENCE HYDRA

Compte 27.07000 000857/001-96

NATEXIS Agence HYDRA N°Compte 7001322001

La présente facture est arrêtée à la somme LEASING de :

UN MILLION HUIT CENT QUATRE VIGNT CINQ MILLE DINARS

Le service après vente et les pièces de rechange vous seront assurées .

La garantie : 24 mois ou 100.000 Km pour les véhicules de tourisme et 24 mois ou 100 000 km pour les véhicules utilitaires et lourds, le premiere critere atteint annule l'autre ,

Validité de facture proforma est de 30 jours

les prix sont fermes, non revisables et non actualisable à la hausse durant le délai de validité de versement de 30% du prix du véhicules à la commande

DISPONIBILITE :DISPONIBLE

SARL EMIN AUTO
Vente de Véhicules Et
Accessoires Autos
Route d'Alger R/N- N°12 A-67ga
Tirscine Cne. Azazga W. Tizi-Ouzou
R.C n°: 1512 004530 /B/04
Tél: 0550 50 77

Annexe n°02 :

, le : 25/12/2014

Apporteur : NATIXIS TIZI OUZOU

Destinataire : ☒ ☐

Sous-apporteur :

Azazga, TO

Natixis Algérie

Référence : 038571

Monsieur,

Nous vous prions de bien vouloir trouver ci-dessous notre proposition de financement en **crédit-bail**.

OBJET DU FINANCEMENT	
Désignation :	JMC NKR
Fournisseur :	EMIN AUTO SARL
Prix :	1 885 000,00 DZD

CONDITIONS DE LOCATION						
Durée en mois	Périodicité	Valeur résiduelle HT	Date 1er Loyer	Type de Loyer	Terme	Dépôt de garantie
48	Mensuelle	18 850,00 DZD		Fixe	A échoir	377 000,00 DZD

MONTANT DES ECHEANCES			
Nombre de loyers	Loyer HT	TVA	Loyer Total TTC
1	377 000,00 DZD	64 090,00 DZD	441 090,00 DZD
47	40 431,47 DZD	6 873,35 DZD	47 304,82 DZD
Total	2 277 279,09 DZD	387 137,45 DZD	2 664 416,54 DZD

- Conditions de règlement HT du prix du matériel : Paiement fournisseur comptant et démarrage du contrat à la même date

- Frais de dossier : 1 % du montant HT avec un minimum de 15 000,00 DZD et un maximum de 100 000,00 DZD

- Modalités de paiement des loyers : Prélèvements automatiques sur votre compte bancaire Natixis Algérie

Sous réserve d'acceptation du dossier par Natixis Algérie SPA au capital de DZD 10.000.001.682 RC 99 B0007947 siège social: 62, chemin Mohamed Drareni Hydra 16035 ALGER

Conditions valables 15 jours. Au-delà, ces conditions seront indexées jusqu'à la mise en place du contrat sur le taux de référence interne TRI de Natixis Algérie.

Nous restons à votre disposition pour tout renseignement complémentaire et vous prions d'agréer l'expression de nos salutations distinguées.



Agence (cachet et signature)

Annexe n°03 :



S.A.R.L SARL EMIN AUTO
BENI MERED

CONFIRMATION DE COMMANDE

Contrat n° : CBM04195

Nous avons l'honneur de vous informer que nous acceptons de louer au locataire désigné ci-dessous qui en fait le choix sous sa responsabilité à des conditions définies et arrêtées avec vous le ou les matériel(s) suivant(s) ci-après dénommé(s) le matériel.

Nous vous passons ainsi commande de ce matériel en vue de sa livraison à notre locataire conformément aux dispositions et conditions générales ci-après. L'acceptation sans réserve de ces conditions nonobstant toutes clauses contraires de vente conditionne la validité de la présente commande. Date limite de livraison jours.

Immatriculation pour les véhicules : **au nom de notre société**

Locataire :

XY
ROUTE DE BOUBROUN
AZAZGA
TIZI OUZOU

Matériel :

JMC NKR LIGHT SIMPLE CABINE BENNE BASCULANTE

N° de Série:

Prix pro forma:

1 885 000,00 DZD

Acompte versé :

DZD

A Payer:

1 885 000,00 DZD

Conditions de paiement : à réception de votre facture en 3 exemplaires et du procès-verbal de livraison joint, à nous retourner dûment signé sans réserve, par le locataire et vous-même.

La facture doit préciser le numéro matricule de chaque matériel et son numéro de nomenclature officielle.

CONDITIONS SPECIALES



CONDITIONS GENERALES

Délai de livraison :

La livraison du matériel s'entend de sa réception par le locataire dans ses locaux. Sauf dérogation expresse et écrite, la date limite de livraison prévue est impérative. Le fournisseur doit aviser simultanément le locataire et l'acquéreur de la date de livraison au moins 8 jours à l'avance.

Accusé de réception de commande :

Veuillez nous accuser réception de la présente commande. Votre accusé de réception vaudra accord de votre part sur tous les termes de cette commande. Vous en adresserez une copie pour information au locataire.

Annulation de commande :

Au cas où pour une cause quelconque non imputable à l'acquéreur, telle que retard de livraison, absence de prise en charge, refus pour non-conformité du matériel, le contrat de crédit-bail ne peut prendre effet selon les modalités prévues; l'acquéreur, qui ne peut être tenu d'aucune responsabilité, a la faculté, par lettre recommandée au locataire et fournisseur, de se décharger de ses obligations d'achat du matériel et de résilier la présente commande. Tous acomptes versés doivent alors lui être immédiatement restitués, majorés d'un intérêt décompté au taux légal, les parties convenant expressément que le fournisseur-vendeur peut y être contraint par simple ordonnance de référé rendu par Monsieur le Président du Tribunal territorialement compétent auquel il est attribué compétence.

Transfert de propriété - procès-verbal de livraison:

L'acquéreur devient propriétaire du matériel et en règle le prix à réception du procès-verbal contradictoire signé du vendeur et du locataire agissant pour lui-même et en qualité de mandataire du bailleur, ce document précisant la date de livraison du matériel, constatant que celui-ci est parfaitement conforme à la commande, réceptionné au lieu où il doit être utilisé et en parfait état de fonctionnement.

Si le locataire refuse de prendre livraison du matériel, il doit dans les mêmes conditions dresser procès-verbal de refus de prise en charge précisant les motifs de ce refus et l'adresser immédiatement au bailleur.

Faute de procès-verbal, tous acomptes versés doivent être restitués immédiatement à l'acquéreur, majorés d'un intérêt décompté au taux légal, les parties convenant expressément que le fournisseur vendeur peut y être contraint par simple ordonnance de référé rendu par Monsieur le Président du Tribunal territorialement compétent.

Païement:

Les prix indiqués au recto sont fermes.

Les factures seront libellées au nom de notre société et devront nous parvenir en 3 exemplaires. Elles rappelleront notre référence de contrat ainsi que l'identification précise du matériel (n° de série et n° de nomenclature officielle). Une copie de la facture devra être adressée par vos soins au locataire.

Nos règlements ne peuvent intervenir qu'après réception, à notre siège, des documents mentionnés ci-dessous, le locataire ayant rempli toutes les garanties prévues au contrat,



- facture définitive établie au nom de NATIXIS Algérie locataire X Y
- procès-verbal de livraison dûment signé par le locataire (et sans réserve).

En raison des prérogatives dont a bénéficié et bénéficie le preneur et de sa qualité de mandataire et de locataire, il est convenu entre le fournisseur-vendeur et le bailleur acquéreur, qu'en cas de paiement fractionné du prix de vente, le bailleur acquéreur, sur demande (même par simple lettre) du locataire, interrompt les paiements à venir sans être en faute vis-à-vis du vendeur.

Garanties - Stipulation pour autrui - Mandat d'ester:

Le locataire a défini les caractéristiques techniques du matériel avec le fournisseur qui prend l'engagement de le faire bénéficier de sa garantie et de celle du constructeur, conformément aux termes de ses conditions générales et particulières de vente.

Aussi en cas de litige portant sur les qualités techniques du matériel, le locataire, en vertu de la stipulation pour autrui qui lui est conférée par le bailleur dans le contrat de crédit-bail et à laquelle le fournisseur adhère, agit directement contre le fournisseur afin d'en obtenir la bonne exécution du contrat de vente, mais non sa résolution.

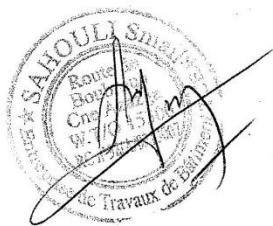
En cas de litige technique, le fournisseur s'interdit expressément d'opposer au bailleur acquéreur l'irrecevabilité de son action fondée sur le bref délai, quelle que soit la date à laquelle l'action au fond est engagée.

Immatriculation des véhicules:

La carte grise doit être établie au nom du crédit-bailleur (NATIXIS ALGERIE).

Attribution de juridiction :

Toutes difficultés relatives à l'interprétation ou à l'exécution de la présente commande ou qui en seraient la suite ou la conséquence, si elles n'ont pu être résolues par voie amiable seront de la compétence exclusive des Tribunaux territorialement compétents, même en cas d'appel en garantie ou de pluralité de défenseurs, nonobstant toute clause contraire.



, le : 12/01/2015

Signature du directeur d'agence

Annexe n°04 :

CONDITIONS PARTICULIERES CREDIT-BAIL

NATIXIS ALGERIE SPA au capital de DZD 10 000 001 682
62, chemin Mohamed Drarni -Hydra- 16035 Tél 213 21 54 90 15 - Fax : 213 21 69 13 01
RC 99B0007947

APPORTEUR : NATIXIS TIZI OUZOU
DOSSIER N° : CBM04195

LOCATAIRE	
NOM OU RAISON SOCIALE	X Y
ADRESSE	ROUTE DE BOUBROUN AZAZGA TIZI OUZOU
N° de RC :	0213007A98

MATERIEL			
Nature - Type - Marque -N°Série	Prix :	Nom et adresse du Fournisseur	
JMC NKR LIGHT SIMPLE CABINE BENNE BASCULANTE	HT : 1 885 000,00 DZD	S.A.R.L SARL EMIN AUTO BENI MERED	
	TTC :		
Date de livraison :	Acomptes versé :	DZD	Solde à payer : 1 885 000,00 DZD

CONDITIONS DE LA LOCATION			
Durée en mois	Périodicité	Valeur résiduelle HT en DZD	Dépôt de garantie en DZD
48	Mensuelle	18 850,00	Néant

MONTANT DES ECHEANCES				
Bris de machine ☐ Perte financière ☐ Tierce ☐				
Nombre de loyers	Loyer HT	TVA	Loyer Total TTC	Assurances
01	377 000,62 DZD	64 090,11 DZD	441 090,73 DZD	
47	40 431,45 DZD	6 873,35 DZD	47 304,80 DZD	
Total	2 277 278,77 DZD	387 137,39 DZD	2 664 416,16 DZD	

Frais de dossier HT : 18 850,00 DZD

CONDITIONS SPECIALES

LE LOCATAIRE
Le locataire reconnaît avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de crédit-bail N° CBM-NA-002 indivisibles des conditions particulières
<i>Cet approuve</i>
Cachet et signature précédés de la mention suivante : "Lu et approuvé"

LE BAILLEUR

CONDITIONS GENERALES DE CREDIT-BAIL Réf : CBM-NA-003

Article 1:

La société NATIXIS ALGERIE ci-après dénommée le crédit-bailleur, donne en Crédit-Bail au crédit-preneur qui accepte, le matériel désigné aux conditions particulières. Ce contrat soumis aux dispositions de la réglementation en vigueur et notamment l'ordonnance N° 96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail annule et remplace tout accord antérieur verbal ou écrit concernant ce matériel. Le présent contrat prendra effet à compter de la signature des présentes, par le crédit-preneur et un représentant du crédit-bailleur dûment habilité. A défaut, les parties seront dégagées de leurs obligations éventuelles quelles qu'elles soient, aucune indemnité n'étant due de part et d'autre.

Article 2 : Choix - Commande - Livraison du matériel

1 - Le crédit-preneur détermine sous son entière responsabilité, les caractéristiques du matériel objet du présent contrat, ainsi que les conditions d'utilisation, de livraison et de garantie, auprès du fournisseur de son choix.

2 - Conformément aux conditions négociées, le crédit-bailleur passe commande du matériel au fournisseur et prélève en conséquence 100 % (TTC) du montant du premier loyer. La livraison du bien se fait aux frais et risques du crédit-preneur. En vertu du mandat express qui lui est confié par les présentes, le crédit-preneur doit sous sa seule responsabilité, s'assurer de la bonne exécution par le fournisseur de toutes ses obligations, notamment celles concernant les modalités et délais de livraison, d'installation du matériel, son entretien et sa garantie.

3 - A la livraison du matériel par le fournisseur, ce dernier et le crédit-preneur doivent signer un procès-verbal de livraison, attestant de la conformité du matériel à celui indiqué sur le présent contrat et sur la confirmation de commande et ce en présence d'un représentant de la banque. La réception par le crédit-bailleur du procès-verbal de livraison entraîne le règlement de la facture du fournisseur et l'exigibilité immédiate du premier loyer.

En cas de non-conformité, le crédit-preneur doit établir un procès-verbal motivé de refus de prise en charge de tout ou partie du matériel livré, adressé sous pli recommandé avec accusé de réception.

A défaut de réception du procès-verbal de non-conformité du matériel dans un délai cinq (05) jours, cela implique reconnaissance formelle par le crédit-preneur de la parfaite conformité du matériel.

En conséquence, le crédit-bailleur sera fondé à régler au fournisseur le matériel et à mettre en recouvrement les loyers fixés.

4 - Si pour une cause non imputable au crédit-bailleur, telle que le retard de livraison, absence de prise en charge, refus pour non conformité du matériel, le contrat de crédit-bail ne peut prendre effet selon les modalités prévues, le crédit-bailleur a la faculté de se décharger de son obligation d'achat du matériel et de résilier le présent contrat. Le crédit-preneur remboursera immédiatement au crédit-bailleur les acomptes versés au fournisseur ainsi que les éventuels frais engagés, augmentés des intérêts sur les sommes avancées calculés sur la base du TRI (taux de référence interne) majoré de 200 points de base plus les taxes. Ce remboursement effectué, le crédit-preneur est subrogé de plein droit dans les droits et obligations initiaux du crédit-bailleur envers le fournisseur.

Article 3 : Point de départ et modalités de location

1 - La location est consentie à compter de la date de livraison ou de la mise à disposition du matériel. Elle est conclue pour la durée irrévocable fixée aux conditions particulières. Toute fois, le crédit-preneur a la faculté de racheter par anticipation le matériel et ce après une durée de 12 mois de location, le montant du rachat est égal au capital restant du majoré de 1% plus taxes.

2 - Le montant des loyers et de la valeur résiduelle, leur périodicité et le nombre d'échéances sont indiqués aux conditions particulières du présent contrat. Le montant des loyers et de la valeur résiduelle a été établi en fonction du prix d'achat du matériel tel qu'il résulte de la facture proforma du fournisseur. Leur montant sera éventuellement modifié en fonction du prix définitif de l'achat, tous droits, frais et taxes compris. Toutefois, si le prix d'achat définitif susvisé venait à présenter une variation à la hausse par rapport au prix d'achat résultant de la facture proforma, cette différence de prix sera automatiquement prise en charge par le crédit-preneur dans le premier loyer majoré.

3 - Les termes de loyers sont majorés des taxes en vigueur au jour de l'encaissement et des éventuelles primes d'assurances. Le premier loyer est exigible dès que le crédit-preneur a signé la confirmation de commande.

En cas de variation du taux de référence interne TRI entre la date des présentes et celle de la livraison du matériel, le crédit-bailleur se réserve la possibilité de modifier le montant des loyers stipulés aux conditions particulières dans la même proportion.

Les échéances de loyers font l'objet d'une facturation périodique au nom du crédit-preneur.

4 - Le loyer est payable d'avance. Toute périodicité commencée est due en totalité. Le crédit-preneur donne expressément mandat à NATIXIS ALGERIE de prélever automatiquement sur son compte bancaire toutes sommes dues au titre du présent contrat, ainsi que le montant de l'option d'achat si celle-ci est levée. Une redevance sous forme de pré loyer, égale à la rémunération au taux mensuel de 1% plus taxes des acomptes versés au fournisseur, sera due dans le cas où les règlements auront été effectués à une date antérieure à celle du départ de la location. Pour garantir le paiement des loyers, le crédit-bailleur pourra exiger la constitution d'un dépôt de garantie variable selon la nature et la valeur du matériel. Sans préjudice des dispositions de l'article 8, tout loyer impayé, même partiellement, sera majoré d'un intérêt au taux mensuel de 1% tout mois commencé étant dû, avec un minimum de 3000 DZD après mise en demeure.

Article 4 : Installation - Utilisation Entretien

1 - Le matériel est installé et exploité au domicile du crédit-preneur, ce dernier s'obligeant à informer le crédit-bailleur de tout changement de domicile ou de lieu d'exploitation. Le montage, l'installation, la mise en marche, la fourniture de tous accessoires nécessaires à cette mise en marche incombent au crédit-preneur.

2 - Pendant toute la durée de la location et jusqu'à restitution, le crédit-preneur s'engage à utiliser le matériel selon les règles et habitudes de la profession pour usage auquel il est normalement destiné, et à se conformer aux indications du fournisseur. Il s'interdit toute modification ou aménagement du matériel sauf pour se conformer aux lois et règlements en vigueur concernant la détention, la circulation et l'utilisation du matériel. Le crédit-preneur doit conserver le matériel en parfait état d'entretien et de fonctionnement. Par dérogation aux articles 479 alinéa 1 et 480 du Code Civil, tous les frais d'installation et d'entretien du matériel, toutes les réparations nécessaires non comprises dans la garantie donnée par le fournisseur sont à la charge du crédit-preneur. Ce dernier ne peut prétendre à aucune remise, prorogation ou diminution de loyer ni à résiliation ou dommages et intérêts de la part du crédit-bailleur; en cas de défaut de rendement ou d'insuffisance technique du matériel, celui-ci ayant été choisi par lui sous sa responsabilité ainsi qu'en cas de non-utilisation du matériel pour quelque cause que ce soit, notamment détériorations, avaries, arrêts pour entretien, réparations, transfert, réinstallation, sinistre quelque soit la durée de la mise hors service. Toute pièce incorporée au matériel par le crédit-preneur en cours de contrat

devient immédiatement et exclusivement la propriété du crédit-bailleur, sans aucune indemnité compensatrice. Pendant toute la durée du contrat, le crédit-bailleur ou son mandataire désigné par lui peut effectuer tout contrôle tendant à assurer le bon usage ou le bon entretien du matériel. Le crédit-preneur devra donc donner au crédit-bailleur ou à son représentant toutes les facilités à cet égard.

Dispositions particulières relatives aux véhicules routiers:

L'immatriculation est établie au nom du crédit-bailleur qui remet au crédit preneur un mandat spécial pour utilisation du véhicule.

Le crédit-preneur ne pourra utiliser le véhicule que sur le territoire algérien, toute extension devant être expressément autorisée par le crédit-bailleur.

Le crédit-preneur, en qualité de gardien du véhicule, s'engage à se conformer aux règlements concernant la détention, la circulation et l'utilisation du véhicule et à accomplir les formalités nécessaires auprès des administrations compétentes, tous les frais et taxes restant à sa charge y compris les montants des contraventions.

Article 5 : Garanties - Recours contre le fournisseur

1 - Le matériel loué bénéficie de la garantie donnée par le fournisseur en accord avec le crédit-preneur. Dans la commande passée par le crédit-bailleur, il est stipulé que le fournisseur assurera ladite garantie, directement au crédit-preneur qui déclare dès à présent vouloir en bénéficier. Si y a lieu de mettre en jeu la garantie du fournisseur, il appartient au crédit-preneur d'exercer à ses frais tous les droits du crédit-bailleur qui les lui délègue par les présentes, après en avoir préalablement informé le crédit-bailleur.

2 - Le crédit-preneur est, en outre, habilité à engager s'il le juge justifiée, l'action en résolution de la vente en mettant en cause le crédit-bailleur qui lui donne à cet effet mandat d'ester. Néanmoins, il devra, avant toute action, en informer le crédit-bailleur qui pourra lui demander de s'en dessaisir. Le crédit-preneur tiendra le crédit-bailleur informé du déroulement du procès ; l'action du crédit-preneur en justice se fera à ses frais. Si la résolution de la vente était prononcée, le crédit-preneur qui a choisi le matériel hors de la présence du crédit-bailleur et sous sa seule responsabilité, serait garant solidaire du paiement au crédit-bailleur des sommes mises à la charge du fournisseur en vertu du jugement comme par exemple le remboursement des acomptes qui auraient pu être versés. En contrepartie des droits et garanties qui lui sont accordés, le crédit-preneur renonce expressément à exercer contre le crédit-bailleur quelque recours que ce soit pour obtenir résolution du contrat de crédit-bail, s'engage à ne pas différer ni interrompre le paiement des loyers si sans faute du crédit-bailleur le matériel était défectueux ou atteint de vices, et renonce à mettre en jeu la garantie du crédit-bailleur. Par ailleurs, dans l'hypothèse où le présent contrat serait résilié du fait de la résolution de la vente, les loyers versés jusqu'à la résiliation resteront acquis au crédit-bailleur et une indemnité sera due par le crédit-preneur : celle-ci sera égale aux loyers hors taxes restant dus et à la valeur résiduelle à la date de la résiliation. Cette indemnité est assujettie à la TVA. Le règlement de cette indemnité sera le cas échéant effectué par imputation à concurrence des sommes reçues du fournisseur. Enfin tous les frais, droits et taxes résultant de la résolution de la vente seront à la charge du crédit-preneur, notamment ceux de démontage, transport et gardiennage du matériel.

Article 6 : Propriété du matériel

La propriété exclusive du crédit-bailleur est constatée par une plaque signalétique apposée par ce dernier aux frais du crédit-preneur précisant la propriété insaisissable du crédit-bailleur. Elle ne pourra être détruite, retirée, ou être recouverte que lors de la levée par le crédit-preneur de son option d'achat du matériel dans les conditions convenues contractuellement. En conséquence, le crédit-preneur doit respecter et faire respecter ce droit de propriété en toute occasion et à ses frais. Le crédit-preneur ne peut ni céder à titre gratuit ou onéreux, ni prêter ou sous-louer, ni donner en gage ou nantissement ledit matériel. Plus généralement, il ne peut céder ou transférer en tout ou partie aucun des droits ou obligations qui détiennent au titre des présentes, sauf autorisation écrite et préalable du crédit-bailleur. En cas d'autorisation, le crédit-preneur supportera solidairement avec le nouvel utilisateur, toutes les obligations résultant du présent contrat. En cas de tentative de saisie, réquisition ou vol du matériel, le crédit-preneur doit prendre toute mesure pour faire connaître le droit de propriété du crédit-bailleur et en aviser immédiatement ce dernier.

Article 7 : Responsabilité Civile - Assurances - Dommages - Sinistres

1 - A compter de la mise à disposition du matériel et jusqu'à la fin de la location et même après cette date, tant que le matériel restera sous sa garde, le crédit-preneur en sa qualité de gardien détenteur du matériel loué est responsable de tout dommage matériel corporel ou immatériel causé directement ou indirectement par le matériel à l'occasion de son emploi. Le crédit-preneur s'engage à souscrire une police dès livraison du matériel garantissant sa responsabilité civile de chef d'entreprise et de gardien détenteur du matériel loué. Il obtiendra de son assureur renonciation à tous recours contre le crédit-bailleur qui bénéficiera de la qualité d'assuré additionnel en tant que propriétaire du matériel. Le crédit-preneur doit adresser au crédit-bailleur dans les huit (08) jours de la réception du matériel une attestation justificative.

2 - pendant toute la durée de la location et jusqu'à restitution du matériel, le crédit-preneur est responsable de tous risques de détérioration, de perte, vol ou destruction partielle ou totale du matériel, quelle que soit la cause du dommage, sauf s'il s'agit d'un cas fortuit ou de force majeure. Le crédit-preneur s'engage à souscrire une police garantissant tous les dommages précités auprès d'une compagnie agréée par le crédit-bailleur. Cette police devra obligatoirement stipuler que le crédit-preneur ne peut résilier ou modifier ladite police que s'il s'est dégagé de toutes ses obligations envers le crédit-bailleur. Cette police doit stipuler que l'assureur s'engage d'une part à informer le crédit-bailleur de toute défaillance du crédit-preneur dans le paiement de tout ou partie des primes dues et à lui fixer un délai suffisant pour lui permettre s'il estime utile de procéder par substitution et d'autre part à le prévenir de toute cause susceptible d'entraîner la modification, la résiliation, la caducité ou la nullité de la police souscrite, afin de lui permettre de préserver ses droits. Le crédit-preneur s'engage à retourner au crédit-bailleur dans les huit (08) jours suivant la livraison du matériel, l'attestation justificative. A défaut de réception, de cette attestation ou si celle-ci est incomplète, le crédit-bailleur se réserve le droit de prélever sur le compte du client (crédit-preneur), ce qui est accepté par ce dernier, le montant y afférent à la police d'assurance multirisques pour procéder à sa souscription auprès d'une compagnie d'assurances choisie par le crédit-bailleur. Ce principe s'applique aussi pour tout défaut de renouvellement de la police d'assurances et ce pendant toute la durée du contrat de crédit-bail.

3 - Le crédit-preneur avise le crédit-bailleur dans les cinq (05) jours de tout sinistre survenu au matériel ou provoqué par lui et lui adresse une copie de sa déclaration. En cas de sinistre total, le contrat de location est résilié de plein droit et le crédit-preneur est dégagé de son obligation de restitution. Le crédit-preneur devra verser au crédit-bailleur, une indemnité égale au capital restant dû majoré d'une somme forfaitaire de 1% plus la TVA afin de tenir compte des différents frais consécutifs au règlement du dossier. Après règlement de cette indemnité par le crédit-preneur, les sommes reçues de l'assureur seront reversées par le crédit-bailleur au compte du crédit-preneur déduction faite des sommes que ce dernier pourrait devoir au crédit-bailleur.

En cas de sinistre partiel, le crédit-preneur doit procéder, à ses frais à la remise en état du matériel et ne peut en aucun cas interrompre le paiement des loyers. Après réparation et sur présentation des factures acquittées, le crédit-bailleur crédite le crédit-preneur du montant des indemnités versées par les assureurs en opérant le cas échéant, compensation sur les sommes que ce dernier pourrait lui devoir. Le montant de la franchise imposée par les assureurs, reste à la charge du crédit-preneur.

Article 8 : Résiliation du contrat

1 - Le contrat de crédit-bail peut être résilié de plein droit par le crédit-bailleur sans qu'il ait à accomplir aucune formalité judiciaire quinze (15) jours après mise en demeure par lettre recommandée restée sans effet, dans le cas où le crédit-preneur contreviendrait à l'une des conditions générales ou particulières du présent contrat et notamment en cas de non-paiement même partiel à sa date d'exigibilité d'un seul terme de loyer, dans tous les cas de diminution des garanties et sûretés, notamment en cas de décès du crédit-preneur, de règlement judiciaire, de mise en faillite, de liquidation amiable, cession de fonds de commerce ou sous quelque forme que ce soit, cessation d'activité, même si toutes les

توكيس الجزائر

conclusion du contrat et respectés en le loyer régulièrement payé. La renonciation expresse ou présumée du liquidateur, du juge-commissaire ou du syndic à la continuation du contrat, vaut résiliation de plein droit du contrat de crédit-bail, à la date de ladite renonciation.

2 - La résiliation entraîne pour le crédit-preneur, ou ses ayants droit, la restitution immédiate du matériel au crédit-bailleur, dans les conditions, prévues à l'article 10. En cas de non-paiement, le crédit-bailleur peut le faire enlever en tout lieu où il se trouve, aux frais du crédit-preneur soit amiablement, soit sur ordonnance rendue par Monsieur le Président du Tribunal du lieu du domicile du crédit-bailleur, statuant sur simple requête ou référé. Si néanmoins, après accord du crédit-bailleur, le crédit-preneur conserve la jouissance du matériel après la résiliation du bail, il sera redevable d'indemnités d'utilisation de même montant que les loyers contractuels dans le cadre d'une détention précaire régie de convention expresse par les conditions particulières concernant le loyer et les modalités de règlement et les articles 2 à 7 et 8 à 12 des conditions générales du contrat.

3 - Outre les loyers échus impayés et tous leurs accessoires, la résiliation rend exigible :

- en réparation du préjudice subi, une indemnité égale au montant hors taxes des loyers à échoir à la date de la résiliation, diminuée en cas de revente ou de relocation du matériel, des sommes perçues de l'acquéreur ou du nouveau crédit-preneur sous déduction des frais relatifs à la remise en état du matériel, ainsi que de la valeur résiduelle,
- pour assurer la bonne exécution de la convention, une pénalité égale à 10 % des loyers hors taxes restant dus avec un minimum fixé à 2 % du prix d'achat hors taxes du matériel.

L'indemnité et la pénalité seront majorées de la TVA au taux en vigueur le jour du paiement.

4 - En cas de pluralité de contrats de crédit-bail, conclus entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur, il est convenu que la résiliation de l'un deux entraînera si bon semble au crédit-bailleur, celle des autres contrats. Par ailleurs, dans un tel cas, l'obligation de vente d'un ou plusieurs matériels, tant de manière anticipée qu'au terme des contrats, sera suspendue si bon semble également au crédit-bailleur, lequel est dès à présent autorisé par le crédit-preneur à céder lesdits matériels et à compenser le prix obtenu avec les dettes de ce dernier.

Article 9 : Promesse unilatérale de vente - Acquisition du matériel par le crédit-preneur, en fin de contrat

1 - Sous condition suspensive de l'exécution préalable et intégrale de tous ses engagements par le crédit-preneur, le crédit-bailleur s'engage à lui vendre le matériel loué. En conséquence, le crédit-preneur doit indiquer expressément au crédit-bailleur trois mois avant l'expiration de la location sa décision de lever l'option d'achat moyennant paiement comptant de la valeur résiduelle indiquée aux conditions particulières majorée des taxes en vigueur au jour de la vente, et augmentée de la TVA.

2 - En cas de non-levée de l'option d'achat et sur accord des parties, la location peut être renouvelée suivant les bases et des conditions à déterminer. A défaut le crédit-preneur doit sous sa responsabilité restituer le matériel au crédit-bailleur.

Article 10 : Restitution du matériel

Le matériel doit être restitué, soit après résiliation anticipée soit à l'expiration du contrat de crédit-bail si il n'y a pas levée d'option d'achat, en bon état de fonctionnement et d'entretien au lieu qu'indique le crédit-bailleur. Tous frais nécessaires de réparations de révision ou encore de démontage, emballage, de manutention ou de transport seront supportés par le crédit-preneur. Au cas où ce dernier s'opposerait à la restitution, il pourra être fait application de la procédure prévue à l'article 8.

Article 11 : Frais et Taxes

Le client reconnaît devoir supporter les frais, charges, commissions et intérêts relatifs à la formation, l'exécution, la résiliation amiable ou contentieuse du présent contrat et toutes les opérations en découlant, selon tarif en vigueur à NATIXIS ALGERIE ainsi que ceux susceptibles d'être créés.

Tous frais, taxes, impôts, présents ou futurs, dus en raison de utilisation et de la location du matériel et plus généralement de l'exécution des présentes et de leurs suites, notamment tous frais

relatifs aux modifications de la carte grise, sont à la charge du crédit-preneur.

Le crédit-preneur est seul responsable des infractions aux dispositions légales en vigueur auxquelles il est tenu de se conformer, notamment au Code de la Route et à la coordination des transports. Le crédit-preneur s'engage à payer toute amende ou tous frais de justice prononcés ou exposés en suite de toutes poursuites résultant de l'observation de ces prescriptions légales ou réglementaires de toutes dispositions relatives à l'utilisation du véhicule loué. En cas de non paiement par le crédit-preneur dans les délais exigés, des amendes qui lui sont infligées, le crédit-bailleur se réserve le droit de prélever sur le compte du crédit-preneur les sommes dues en couverture de ces amendes pour procéder à leur paiement.

A l'occasion du présent contrat, il sera perçu au titre de frais de dossiers une somme H.T. de 1% sur le montant du prix H.T. du matériel avec un minimum de 15000 DZD et un maximum de 100 000DZD.

Pour toutes les pénalités pour paiement tardif non prévues par le présent contrat, une mise en demeure sera nécessaire.

Article 12 : Attribution de juridiction

Pour l'exécution du présent contrat, les parties font éllection de domicile au siège de leur société. Tous litiges pouvant naître de l'exécution ou de l'interprétation des présentes seront de la compétence exclusive du tribunal du lieu du domicile du crédit-bailleur.

ACCEPTATION DES CONDITIONS GENERALES DE CREDIT BAIL

Fait en six (06) exemplaires à :

le.....

Le CREDIT- BAILLEUR: NATIXIS ALGERIE, Spa au Capital de DZD 10 000 001 682 62, chemin Mohamed Drareni Hydra- 16035 ALGER RC 99B0007947

LE CREDIT-PRENEUR

(dénomination sociale, capital social, siège social, RC)

Lu et approuvé
Signature précédée de la mention manuscrite «lu et approuvé» et cachet commercial

Annexe n°05 :

الشروط الخاصة لقرض الايجار
 نتيكسيس الجزائر، شركة مساهمة ذات رأسمال مبلغه : 10.000.001.682,00 دج. القصر، منطقة الأعمال مركيز، قطعة 35/34
 بلدية باب الزوار، الجزائر -
 رقم الهاتف: 023924343 الفاكس: 023924140
 المسجل التجاري: 0007947ب99

المساهم: وكالة تيزي وزو

رقم الملف: CBM 04195

المقترض المستأجر	
الاسم أو الشكل القانوني:	X Y
العنوان	ROUTE DE BOUBROUN AZAZGUA TIZI OUZOU 0213007A98
رقم السجل التجاري:	

المعدات	
النوع، الطابع، الطراز و الرقم التسلسلي	للمبلغ در. 1 885 000.00 دج
رقم ق.م. ب.ف.ك.ر.	اسم و عنوان الممون SARL EMIN AUTO BENI MERED
JMC NKR LIGHT SIMPLE CABINE BENNE BASCULZANTE	
تاريخ الاستلام:	الأقساط المدفوعة:
	دج الرصيد الباقي للدفع: 1 885 000.00 دج

شروط الايجار	
المدة بالأشهر:	الفترة:
48	شهرية
	القيمة المتبقية ب.ر ب دج
	إيداع كفالة ب دج
	لا شيء
	18 850,00 دج

مبلغ الايجارات	
عدد الايجارات	الآلات المحطمة
01	الايجار در.
47	رقم ق.م. ب.ف.ك.ر.
المجموع	الايجار الإجمالي ب.ف.ك.ر. التامين
	دج 441 090, 73
	دج 47 304, 80
	دج 2 664 416, 16
	دج 64 090, 11
	دج 6 873, 35
	دج 387 137, 39
	دج 377 000, 62
	دج 40 431, 45
	دج 2 277 278, 77

مصاريف الملف در: 18 850.00

الشروط الخاصة

المؤجر:

المقترض المستأجر:
 يعترف المقترض المستأجر بأنه قرأ و وافق بدون
 تحفظ على الشروط العامة لعقد الايجار رقم
 CBM-NA-003 غير متجدي عن التوقيع
 الخاصة
 وافق عليه بعد قراءته
 الإمضاء مسبوقاً بالبيان الكتابي، وافق عليه بعد
 قراءته و الختم.

الشروط العامة الاعتماد الاجاري المرجع CBM04195

المادة 01:

تمنح شركة نتيكسيس الجزائر، المسماة فيما يلي "المقرض المؤجر" للمقرض المستأجر، الذي يقبل بذلك لنفسه، اعتماد إيجار متعلق بالعتاد الوارد تعيينه ضمن الشروط الخاصة. إن هذا العقد الخاضع لأحكام التنظيم المعمول به و لاسيما الأمر رقم 96-09 الصادر بتاريخ 10 يناير 1996، المتعلق باعتماد الإيجار، يلغي و يحل محل أي اتفاق سابق شفهي أو كتابي متعلق بهذا العتاد. يبدأ سريان هذا العقد اعتباراً من تاريخ الإمضاء عليه من طرف المقرض المستأجر بعمية ممثل عن المقرض المؤجر مخول قانوناً. خلاف ذلك، تبرأ ذمة كلا الطرفين حيال واجباتهما المحتملة مهما كانت، بحيث لا يؤول لأي أحد منهما أدنى تعويض.

المادة 02: اختيار العتاد و إصدار الطلب المتعلق به و تسليمه

1- يحدد المقرض المستأجر على ذمته خصائص العتاد موضوع هذا العقد، فضلاً عن شروط الاستعمال و التسليم و الضمان لدى الممون الذي يقع عليه اختياره.

2- يوفي المقرض المؤجر الممون بطلب العتاد، و عليه، يقوم باقتطاع المبلغ الأصلي لمقابل الإيجار الأول مضاف وفقاً للشروط الخاصة. يتم تسليم العين على نفقة و على ذمة المقرض المستأجر. و بموجب الوكالة الصريحة المخولة له بهقتضى هذا العقد، يتعين على المقرض المستأجر، تحت مسؤوليته الكاملة، التأكد من حسن تنفيذ الممون لكامل واجباته، لاسيما تلك المتعلقة بكيفيات و آجال تسليم العتاد و تركيبه و صيانتها و ضمانه.

3- حال تسليم العتاد من طرف الممون، يتوجب على هذا الأخير بعمية المقرض المستأجر الإمضاء على محضر تسليم، يقوم مقام إثبات لمطابقة العتاد المسلم لذلك المنوه إليه ضمن هذا العقد و على سند تأكيد الطلب، و ذلك بحضور ممثل عن البنك. يترتب عن استلام المقرض المؤجر لمحضر التسليم تسديد مبلغ الفاتورة، و حلول أجل الاستحقاق المعجل لمقابل الإيجار الأول. في حال عدم المطابقة، يتعين على المقرض المستأجر تحرير محضر مبرر يتضمن رفض التكفل بالعتاد المسلم بكامله أو جزء منه، على أن يقوم بإرساله طي رسالة مسجلة مرفقة بإشعار بالاستلام.

في حال عدم استلام محضر عدم المطابقة في غضون أجل أقصاه خمسة (05) أيام، فيترتب عن ذلك اعتراف صريح من طرف المقرض المستأجر بالمطابقة التامة للعتاد.

و عليه، يحق للمقرض المؤجر تسديد مبلغ العتاد للممون و الشروع في تحصيل مبالغ مقابل الإيجار حسب تواريخ استحقاقها المحددة.

4- في حال ما إذا أفضى سبب لا يقع ضمن مسؤولية المقرض المؤجر، على غرار التخلف عن آجال التسليم، غياب التكفل، رفض الاستلام بداعي عدم مطابقة العتاد، إلى الحلول دون دخول عقد الاعتماد الإيجار حيز التنفيذ حسب الكيفيات المتفق عليها، فإنه يحق للمقرض المؤجر التحلل من واجب شراء العتاد و فسخ هذا العقد. و يتوجب على المقرض المستأجر أن يسدد معجلاً للمقرض المؤجر المبالغ المسبقة التي قام هذا الأخير بتسبيقها للممون فضلاً عن المصروفات المحتملة التي تم بذلها، فضلاً عن الفوائد المطبقة على المبالغ المسبقة، و التي يتم احتساب نسبتها على أساس النسبة المرجعية الداخلية، مع إضافة نقطتين (02) علاوة على الرسوم. و حال استكمال التسديد، يحل المقرض المستأجر، تلقائياً، محل المقرض المؤجر في حقوقه و واجباته المبدئية حيال الممون.

المادة 03 : نقطة الانطلاق و كيفيات الإيجار

1- يسري الإيجار اعتباراً من تاريخ تسليم العتاد أو وضعه تحت التصرف. ينعقد الإيجار لمدة لا رجوع فيها، تم تحديدها ضمن الشروط الخاصة، غير أن المقرض المؤجر له الحق في إعادة الشراء مسبقاً للعتاد و هذا بعد فترة 12 شهر من الإيجار، مبلغ الشراء المسبق يساوي المبلغ الأصلي مضاف بنسبة 1 % فضلاً عن الرسوم.

2- تم التنويه إلى مبالغ مقابل الإيجار و القيمة الفائضة، و رزنامة تسديدها، و عدد استحقاقاتها ضمن الشروط الخاصة لهذا العقد. تم تحديد مبالغ مقابل الإيجار و القيمة الفائضة على أساس ثمن شراء العتاد المذكور ضمن الفاتورة النموذجية الصادرة عن الممون. قد يتم تعديل مبالغ مقابل الإيجار، احتمالاً، على أساس الثمن النهائي لشراء العتاد، بشمول الحقوق و المصروفات و الرسوم. غير أنه إذا

طُرأت زيادة على ثمن الشراء النهائي المنوه إليه أعلاه مقارنة بذلك الوارد ضمن الفاتورة النموذجية، فإن هذا الفارق في الثمن يقع تلقائياً على عاتق المُقترض المُستأجر ضمن مبلغ مقابل الإيجار الأول المنقل بزيادة.

3- تضاف إلى استحقاقات الإيجار مبالغ الرسوم السارية بتاريخ التحصيل فضلاً عن علاوات التأمين المحتملة. يحل تاريخ استحقاق مبلغ مقابل الإيجار الأول حال إمضاء المُقترض المُستأجر على محضر التسليم.

في حال ما إذا طرأ تغير على النسبة المرجعية الداخلية بين تاريخ إبرام هذا العقد و تاريخ تسليم العتاد، فإن المقرض المؤجر يحتفظ بحقه في تعديل مبالغ مقابل الإيجار المنصوص عليها ضمن الشروط الخاصة و في حدود نفس النسبة.

تشكل تواريخ استحقاقات مبالغ الإيجار محل فواتير مرحلية باسم المُقترض المُستأجر.

4- يعدّ مبلغ مقابل الإيجار مستحق الأداء مسبقاً. بمجرد حلول أجل تسديد أي استحقاق من الاستحقاقات، يصير مبلغ مقابل الإيجار مستحق الدفع كاملاً. يرخّص المُقترض المُستأجر لبنك نتيكسيس الجزائر صراحة، القيام بالانقطاع التلقائي من حسابه البنكي لكافة المبالغ المستحقة عليه بموجب هذا العقد، فضلاً عن مبلغ خيار الشراء إذا رفع البنك يده عن هذا الأخير. يدفع المُقترض المُستأجر إتاوة معادلة لنسبة الزيادة المطبقة على المبالغ المسبقة المقدمة للمؤمن والمقدّرة بنسبة 1 % فضلاً عن الرسوم، في حال ما إذا تمت التسويات بتاريخ سابق لتاريخ سريان الإيجار. و على سبيل ضمان دفع مبالغ مقابل الإيجار، يجوز للمقرض المؤجر المطالبة بتشكيل وديعة ضمان قابلة للتغير على أساس، طبيعة العتاد و قيمته. و بغض النظر عن أحكام المادة الثامنة (8)، يُترتب عن التخلف عن الوفاء بأي مبلغ من مبالغ مقابل الإيجار، و إن كان جزئياً، تطبيق فائدة نسبته الشهرية 1 %، يتم احتسابها حال مطلع كل شهر، مع حد أدنى قدره 3000 دج، بعد توجيه إعدار.

المادة 04 : التركيب و الاستعمال و الصيانة

1- يتم تركيب العتاد و استغلاله بموطن المُقترض المُستأجر، حيث يلتزم هذا الأخير بإخطار المقرض المؤجر بأي تغيير لموطنه أو لمكان الاستغلال. تقع على عاتق المُقترض المُستأجر مسؤولية تركيب العتاد و تشغيله و تزويده بال لواحق اللازمة لتشغيله.

2- طوال مدة الإيجار و إلى غاية تاريخ إرجاع العتاد، يلتزم المُقترض المُستأجر باستعمال العتاد حسب قواعد و أعراف المهنة التي يستعمل في إطارها اعتيادياً، فضلاً عن التقيد بتعليمات الممون. و عليه، يتمتع عن أي تعديل أو تغيير للعتاد إلا إذا توجب عليه ذلك قصد التقيد بالقوانين و التنظيمات السارية المتعلقة بحياسة العتاد و سيره و استعماله. يجب على المُقترض المُستأجر الحفاظ على الحالة الجيدة للعتاد من خلال الحرص على صيانتته و ضمان سيره. استثناءً عن أحكام المادتين 479 و 480 من القانون المدني، تقع على حساب المُقترض المُستأجر كافة مصروفات تركيب العتاد و صيانتته، و مجمل الإصلاحات اللازمة غير المشمولة بسند الضمان المقدم من طرف الممون. و لا يجوز للمُقترض المُستأجر المطالبة بأي تنزيل أو تمديد أو تقليص لمقابل الإيجار، و لا الفسخ أو مطالبة المقرض المؤجر بالتعويضات المقترنة بالفوائد، في حال وجود عيوب في المردود أو نقائص تقنية تشوب العتاد، ذلك أن هذا الأخير قد تم اختياره من طرفه و على ذمته، و حتى في حال عدم استخدام العتاد بأي سبب من الأسباب، لاسيما حالات التدهور أو التلف أو التوقف من أجل الصيانة، أو إجراء تصليحات، أو القيام بعملية تحويل، أو إعادة تركيب، أو إصابته بأضرار، و ذلك مهما طالّت مدة التعطل. تصير أي قطعة يقوم المُقترض المُستأجر بالحاقها بالعتاد خلال مدة العقد بصفة مباشرة و تلقائية ملكاً للمقرض المؤجر، دون أن تدفع له تعويضاً في مقابل شراء القطعة. و على امتداد سريان العقد، يجوز للمقرض المؤجر أو لأي وكيل معين من طرفه القيام بأي عملية مراقبة قصد التحقق من حسن استعمال أو الصيانة المثلى للعتاد. و عليه، يتعين على المُقترض المُستأجر أن يضمن للمقرض المؤجر أو لمن يمثله كافة التسهيلات في هذا الإطار.

3- أحكام خاصة متعلقة بالعربات السيارة :

يحتفظ المقرض المؤجر بحقه في أن يمنح للمُقترض المُستأجر وكالة تمكنه من تقييد العربية لدى الدائرة المعنية. يتم هذا التقييد باسم المقرض المؤجر الذي يسلم للمُقترض المُستأجر وكالة خاصة تمكنه من استخدام العربية. يلتزم المُقترض المُستأجر بتسليم المقرض المؤجر نسخة طبق الأصل من بطاقة تقييد العربات. لا يجوز للمُقترض المُستأجر استخدام العربية إلا على امتداد التراب الجزائري، حيث يخضع أي تمديد لاستصدار رخصة صريحة من المقرض المؤجر.

و بصفته حارساً للعربة، يتعهد المُقترض المُستأجر بالنقد بالتتظيمات المتعلقة بحيازة العربة و سيرها و استعمالها، و باستيفاء الإجراءات اللازمة لدى الإدارات المختصة، على أن يتحمل كافة المصروفات و الرسوم ذات الصلة.

المادة 05: الضمانات - الرجوع على الممّون

1- يستفيد العتاد المُؤجّر من الضمان المُقدّم من طرف الممّون بالاتفاق مع المُقترض المُستأجر. ينص الطلب الذي يُقدّم به المقرض المُؤجر على أن الممّون يُكفل هذا الضمان مباشرة للمُقترض المُستأجر، الذي يصرح حال هذا العقد برغبته في الاستفادة منه. و إذا اقتضى حال التمسك بالضمان المكفول من طرف الممّون، فللمُقترض المُستأجر أن يتمسك، على حسابه، بكافة حقوق المقرض المُؤجر الذي يفوضها له حال هذا العقد، و ذلك بعد إخطار المقرض المُؤجر بذلك مبدئياً.

2- كما يُحوّل للمُقترض المُستأجر أن يرفع، إذا رأى مبرراً لذلك، دعوى فسخ البيع، من خلال إدخال المقرض المُؤجر في الخصومة، و الذي يقوم بتفويضه لإدراج الدعوى. غير أنه يتعين عليه، قبل رفع أية دعوى، أن يقوم بإخطار المقرض المُؤجر الذي يمكن أن يطلب منه ترك الدعوى. يقوم المُقترض المُستأجر بإخطار المقرض المُؤجر بسير أطوار القضية. يتحمل المُقترض المُستأجر المصروفات المترتبة عن الدعوى. و في حال فصل الجهة القضائية بفسخ البيع، يصير المُقترض المُستأجر، الذي اختار العتاد دون حضور المقرض المُؤجر، و تحت مسؤوليته الكاملة، كفيلاً متضامناً فيما يتعلق بضمان الوفاء للمُقترض المُؤجر بالمبالغ التي يتم تحميلها على ذمة الممّون بموجب الحكم الصادر، على غرار استرداد المبالغ المسبقة التي يكون قد دفعها للممّون. و في مقابل الحقوق و الضمانات الممنوحة له، يتنازل المُقترض المُستأجر صراحة عن ممارسة حق الرجوع على المقرض المُؤجر من أجل الحصول على فسخ عقد الاعتماد الإيجار، كما يتعهد بعدم إرجاء أو التوقف عن دفع مبالغ مقابل الإيجار، إذا كان العتاد مصاباً بخلل أو مشوياً بعبب لا يتحمل المقرض المُؤجر مسؤوليته، و يتنازل بالتالي عن التمسك بضمان المقرض المُؤجر. من جهة أخرى، و في حال فسخ هذا العقد بأثر فسخ البيع، يحتفظ المقرض المُؤجر بكافة مبالغ مقابل الإيجار المدفوعة إلى غاية تاريخ الفسخ، مع دفع تعويض من طرف المُقترض المُستأجر. و يكون هذا التعويض معادلاً لمبالغ مقابل الإيجار دون رسوم التي تبقى مستحقة على المُقترض المُستأجر و للقيمة الفائضة بتاريخ الفسخ مع تقييسها على أساس النسبة المرجعية الداخلية. يخضع هذا التعويض لرسم القيمة المضافة. تتم تسوية هذا التعويض، عند الاقتضاء، من خلال الخصم من المبالغ المستلمة من الممّون بعد الفسخ. و أخيراً، يتحمل المُقترض المُستأجر كافة المصروفات و الحقوق و الرسوم المترتبة عن فسخ البيع، لاسيما تلك المترتبة عن تفكيك العتاد و نقله و حراسته.

المادة 06 : ملكية العتاد

يتم إثبات ملكية المقرض المُؤجر للعتاد من خلال لوحة إشارة توضح الملكية غير القابلة للحجز للمقرض المُؤجر، يقوم الممّون أو المُقترض المُستأجر بتثبيتها على حساب هذا الأخير. لا يجوز تحطيمها أو إزاحتها أو تغطيتها إلا بعد رفع خيار شراء العتاد من طرف المُقترض المُستأجر، و ذلك طبقاً للشروط المتعاقد عليها. و عليه، يتعين على المُقترض المُستأجر احترام و فرض احترام حق الملكية هذا في كل الأحوال و على حسابه. لا يجوز للمُقترض المُستأجر أن يتنازل عن العتاد بعوض أو بطريق التبرع، و لا أن يؤجره أو يؤجره من الباطن، و لا أن يرهنه أو يقدمه على سبيل رهن الحيازة. و على العموم، لا يجوز له أن يتنازل أو يحوّل أيّاً من الحقوق المخولة له أو الواجبات الملقاة على ذمته بموجب هذا العقد، سواء كان التنازل أو التحويل كلياً أو جزئياً، إلا إذا حصل على رخصة كتابية و مسبقة من المقرض المُؤجر. و في حال حصوله على هذه الرخصة، يتحمل المُقترض المُستأجر تضامناً مع المستعمل الجديد، كافة الواجبات المترتبة عن هذا العقد. و في حال محاولة الحجز على العتاد أو الاستيلاء عليه أو سرقة، فإنه يتعين على المُقترض المُستأجر أن يستوفي كافة الإجراءات قصد الإفادة بملكية العتاد من طرف المقرض المُؤجر، و أن يقوم بإخطار هذا الأخير على سبيل التعجيل.

المادة 07 : المسؤولية المدنية - التأمينات - الأضرار - الأخطار

1- اعتباراً من تاريخ وضع العتاد تحت التصرف و إلى غاية انتهاء مدة الإيجار، و حتى بعد هذا التاريخ، فإن المُقترض المُستأجر، ما بقي العتاد تحت حراسته، بصفته حارساً حائزاً للعتاد المُؤجر، يبقى مسؤولاً عن أي ضرر مادي جسدي أو غير مادي يلحق بصفة مباشرة أو غير مباشرة بالعتاد أثناء استعماله. يلتزم المُقترض المُستأجر باكتتاب عقد تأمين حال تسليم العتاد بضمّن له مسؤوليته

المدينة بصفته مدير مؤسسة و حارسًا حائزًا للعتاد المؤجر. كما يعمل على الحصول من شركة التأمين على تنازلها عن حق الرجوع على المقرض المؤجر الذي يستفيد من صفة مؤمن عليه إضافي، باعتباره مالكًا للعتاد. يتعين على المقرض المستأجر أن يقوم بموافقة المقرض المؤجر بشهادة تثبت اكتتابه لعقد التأمين خلال الثمانية 08 أيام المالية لتاريخ استلام العتاد.

2- يبقى المقرض المستأجر، طوال مدة الإيجار و إلى غاية تاريخ إرجاع العتاد، مسؤولاً عن جميع أخطار التلف أو الفقدان أو التحطيم الجزئي أو الكامل للعتاد، و ذلك مهما كان سبب الضرر، إلا إذا تعلق الأمر بحالة عرضية أو حالة قوة قاهرة. يلتزم المقرض المستأجر باكتتاب عقد تأمين يضمن كافة الأضرار سائلة الذكر لدى شركة معتمدة من طرف المقرض المؤجر. يتعين أن ينص عقد التأمين المذكور لزوماً على عدم جواز قيام المقرض للمستأجر بفسخ أو تعديل عقد التأمين ما لم تبرأ ذمته من واجباته حيال المقرض المؤجر. كما ينبغي أن يتضمن عقد التأمين ضمن بنوده التزام شركة التأمين من جهة بإخطار المقرض المؤجر بأي حالة تخلف من طرف المقرض المستأجر عن دفع العلاوات المستحقة عليه كاملة أو جزئياً، و أن تحدد له مهلة كافية قصد تمكنه، إذا رأى ضرورة لذلك، من إحلال شخص محله لمباشرة دفع العلاوات، و من جهة أخرى بإخطاره بأي سبب كفيل بأن يفضي إلى تعديل، أو فسخ، أو بطلان، أو إلغاء عقد التأمين المكتتب، و ذلك قصد تمكنه (المقرض المؤجر) من الحفاظ على حقوقه. يتعهد المقرض المستأجر أن يقوم بموافقة المقرض المؤجر في غضون الثمانية 08 أيام المالية لتاريخ استلام العتاد، بشهادة إثبات اكتتابه لعقد التأمين على الأضرار. و في حال عدم استلام هذه الشهادة أو إذا تبين أنها غير مكتملة، فإنه يجوز للمقرض المؤجر أن يطلب من المقرض المستأجر ضمن عقد تأمين جماعي يقبل هذا الأخير لزوماً، أو يحتفظ بحقه في أن يقتطع من حساب الزبون (المقرض المستأجر) المبلغ ذي الصلة بعقد التأمين ضد جميع الأخطار قصد مباشرة اكتتابه لدى شركة تأمين من اختيار البنك (المقرض المؤجر). و ينطبق هذا الشرط المبدئي أيضاً على أي حالة تخلف عن تجديد عقد التأمين، و ذلك طوال مدة عقد قرض الإيجار.

3- يقوم المقرض المستأجر بإخطار المقرض المؤجر في غضون خمسة (05) أيام بأي حادث يلحق بالعتاد أو تسبب فيه، و يقوم بموافاته بنسخة من تصريحه. و في حال ما إذا أتى الحادث على العتاد بكامله، يتم فسخ عقد قرض الإيجار بقوة القانون، و يتحمل المقرض المستأجر من واجب إرجاع العتاد. يتعين على المقرض المستأجر أن يدفع للمقرض المؤجر تعويضاً معادلاً لمبالغ مقابل الإيجار المستحقة دون رسوم، و القيمة الفائضة المحينة بتاريخ الحادث على أساس النسبة المرجعية الداخلية، المعمول به خلال الفترة التي صادفت وقوع الحادث. من جهة أخرى، تضاف لهذا المبلغ زيادة بمبلغ جزافي نسبته 1 % قصد التصدي لمختلف المصروفات المترتبة عن تسوية الملف. يخضع هذا التعويض لرسم القيمة المضافة. و في حال حادث يصيب العتاد جزئياً، يجب على المقرض المستأجر أن يباشر، على حسابه، إعادة العتاد إلى حالته الأصلية، و لا يجوز له بأي حال من الأحوال التوقف عن دفع مبالغ مقابل الإيجار. بعد إصلاح العتاد و على ضوء تقديم الفواتير الموقاة، يقوم المقرض المؤجر بتزويد حساب المقرض المستأجر بمبلغ التعويضات المدفوعة من طرف شركات التأمين، مع مباشرة عملية اقتطاع من هذا التعويض للمبالغ التي قد يكون المقرض المستأجر مدينا بها حيال المقرض المؤجر. يبقى مبلغ الإعفاء المطبق من طرف شركات التأمين على عاتق المقرض المستأجر.

المادة 08: فسخ العقد

1- يمكن فسخ عقد الاعتماد الإيجار بقوة القانون من طرف المقرض المؤجر دون أن يفرض عليه استيفاء أي إجراء قضائي، و ذلك بعد انقضاء خمسة عشر (15) أيام عن إرسال إعدار للمقرض المستأجر طي رسالة مسجلة دون أن يستجيب هذا الأخير للإعذار، و ذلك في حال ما إذا أخل المقرض المستأجر بأي من الشروط العامة أو الخاصة المنصوص عليها بموجب هذا العقد، و على الأخص في حال التخلف عن الدفع و لو جزئياً بحلول أجل استحقاق أي مبلغ من مبالغ الإيجار، و لا حاجة للمقرض المؤجر لإعدار المقرض المستأجر في كافة حالات تقليص قيمة الضمانات و الكفالات، لاسيما في حال وفاة المقرض المستأجر، أو خضوعه للتسوية القضائية، أو للتفليسة، أو للتصفية بالتراضي، أو بيع القاعدة التجارية تحت أي شكل من الأشكال، أو توقف نشاطه، حتى إذا تم احترام كافة شروط العقد، و تم الوفاء بمبالغ مقابل الإيجار بصفة منتظمة. إن التخلي الصريح أو الافتراضي للمصفي أو القاضي المنتدب أو وكيل التفليسة عن مواصلة العقد، يقوم مقام فسخ بقوة القانون لعقد الاعتماد الإيجار، و ذلك بتاريخ هذا التخلي.

2- يترتب على المقرض المستأجر، أو ذوي حقوقه، بأثر الفسخ التعجيل بإرجاع العتاد للمقرض المؤجر، و ذلك طبقاً للشروط المنصوص عليها ضمن المادة 10. و في حال التخلف عن الوفاء، جاز للمقرض المؤجر أن يسحب منه في أي مكان وُجد فيه، و على نفقة المقرض المستأجر إما بالتراضي أو بناء على أمر صادر عن السيد رئيس محكمة موطن المقرض المؤجر، و التي تفصل

على أساس مجرد عريضة أو بحكم استعجالي. و في حال احتفاظ المُقترض المُستأجر، بناء على موافقة المقرض المؤجر، بانتفاعه بالعقد بعد فسخ عقد الإيجار، فإنه يصير ملزماً بدفع تعويضات الاستعمال بمبلغ مساوٍ لمبالغ مقابل الإيجار المتعاقد عليها، وذلك في إطار حيازة مؤقتة خاضعة بناء على اتفاق صريح للشروط الخاصة المتعلقة بمقابل الإيجار و لكيفيات التسوية، وكذا لأحكام المواد 2 إلى 7 و 8 إلى 12 من الشروط العامة للعقد.

3- علاوة على مبالغ مقابل الإيجار التي حل أجلها و التي بقيت غير موفاة و ما يرتبط بها من توابع، فإن الفسخ تترتب عنه المستحقات الآتية :

في مقابل الضرر اللاحق، تعويض معادل لمبالغ مقابل الإيجار دون رسوم و التي تبقى مستحقة الوفاء بتاريخ الفسخ، (على أن يتم حساب هذا المبلغ على أساس آخر مقابل إيجار تمت فوترته و ذلك عندما تتضمن الشروط الخاصة نقطة استدلال لتغير مبالغ مقابل الإيجار)، على أن تنتقص منها في حال إعادة بيع العتاد أو إعادة تأجيرها، المبالغ المحصلة من المشتري أو من إعادة تأجير العتاد مع الاحتفاظ بالمصروفات التي تترتب عن إصلاح العتاد، فضلاً عن القيمة الفائضة.

قصد ضمان حسن تنفيذ الاتفاقية، غرامة معادلة لنسبة 10 % من مبالغ مقابل الإيجار دون رسوم، التي تبقى مستحقة مع حد أدنى قدره 2 % من ثمن شراء العتاد دون رسوم. تترتب عن هذا التعويض فائدة نسبته 1 % شهرياً اعتباراً من تاريخ الفسخ. يخضع التعويض و الغرامة و الفوائد لرسم القيمة المضافة الساري بتاريخ الوفاء بها.

4- و في حال تعدد عقود اعتماد الإيجار، المبرمة بين المقرض المؤجر و المُقترض المُستأجر، يتم الاتفاق على أن فسخ أي عقد من هذه العقود يترتب عنه، إذا ارتأى المقرض المؤجر ذلك، فسخ العقود الأخرى. فضلاً عن ذلك، و في مثل هذه الحالة، فإن واجب بيع أي عتاد أو مجموعة منه، سواء بطريقة مسبقة أو بموجب العقود، يتم تعليقه إذا ارتأى المقرض المؤجر ذلك أيضاً، و الذي يرخّص له المُقترض المُستأجر، من الآن، بيع العتاد المذكور و توظيف الثمن المحصل عليه في تسديد ديون هذا الأخير على سبيل المقاصة.

المادة 09: وعد البيع أحادي الطرف - شراء العتاد من طرف المُقترض المُستأجر لدى انتهاء العقد

1- بشرط توقيفي للتنفيذ المبدئي و الكامل من طرف المُقترض المُستأجر لكافة التزاماته، يلتزم المقرض المؤجر بأن يبيع له العتاد المؤجر. و عليه، يتوجب على المُقترض المُستأجر أن يقوم بموافاة المقرض المؤجر صراحة، ثلاثة أشهر قبل انتهاء سريان العقد، بقراره برفع خيار الشراء مقابل الدفع المعجل للقيمة الفائضة المنوه إليها ضمن الشروط الخاصة، على أن تضاف إليها الرسوم السارية بتاريخ البيع، علاوة على رسم القيمة المضافة.

2- و في حال عدم رفع خيار الشراء، و بناء على اتفاق بين الطرفين، يمكن تجديد عقد الإيجار حسب الأسس و الشروط التي يتم تحديدها حينها. و خلاف ذلك، يتعين على المُقترض المُستأجر، تحت مسؤوليته الكاملة، إرجاع العتاد للمقرض المؤجر.

المادة 10 : إرجاع العتاد

يجب إرجاع العتاد، إما بعد الفسخ المسبق أو لدى انتهاء سريان عقد اعتماد الإيجار، على أن يكون في حالة جيدة من حيث التشغيل و الصيانة، و ذلك على مستوى المكان الذي يبينه المقرض المؤجر. و يتحمل المُقترض المُستأجر كافة المصروفات الضرورية التي يستدعيها إصلاح العتاد و مراجعته، و حتى تفكيكه، و تغليفه و رفعه و نقله. و في حال اعتراض هذا الأخير عن إرجاع العتاد، فقد يتعرض لتطبيق الإجراء المنصوص عليه بموجب المادة 8.

المادة 11 : المصروفات و الرسوم

يعترف الزبون بواجب تحمل المصروفات و الأعباء و العمولات و الفوائد المترتبة عن إعداد هذا العقد و تنفيذه و فسخه بالتراضي أو بمنازعة، فضلاً عن كافة العمليات المترتبة عن ذلك، و ذلك على أساس التعريف المعمول بها لدى ناتيكيكس الجزائر، فضلاً عن المصروفات و الأعباء و العمولات و الفوائد التي قد يتم استحداثها لاحقاً.

كما يتحمل المُقترض المُستأجر مختلف المصروفات و الضرائب الحالية أو اللاحقة، المستحقة بسبب استخدام و تأجير العتاد، و بصفة أعم تلك المترتبة عن تنفيذ هذا العقد و توابعه، و لاسيما المصروفات المترتبة عن تعديل بطاقة تقييد العربات. يبقى المُقترض المُستأجر المسؤول الوحيد عن أي مخالفة للأحكام القانونية السارية التي يتعين عليه التقيد بها لزوماً، لاسيما قانون المرور، و تنسيق وسائل النقل. يلتزم المُقترض المُستأجر بدفع الغرامات أو أية مصروفات قضائية الصادرة ضده بسبب أية متابعات قد يتعرض لها بسبب عدم تقيده بهذه التعليمات القانونية أو التنظيمية، أو الأحكام المتعلقة باستخدام العربة المُؤجرة. و في حال تخلف الزبون (المُقترض المُستأجر) عن الوفاء، في حدود الأجل المطلوبة، بالغرامات التي تسلط عليه، فإن البنك يحتفظ بحقه في اقتطاع المبالغ المستحقة من حساب الزبون قصد ضمان هذه الغرامات و مباشرة دفعها. بمناسبة إبرام هذا العقد، يتم في إطار مصروفات معالجة الملفات تحصيل مبلغ دون رسوم بنسبة 1 % من مبلغ العتاد دون رسوم، على أن لا يقل المبلغ عن 15.000 دج، و لا يزيد عن 100.000 دج. و تصديا للغرامات المسلطة بسبب الوفاء المتأخر، غير المنصوص عليها بموجب هذا العقد، يتم توجيه إعدار للزبون.

المادة 12 : الاختصاص القضائي

تنفيذا لعقد الحال، يختار الطرفان موطناً لهما بمقرتي شركتهما. تحال النزاعات الناشئة عن تنفيذ هذا العقد أو تأويله على اختصاص محكمة موطن المقرض المُؤجر.

جرر في ست (06) نظائر، في : بتاريخ :

المقرض المُؤجر : نتيكسيس الجزائر، شركة مساهمة ذات رأسمال مبلغه : 10.000.001.682,00 دج. القصر، منطقة الأعمال مركير، قطعة 35/34 بلدية - باب الزوار، الجزائر - .
السجل التجاري : 0007947ب99.

المُقترض المُستأجر :
(تسمية الشركة، رأسمال الشركة، مقر الشركة، السجل التجاري)

الإمضاء مسبقاً بالبيان الكتابي : "وافق عليه بعد قراءته" و الختم التجاري.

Annexe n°06 :



Autorisation de prélèvement

Conformément aux conditions du contrat N°CBM04195.... conclu entre NATIXIS Algérie et la société . **X Y** pour un montant de ...1.885.000.00.DZD., nous soussignés la . **X.Y.** représentée par son gérant Monsieur **X**, autorisons la Banque NATIXIS Algérie à prélever sur notre compte N° . ~~.....~~, ouvert sur ses livres, (01) un Premier loyer majoré d'un montant T.T.C de441.090,73..DZD et ..47.. loyers mensuels.....d'un montant T.T.C de47.304,80..DZD et ce à compter de la date d'établissement du chèque au profit de...S.A.R.L SARLEMIN.AUTQ.....

Par ailleurs, nous autorisons la Banque Natixis à prélever sur ce même compte, les frais d'enregistrement du contrat auprès des impôts et ceux de sa publication au niveau du CNRC ainsi que tous les frais pouvant être générés lors de la réalisation de ce même contrat.

Fait à....., le : 12/01/2015.....

Le Gérant



Table des illustrations

1- Liste des schémas

N°	Titre du schéma	N° Page
01	Chronologie des intervenants du leasing	09
02	La cession-bail ou (lease-back)	10
03	Le crédit –bail adossé	10
04	Le leasing international	20
05	Organigramme de l'agence de Tizi-Ouzou	85
06	NATIXIS Algérie en chiffre	95

2- Liste des tableaux

N°	Titre du tableau	N° Page
01	Tableau comparatif entre le crédit-bail et le crédit classique	58
02	Liste des crédits-bailleurs en Algérie	107
03	Classification d'entreprise	112
04	FACTURE PROFORMA	128
05	Condition de location	130
06	Montant des échéances	130

3- Liste des graphiques

N°	Titre des graphiques	N° Page
01	Evolution du nombre de crédits-bailleurs en Algérie	108
02	Evolution de l'encours leasing en Algérie	109
03	Parts du marché en 2014	110
04	Parts du marché en 2014	116
05	Evolution de la production leasing en M DZD	117
06	Répartition de la production leasing entre le retail et le corporate	118
07	Nombre de contrats par type matériel financé en corporate	119
08	Nombre de contrats par type matériel financé en retail	119

4- Liste des abréviations

N°	Titre des abréviations	N° Page
01	P.M.E : Petite et Moyenne Entreprise	02
02	M.L.A : Maghreb Leasing Algérie.	02
03	TVA : Taxe sur la valeur Ajouté	11
04	HT : Hors taxes	13
05	UNIDROIT : Institut International pour l'Unification du Droit privé	19
06	IAS/IFRS : International Accountant Standard / International Financial Reporting Standards.	34
07	I.T.N.L : Immobilisations temporairement non louées	40
08	A.LC : Arab leasing Corporation	76
09	N.L : Société Nationale du Leasing	76
10	S.R.H : Société de Refinancement Hypothécaire	76
11	P.I.B : Produits intérieur Brut	79
12	B.P.C.E : Banque populaire Caisses d'épargne	82
13	G.C.P.P : Gestionnaire clientèle professionnelle et particulière.	84
14	R.D.O : Responsable des opérations	84
15	C.O.T.D : Chargé des opérations techniques domestiques	88
16	C.O.T.C : Chargé des opérations techniques caisse	89
17	C.O.T.I ; Chargé des opérations techniques internationales	89
18	C.O.T.I ; Chargé des opérations techniques internationales	89
19	C.A.O.C : Chargé d'accueil et des opérations courantes.	90

Table des illustrations

20	A.S.L : Algerian saudi leasing	105
21	I.L.A :Ijar Leasing Algérie	105
22	B.DL : Banque de développement locale	107
23	B.N.A : Banque nationale d'Algérie	107
24	B.A.D.R :Banque de Développement rural	107
25	B.T.P : Batiment et travaux publics	119
26	C.N.R.C : Centre national du registre de commerce	121



Table des matières

Introduction Générale.....	01
----------------------------	----

I. Partie Théorique

Introduction partie théorique.....	04
------------------------------------	----

Chapitre I : Le cadre conceptuel et théorique du Crédit-bail

Introduction	04
• Section 01 : Généralité sur le leasing	05
1.1 Définition du leasing.....	05
1.2 Aperçu historique et évolution du crédit –bail.....	06
1.3 Analyse d’une opération du leasing.....	07
1.3.1 Les intervenants.....	07
1.3.2 Chronologie des intervenants.....	07
1.4 Les variantes.....	09
1.4.1 La cessions-bails ou le lease-back.....	09
1.4.2 Le crédit –bail adossé.....	11
1.4.3 Le crédit-bail soférgie.....	11
1.4.4 Le crédit –bail international.....	11
1.5 Le coût de crédit-bail.....	12
• Section 02 : Typologie du leasing	13
2.1 Transfert des risques.....	13
2.1.1 Le leasing financier.....	13
2.1.2 Le leasing opérationnel.....	14
2.2 L’objet du contrat.....	15

Table des matières

2.2.1 Le crédit-bail mobilier.....	15
2.2.2 Le crédit-bail immobilier.....	16
2.2.3 Le crédit-bail sur fond de commerce et les établissements artisanaux.....	17
2.3 La nationalité.....	18
2.3.1 Le crédit-bail national.....	18
2.3.2 Le crédit-bail international.....	18
• Section 03 : La notion de crédit-bail dans la convention d'Ottawa	19
3.1 Les caractéristiques d'une opération de crédit-bail internationale.....	21
3.2 Les risques liés au contrat du crédit-bail international.....	21
3.2.1 La reconnaissance du droit de propriété.....	21
3.2.2 La limitation de la responsabilité du crédit-bailleur à l'égard des tires.....	22
3.2.3 La relation directe fournisseur locataire.....	22
3.3 Droits et obligations des parties au contrat du crédit-bail international.....	23
3.3.1 Droits et obligations du crédit-bailleur.....	23
3.3.2 Droits et obligation du crédit-preneur.....	25
Conclusion.....	25

Chapitre II : Les différents aspects du Leasing

Introduction.....	26
• Section 01 : L'aspect juridique du leasing	26
1.1 La nature juridique du contrat de leasing.....	27
1.1.1 Le mandat d'achat.....	27
1.1.2 Le contrat de location.....	27
1.1.3 La promesse unilatérale de vente.....	27

Table des matières

1.2	Les caractéristiques du contrat de leasing.....	28
1.2.1	Les clauses principales d'un contrat.....	28
1.2.2	Les clauses accessoires du contrat de crédit-bail.....	29
1.2.3	L'opposabilité du contrat de leasing.....	30
1.2.4	La cession du contrat de crédit-bail.....	30
1.2.5	La fin du contrat de crédit-bail.....	31
1.2.6	Les incidents.....	31
1.3	Les obligations des parties prenantes du contrat.....	32
1.3.1	Les obligations du bailleur.....	32
1.3.2	Les obligations du preneur.....	32
1.3.3	Les obligations du fournisseur.....	33
	• Section 02 : L'aspect comptable du leasing.....	34
2.1	Comptabilisation du crédit-bail selon les normes IAS/IFRS (internationales).....	34
2.2	Information à fournir en annexe.....	34
2.2.1	Selon les normes internationales (IAS/IFRS).....	34
2.2.2	Selon le plan comptable français.....	35
2.3	Comptabilisation chez le notaire.....	35
2.3.1	Au moment de la signature du contrat.....	35
2.3.2	Avant la date de mise en force du contrat.....	35
2.4	Comptabilisation chez le bailleur.....	36
2.5	Comptabilisation d'une cession bail dite « lease-back ».....	36
	• Section 03 : L'aspect fiscal du leasing.....	37
3.1	Les impôts directs.....	37

Table des matières

3.2	La taxe sur la valeur ajoutée.....	38
3.3	La taxe professionnelle.....	39
3.4	L'imposition des plus-values.....	40
•	Section 04 : L'aspect financier, les enjeux, les avantages et les inconvenients du Leasing.....	42
4.1	L'aspect financier du leasing.....	42
4.2	Les enjeux du crédit-bail.....	43
4.3	Avantages et inconvenients Comparatifs du leasing.....	43
4.3.1	Les avantages du leasing.....	43
4.3.2	Les inconvenients du leasing.....	52
4.4	Les risques « CLIENT ».....	55
4.4.1	Les risques « MATERIEL »	55
4.4.2	Le risque de contrepartie.....	55
4.4.3	Le risque de valeur résiduelle.....	55
4.5	Comparaison entre le crédit-bail et le crédit classique.....	57
	Conclusion.....	59

Chapitre III : Le Leasing et sa pratique en Algérie

	Introduction.....	61
•	Section 01 : La disposition générale relative au crédit-bail.....	63
1.1	Définition des opérations de leasing.....	63
1.1.1	Le Contrat de crédit-bail mobilier.....	64
1.1.2	Le Contrat de Crédit-bail Immobilier.....	64

Table des matières

1.1.3 Le contrat de crédit-bail portant sur les fonds de commerce et sur les établissements artisanaux.....	65
1.2 La qualification juridique, les spécificités et le contenu du contrat de crédit-bail	65
1.2.1 La qualification juridique du contrat de crédit-bail.....	65
1.2.2 Les clauses obligatoires du contrat de crédit-bail mobilier.....	66
1.2.3 Des clauses facultatives du contrat de crédit-bail mobilier.....	68
• Section 02 : Le statut juridique du contrat de leasing et les dispositions fiscales concernant le contrat de crédit-bail	69
2.1 Le statut juridique du contrat de leasing	69
2.2 Dispositions fiscales concernant le contrat de crédit-bail.....	70
• Section 03 : Les difficultés qui entravaient le développement du leasing en Algérie	72
3.1 Les difficultés juridiques.....	72
3.2 Les difficultés fiscales.....	72
3.3 Les difficultés Comptables.....	74
3.4 Les difficultés réglementaires.....	74
3.5 Les difficultés pratiques.....	74
• Section 04 : Le marché du crédit-bail en Algérie	75
4.1 Cadre légal et réglementaire du crédit-bail.....	75
4.2 Marché du crédit-bail.....	76
4.3 Principales mesures fiscales en faveur du financement par bail.....	76
Conclusion.....	78
Conclusion partie théorique	80

II. Partie pratique

Introduction partie pratique.....	81
-----------------------------------	----

Chapitre I : Présentation de NATIXIS

Introduction	82
--------------------	----

• Section 01 : Présentation générale de NATIXIS	82
--	----

1.1 Création de la NATIXIS.....	82
---------------------------------	----

1.2 Les activités de la NATIXIS	83
---------------------------------------	----

1.3 Son organisation.....	84
---------------------------	----

• Section 02 : L’organigramme de l’agence NATIXIS Tizi-Ouzou	84
---	----

2.1 Le front office.....	84
--------------------------	----

2.2 Le back office.....	84
-------------------------	----

2.3 Les fonctionnement des différents départements de l’agence.....	86
---	----

2.3.1 Le commercial.....	86
--------------------------	----

2.3.2 Responsable des opérations (R.D.O).....	88
---	----

2.3.3 Chargé des opérations techniques domestiques (C.O.T.D).....	88
---	----

2.3.4 Chargé des opérations techniques caisse (C.O.T.C).....	89
--	----

2.3.5 Chargé des opérations techniques internationales (C.O.T.I)	89
--	----

2.3.6 Chargé d’accueil et opérations courantes (C.A.O.C).....	90
---	----

• Section 03 : Les domaines d’intervention, réseaux et valeurs de la NATIXIS	91
--	----

3.1 Le marché des particuliers et professionnels (retail).....	91
--	----

3.2 Le marché des entreprises (corporate)	92
---	----

3.3 Le réseau de la NATIXIS Algérie.....	93
--	----

Table des matières

3.4 Les valeurs de la NATIXIS Algérie.....	94
3.5 NATIXIS Algerie en chiffre.....	95
3.6 Les produits et services de la NATIXIS Algérie.....	96
3.7 Foire aux questions sur la NATIXIS Algérie.....	96
Conclusion.....	97

Chapitre II : Le financement et la situation du crédit-bail en Algérie

Introduction	98
• Section 01 : Les différentes étapes de financement en crédit-bail	98
1.1 Les informations préalables pour l'élaboration d'une étude définitive	98
1.2 Etude du dossier crédit bail.....	99
1.3 Ticket d'autorisation et notification agence.....	99
1.4 Notification au client et recueil des garanties.....	99
1.5 Saisie dans Delta des tiers, du bien, de la commande et du contrat.....	99
1.6 Vérification préalable et préparation des documents contractuels pour Signature.....	100
1.7 Vérification des documents contractuels.....	100
1.8 Confirmation de commande au fournisseur.....	100
1.9 Règlement fournisseur.....	101
1.10 Souscriptions du contrat de la police d'assurances multi-risques.....	102
1.11 La livraison du matériel au client.....	102
1.12 La livraison de la mise en loyer.....	102
1.13 L'enregistrement du contrat du crédit bail définitif.....	102

Table des matières

• Section 02 : Situation actuelle de l'industrie du leasing en Algérie	103
2.1 Le leasing ; un secteur qui avance à pas sûrs.....	105
2.1.1 L'offre du leasing en Algérie.....	105
2.1.2 L'évolution d'encours leasing en Algérie.....	109
2.2 La demande du leasing.....	112
Conclusion.....	113

Chapitre III : L'application du leasing à la NATIXIS Algérie

Introduction	114
• Section 01 : L'application du leasing à la NATIXIS Algérie	114
1.1 Définition du leasing par la NATIXIS Algérie.....	114
1.2 La clientèle ciblée par la banque.....	115
1.3 L'évolution de l'activité	116
1.4 Le processus de traitement du dossier leasing.....	119
1.4.1 L'offre leasing et l'établissement des contrats.....	120
1.4.2 Signature des contrats et prélèvement du premier loyer.....	120
1.4.3 Règlement fournisseur et mise en loyer.....	121
1.4.4 Formalités juridiques et administratives.....	121
1.5 Les modalités de fonctionnement du leasing par la Natixis banque Algérie.....	123
1.5.1 Le règlement.....	123
1.5.2 La réception et mise en service du matériel.....	123
1.5.3 Exploitation du matériel.....	124
1.5.4 L'assurance.....	125
1.5.5 La propriété du matériel.....	125

Table des matières

1.5.6	Facilité d'achat.....	126
1.5.7	Extension du bail.....	126
1.5.8	Résiliation du bail.....	126
1.5.9	Après vente et recouvrement.....	127
	• Section 02 : La procédure suivie par la NATIXIS pour financer une opération d'acquisition d'un matériel par le crédit bail.....	128
2.1	La facture proforma.....	128
2.2	La simulation.....	129
2.3	Confirmation de commande.....	130
2.4	Elaboration d'un contrat de condition particulière crédit bail.....	131
2.5	Elaboration d'un contrat de condition particulière crédit bail en arab.....	131
2.6	Autorisation de prélèvement.....	131
	• Section 03 : Les difficultés, les forces et les faiblesses dues à l'application du leasing à la NATIXIS Algérie.....	132
3.1	Les difficultés qui entravent la pratique du leasing en Algérie.....	132
3.2	Les forces et faiblesses du leasing à la NATIXIS Algérie.....	133
3.2.1	Les forces.....	133
3.2.2	Les faiblesses.....	134
3.3	Quelques recommandations personnelles.....	135
	Conclusion.....	136
	Conclusion partie pratique	137
	Conclusion Générale.....	139

Table des matières

Résumé du mémoire144

Bibliographie

Table des illustrations

Annexes

Table des matières