

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : Economie monétaire et bancaire

L'INTITULE DU MEMOIRE

Le marché du leasing en Algérie : cas des établissements financiers de la Wilaya de Béjaïa

Préparé par :
DRIS Anissa

Dirigé par :
Dr ASSOUL Naouel

Année universitaire : 2021/2022

Dédicaces

Mon parcours universitaire n'a pas été un long fleuve tranquille mais grâce à mon courage, mes ambitions, et ma volonté de réussir à tout prix ainsi que le soutien moral et physique de ma famille et de mes amis qui ont toujours été là pour moi, j'ai su surpasser toutes les épreuves difficiles

Je dédie ce modeste travail

A mon héroïne... ma maman qui s'est sacrifiée que pour me voir épanouie, pour devenir la personne que je suis aujourd'hui, sans elle je saurais vivre ni apprendre à me battre comme je l'ai fait, je pourrais écrire des années et même des siècles mais aucun mot ne sauraient décrire mon amour et mon admiration envers elle, je ne te remercierais jamais assez ma source de bonheur.

A la mémoire de la femme qui m'a élevée, qui m'a procuré un amour infini, une tendresse d'une vraie mère biologique à son enfant, certes tu n'es pas la femme qui m'a mise au monde mais au fond de moi tu es ma deuxième maman et tu le seras à jamais, repose en paix m'ama

A mon père de qui j'ai hérité le savoir, qui m'a poussé à aimer l'histoire de toutes les civilisations, et à m'enrichir davantage

A mon grand frère Malek, malgré les océans qui nous séparent, tu as toujours su me motiver, me booster et me tirer vers le haut

A toi mon pilier, mon deuxième papa qui était qui y est et qui seras toujours là pour moi, mon frère Yacine

A mon petit frère Adam source de joie et de bonne humeur

A ma petite nièce Sophia qui a su embellir notre vie et la remplie chaque jour de tendresse

A mes deux belles sœurs pour leur gentillesse et leur encouragement

A ma meilleure amie, ma sœur de cœur Imene qui a toujours été présente à n'importe quel moment et n'importe quelle heure et à n'importe quelles circonstances, qui à su me remonter le moral et me reconforter

A ma grande sœur de cœur Ferial qui passe des heures et des heures à m'écouter et à me conseiller

A toi mon cher ami Zohir pour tous nos moments et nos fous rires

A toi ma chère Wissem merci pour ta présence et ta personnalité rayonnante

A toutes mes tantes et à ma grand-mère ainsi que toutes les personnes qui me sont chers

Remerciements

Après avoir rendu grâce à dieu le tout puissant, nous tenons à remercier vivement tous ceux qui, de près ou de loin ont participé à la réalisation de ce travail, en particulier :

Madame ASSOUL Naouel pour sa disponibilité, son écoute, son orientation et sa sympathie et surtout sa générosité infinie

Aussi nous tenons à remercier vivement,

L'ensemble de nos professeurs, pour la qualité de l'enseignement qu'ils nous ont prodigué au cours de ces cinq années passées à l'université Abderrahmane Mira

Tout le corps administratif du département économie pour leur accueil chaleureux et orientations.

On remercie les membres du jury d'avoir accepté d'examiner notre travail.

De tout le fond de notre cœur, nous vous remercions infiniment.

Liste des abréviations :

PME : petites et moyennes entreprises

PMI : petites et moyennes entreprises industries

AGB : Gulf Bank Algeria

MLA : Maghreb leasing Algérie

SNL : Société Nationale de Leasing

TVA : taxe sur la valeur ajoutée

LOA : location avec option d'achat

SRH : Société de refinancement hypothécaire

BEA : banque extérieure d'Algérie

CPA : crédit populaire d'Algérie

CNEP : caisse nationale d'épargne et de prévoyance

BADR : banque de l'agriculture et du développement rural

CAAR : compagnie Algérienne d'assurance et de réassurance

SAA : société Algérienne d'assurance

CAAT : compagnie Algérienne des assurances terrestres

SOFINANCE : société financière d'investissement de participation de placement

ALC : Arab Leasing Corporation

EDI : El Djazair Idjar

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Approche théorique et généralités sur le leasing	4
Introduction.....	4
Section 01 : Le cadre théorique du leasing.....	4
I-Origin et histoire du leasing... ..	5
II-Définitions du leasing... ..	7
III-Typologie du leasing.....	8
IV- Les acteurs et les caractéristiques des opérations du leasing... ..	11
V- Les analogies du leasing et comparaison entre le leasing et le crédit classique.....	17
Section 02 : Avantages et inconvénients, risques et garanties du leasing	18
I-Les avantages du leasing.....	18
II-Les inconvénients du leasing... ..	22
III-Les risques et les garanties du leasing... ..	23
Conclusion	26
Chapitre II : Le marché du leasing : Développement et évolution au niveau mondial et national.....	27
Introduction.....	27
Section 01 : Le leasing au niveau mondial... ..	27
I-Le leasing dans les pays développés	28
II-Le leasing dans les pays en voie de développement... ..	28
Section 02 : Le leasing en Algérie	29
I-Le cadre réglementaire du leasing en Algérie.....	29
II-Obligations légales et modalités du contrat leasing... ..	32

III- L'offre du leasing en Algérie	35
Conclusion	46
Chapitre 03 : Enquête sur le développement de l'activité du leasing : Cas des établissements financiers de la Wilaya de Béjaïa.....	47
Introduction.....	47
Section 01 : Présentation et conception du questionnaire.....	48
I-Conception du questionnaire.....	48
II-La composition et présentation du questionnaire	49
III- Cinquième volet 5 : Services associés au leasing	51
IV- Sixième volet 6 : Rentabilité, avantages et inconvénients du contrat leasing.	51
Section 02 : Analyse et traitement du questionnaire	51
I-Analyse descriptive du questionnaire.....	51
II-L'analyse bivariée : Tableaux croisés	62
Conclusion	69
Conclusion générale	71

Introduction générale

Le leasing désigne un mode de financement contemporain, qui a connu un fort développement dans le financement des investissements notamment dans les pays développés, encouragé par un environnement adéquat à son évolution. Quant aux pays sous-développés le leasing constitue une alternative peu pratiquée en raison de sa réglementation rigoureuse. Il constitue un mode de financement souple et rentable comparativement aux autres modes de financement, et procure des garanties manifestes que ça soit pour le bailleur ou le preneur

L'essor d'une économie est allié au dynamisme entrepreneurial à travers la diversité de la taille de la population des entreprises. Ces dernières jouent un rôle prépondérant dans le développement et la croissance de toute économie. Toutefois, les entreprises doivent s'accommoder aux diverses mutations du marché où la concurrence et la compétitivité règne, et cela par l'établissement d'un programme de projet d'investissement dans le but d'accroître leurs parts de marché, ainsi que leur profits. Néanmoins, ces entreprises sont confrontées parfois à des problèmes financiers qui surviennent subitement et auxquels elles ne peuvent faire face. Ces derniers menacent la stabilité et le développement durable de ces établissements. En revanche, le leasing est apparu afin d'atténuer les conséquences de ce phénomène économique. De ce fait, le marché du leasing est fortement convoité particulièrement par les entreprises PME et PMI dans le cadre du financement de leurs immobilisations notamment à travers ses formes locatives contribuant ainsi à l'essor du marché du leasing automobile (véhicules de transport) de façon remarquable au niveau mondial.

En Algérie, le leasing a été instauré par la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit à travers l'article 112, mais sur le terrain, il n'a été mis en exigu qu'en 1997 par la création de la première société de leasing mobilier "SALEM" agréée par la banque centrale le 28 mai 1997. Le retard de l'introduction du leasing en Algérie revient à l'absence d'un cadre juridique et d'une réglementation comptable et fiscale appropriée.

L'enquête menée sur le développement de l'activité du leasing au niveau local nous a permis d'évaluer l'activité du leasing tout en ressortant ses particularités, ses aspects et ses caractéristiques. En effet, nous avons élaboré un questionnaire constitué de 23 questions à choix multiples destiné aux directions de 11 établissements financiers (banques et sociétés) siégeant au niveau de la wilaya de Béjaïa. Ce questionnaire à question en choix multiples a porté sur :

- L'analyse de l'offre de financement et le taux de participation au marché du leasing au niveau local.
- L'objet du leasing, les acteurs du marché et les secteurs et matériaux financés.
- Les aspects et pratiques du leasing ainsi que les régimes de déductibilité et les conditions d'accès au leasing.
- Les services associés au leasing.
- L'analyse des avantages et inconvénients ainsi de la rentabilité du segment et les facteurs d'influence de ce dernier.

Problématique de recherche :

L'objectif visé par ce travail consiste à analyser le degré d'intégration des établissements financiers au niveau local aux activités de financement dans le cadre du marché de leasing. Autrement dit, nous nous intéressons à la question de la pratique du leasing et comment ce marché est organisé au niveau local ? Dans cet ordre d'idée nous cherchons à analyser l'offre de ce marché et les taux de participation ainsi que de comprendre :

- Quelles sont les caractéristiques de cette offre de financement ?
- Quels sont les différents aspects et régimes propres au leasing ?
- Quelles sont les limites du leasing en Algérie ?
- Le leasing est-il une niche rentable ?

Hypothèses de travail :

Pour mener à bien ce travail, nous nous appuyons sur les hypothèses suivantes :

- Bien que le leasing est l'un des modes de financement privilégiés par rapport aux autres types de crédits qui existaient auparavant, du fait qu'il constitue une garantie au bailleur, il en ressort que son offre reste très limitée en Algérie

notamment au niveau local où le faible taux d'intégration des banques (que ce soit en nombre ou en nature) freinent le processus de son développement.

- La pratique du leasing en Algérie est particulièrement convoitée par les PME/PMI.
- Le leasing constitue une offre de financement rentable sur le marché Algérien ainsi qu'au niveau local.

Méthodologie de travail :

Nous avons effectué une recherche bibliographique basée sur des ouvrages, des revues, des articles ainsi que des mémoires corrélatifs à notre thème. Par ailleurs, nous avons conçu un questionnaire à QCM destiné aux établissements financiers siégeant au niveau de la wilaya de Béjaïa. Le traitement ou l'analyse de l'enquête s'est basé sur une méthode à la fois qualitative et quantitative à travers les statistiques descriptives et l'analyse bivariée des variables qualitatives en employant le logiciel SPSS IBM dans sa version 26.

Plan de travail :

Ce mémoire de fin d'étude est réparti en trois chapitres. Le premier chapitre s'intitule « approche théorique et généralités sur le leasing ». Le deuxième chapitre est consacré à l'analyse du marché du leasing au niveau mondial et national. Le dernier chapitre porte sur une enquête sur le développement de l'activité du leasing : cas des établissements financiers de la wilaya de Bejaïa.

Chapitre 01 : Approche théorique et généralités sur le leasing

Le leasing est un mode de financement qui se distingue par sa particularité et son originalité. Il a été durant des siècles pratiqué de différentes manières avant d'atteindre ses formes actuelles. Son usage a concerné de divers secteurs d'activité au cours des civilisations anciennes. Sa percée qui ne parvient pas du hasard présente plutôt des caractéristiques particulières permettant une facilité de financement aux agents à besoin de financement en occurrence, les entreprises ainsi que l'extension de leurs activités sans pour autant accabler leurs fonds propres.

Le leasing s'impose en un véritable levier pour la croissance économique et l'essor des petites et moyennes entreprises. Ce type de crédit est régi par une réglementation rigoureuse, qui apporte des avantages incontestables que ça soit pour le bailleur, preneur, ou le fournisseur.

Ce premier chapitre sera consacré à une étude approfondie des différents aspects théoriques du leasing. En premier lieu, nous dévoilerons les origines du leasing et son expansion dans le monde ainsi que ces différentes définitions, ensuite nous essayerons de citer les différents types et concepts fondamentaux se rapportant à la pratique du leasing. Enfin, nous terminerons avec une brève comparaison entre le leasing et le crédit classique et nous évoquerons les divers avantages, inconvénients ainsi que les risques et garanties qui lui sont associés.

Section 01 : Le cadre théorique du leasing

Les principaux modes de financement des entreprises se caractérisent par l'augmentation du capital par le biais de leurs fonds propres, l'emprunt classique ou encore le leasing. Il est primordial de préciser que c'est un terme d'origine anglo-saxon, qui s'est imposé dans la pratique financière à travers le monde entier, avec de diverses dénominations telles que le crédit-bail en France et IDJAR dans les pays arabes et musulmans.

En revanche, ce dernier a percé comme étant un moyen de financement des investissements notamment dans les pays industrialisés. Attrayant par sa polyvalence, sa souplesse ainsi que son faible coût, il représente une force concurrentielle face aux autres modes de financement, ainsi qu'une alternative essentielle autant pour les financiers que pour les clients.

I-Origine et histoire du leasing

L'histoire de la location remonte à la période de nos ancêtres de plus de quatre mille ans et coïncide avec l'apparition de l'écriture et remonte aux origines des civilisations organisées. Concrètement, nul ne connaît avec exactitude la date du premier contrat de location conclu dans l'histoire de l'humanité. Son usage remonte à la première dynastie Thinite en Egypte antique vers 3000 ans avant JC. Cette époque, se caractérisait par le développement des rapports structurés entre créanciers et débiteurs et à c'est à ces moments-là qu'apparaissent les premières prémices de son usage.

La trace de la première opération de location remonte à plus de 2000 ans avant JC. Elle a été actualisée par des spécialistes en la matière, lors des fouilles exercées dans la cité sumérienne d'Our en basse Mésopotamie le sud de l'Irak actuellement. Les prêteurs de Sumer louaient aux fermiers des outils agricoles, du bétail ainsi que des terres en contrepartie du paiement d'un montant négocié au préalable. En outre, les prêteurs et emprunteurs définissaient les conditions d'utilisation, de possession, d'obligation de transfert et de paiement ainsi que le droit d'accès aux sources d'eau sur des tablettes d'argile. Le code de Hammourabi, le roi de Babylone, apparu dans la même région au début du XVIIIe siècle avant JC¹, considéré comme l'une des premières lois manuscrites. Concrètement, la location était déjà une formule très connue à l'époque².

Le leasing pendant l'antiquité

Les civilisations anciennes telles que les Grecs, les Romains et les Égyptiens exerçaient la location d'une façon efficiente. Pour les habitants de l'époque, c'était la seule et unique entremise afin de se fournir des terres cultivables et fertiles ainsi que les dispositifs essentiels à leur culture. A l'époque antique, il était laborieux de se procurer les moyens nécessaires de production. En effet la location des terres et des outils indispensables leur concédait l'accès à l'agriculture, et leur procurait la potentialité de subvenir à leurs besoins ainsi que d'augmenter leurs gains.

Vers 1200 avant JC, les phéniciens se sont consacrés au commerce maritime ce qui a percé son élargissement vers l'occident ainsi qu'on méditerranée. Dans le but d'élargir leurs exercices, ils avaient adopté pour la location des navires. En revanche dans le but de combler

¹ PHILIPPOSIAN P., « le crédit-bail et le leasing : outil de financements locatif ». Edition SEFI. Montréal, 1998. P 5.

² MAHDI M., « le crédit-bail, mode de financement. Mémoire de fin d'études ESB, 2006, pp 5-6.

les exigences de leurs clients, ces derniers ne se contentaient pas à la location des navires, mais suggéraient aussi l'équipage du navire. Concrètement, l'activité des phéniciens n'était pas loin de toucher aux notions du leasing sous sa forme actuelle du fait que les navires étaient loués pour une durée bien déterminée et ainsi le locataire assumait seul les conséquences et profitait individuellement du résultat obtenu lors de son activité.³

La location au moyen âge

La location durant le moyen-âge héritait une notoriété incontestable, du fait qu'on louait en plus des autres outils les moulins, les fours et les pressoirs, notamment, des chevaux qui étaient très connus à ce moment-là.

I-3- La location du point de vue du mercantilisme

A la renaissance, l'individualisme traçait, son parcours. Pendant cette période, l'Etat s'est focalisé sur l'augmentation sans fin de ses richesses et faisait cette dernière son pilier incontournable. Le mouvement colonial de l'époque accordait à la location l'opportunité de confirmer sa notoriété.

I-4- La révolution industrielle

La transition d'une société à dominance agraire et artisanale vers une société commerciale et industrielle attribuait à la location une occasion à émerger. La construction des réseaux des chemins de fer engendrait une attraction incroyable des investissements. En raison des besoins exigeants de l'économie, la location n'avait cessé d'évoluer vers une forme semblable du leasing actuelle. Dans l'objectif d'éclaircir ce fait, le meilleur exemple est celui d'un financement de wagons de train opéré au Royaume-Uni en 1840, répertorié comme étant le premier contrat de location avec un amortissement total⁴.

I-5- La naissance du leasing

La location existe depuis des siècles, elle remonte à l'origine de nos ancêtres. Il a fallu un temps considérable que l'histoire et le développement de la location en arrive à ce point, elle frôlé la forme actuelle du leasing, mais ne satisfait jamais toutes les exigences. En 1952, un industriel californien Henry Schoenfeld qui avait eu cette idée d'acheter des machines et

³ SMAILI N, « PRATIQUE DU CREDIT-BAIL, ANALYSE DE LA SITUATION ALGERIENNE », Mémoire de fin d'études, 2011/2012, p8.

⁴ Idem, p9.

des véhicules de transport, dans le but de les louer à des entreprises qui en exprimaient le besoin avec une durée fixe, un contrat non- résiliable et les paiements intervenaient à des échéances ponctuelles. Afin de pouvoir élargir son activité, il créa en 1952 à San Francisco sa première société « United State Leasing Corporation ».

En grande- Bretagne, il émergeait dans le mobilier et dans l'immobilier après une interruption de dix ans. Au début des années 1960, son apparition débutait en Europe continentale et en Asie, où la croissance de cette région lui offrait un environnement avantageux⁵.

I-6-Le développement et internalisation du leasing

Le leasing s'est étendu dans les pays industrialisés après une dizaine d'années après son émergence aux Etats-Unis. En 1961, il s'est répandu dans de nombreux pays à savoir le Canada, le Royaume-Uni, en Suède, en Allemagne, en Suisse, en France, au Japon, en Belgique, en Finlande et enfin en Espagne et en Italie. Son usage ne s'est pas arrêtée en Europe, mais elle à plutôt atteint l'Amérique latin, l'Asie, l'Australie ainsi que l'Afrique. L'incontournable invasion du leasing a été suivie par naissance de grands clubs, notamment Lease Club, Crédit Unis, Multi Lease, Ebic Lease. Dans les pays anglo-saxons, notamment le Royaume-Uni le leasing est conçu tel qu'un mode de financement inédit sans pour autant édicter de nouvelles lois. Dans ces derniers, la contagion du leasing était incontournable du fait de l'avantage fiscal qui consistait à accorder la propriété des biens aux entreprises, locataires, contrairement aux pays du droit latins qui la tradition nécessitait de ranger le leasing dans une catégorie de contrats défini par la loi. Enfin, les qualifications inhérentes du leasing en tant qu'un bail donnant à un paiement de loyer et non à une échéance de crédit, ce qui a encouragé son admission par les pays musulmans tels que l'Arabie Saoudite ainsi que le Pakistan⁶.

II- Définitions du leasing

Il existe de diverses dénominations et interprétations du leasing, « Crédit-bail » en latin, « leasing » en anglais et « IDJAR » en arabe. Le leasing représente des appellations

⁵ GARRIDO Eric, «Le Cadre Economique et Réglementaire du Crédit bail », Tome1, Revue Banque Edition, Paris, 2002, p23

⁶ Bey E-M, « Le Leasing et ses caractéristiques Dans le monde », Revue Finance et Développement du Maghreb, juillet 1995 n 16 et 17 (Double), Tunis, pp 98- 99.

différentes mais traduit le même principe économique malgré que sa conception varie légèrement d'un pays à un autre.

II-1- Dans le droit anglo-saxon

Le leasing exprime une diversité d'opérations de location basées sur des principes économiques et non juridiques, allant de la location simple à celles avec option d'achat. En revanche, dans ces pays anglo-saxons le leasing couvre tout bien peu importe son emplacement, ce dernier peut être pratiqué par les professionnels ainsi que par des particuliers. L'option d'achat est facultative peut-être même incluse dans le contrat.

Dans le droit latin

Le crédit-bail est « une technique de crédit dans lequel le prêteur propose à l'emprunteur la location d'un bien d'équipement ou d'un immeuble, assortie d'une sortie unilatérale de vente, contre le paiement d'un loyer»⁷. Concrètement, chaque propriétaire d'un bien cessible est dans la mesure d'acquiescer un contrat de crédit-bail. Uniquement, en droit français, les bénéficiaires d'un contrat de crédit-bail sont des personnes physiques ou morale, du moment que le propriétaire légal du bien étant la société de cautionnement de crédit et les biens mobiliers ou immobilier en question doivent être destinés uniquement à usage professionnel.

Dans le droit musulman

Le leasing est fondé sur des principes appropriés à ceux de la charia islamique, étant donné que celle-ci interdit les intérêts et le produit acquitté de la mise à disposition de fonds, mais autorise le produit tiré de la mise à disposition d'un bien acquis par les mêmes fonds. A vrai dire, la charia définit l'« IDJAR » tel que la cession d'une propriété en contrepartie d'un bien donné.

III- Typologie du leasing

De multiples indicateurs sont utilisés pour catégoriser le crédit-bail, on les distingue selon l'objet du contrat, la nature du contrat ou le degré de transfert des risques et selon la nationalité des parties prenantes au contrat.

III-1- Selon l'objet du contrat

⁷ PEYRARD J., « Dictionnaire de finance », , édition Vuibert 1999.

On distingue ⁸:

III-1-1- Le leasing mobilier

Le leasing mobilier est une opération par laquelle une société crédit-bail «crédit bailleur » loue à une entreprise « crédit preneur » des biens mobiliers pendant une durée fixée dans le contrat de location à condition que cette entreprise demeure propriétaire. A la fin du contrat, l'entreprise a trois possibilités : restituer le matériel, acquérir tout ou une partie des biens à leur valeur résiduelle ou prolonger le contrat. Ce type de crédit porte exclusivement sur les biens nécessaires à l'activité de l'entreprise, sa validité varie entre trois et sept ans selon l'espérance de vie économique du bien financé.

III-1-2- Le leasing immobilier

Le leasing immobilier est un concept adapté aux besoins des agents économiques en matière de financement actuel et futur. Il concerne les biens immeubles à usage professionnel ainsi correspond notamment à la construction des immeubles neufs que l'acquisition d'immeubles anciens. La durée du contrat est limitée par les exigences comptables et fiscales ainsi que la durée économique du bien cela peut aller d'une période de 5 à 20 ans. Lorsque le contrat arrive à son terme, le crédit preneur pourrait devenir propriétaire du bien en location moyennant un prix déterminé au préalable⁹.

III-1-3- Le leasing sur fonds de commerce

Un fonds de commerce ou un fonds artisanal correspond à un contrat par lequel un établissement de crédit « crédit bailleur » loue à un locataire « le crédit preneur » un fonds de commerce ou un fonds artisanal lui appartenant pour une période déterminée, en vue de leur acquisition ultérieure par le locataire. Ce contrat doit être assorti d'une promesse unilatérale de vente moyennant un prix convenu, cette promesse de vente doit contenir au minimum des loyers payés par le locataire ainsi que le prix et les conditions d'application de la promesse de vente au profit du locataire. Cette pratique du leasing est rarement utilisée sur le terrain parce que le crédit bailleur est dans l'obligation de supporter des risques majeurs tels que : le risque de perte de la valeur du fonds de commerce dans le cas où le locataire ne l'exploite rentablement, un deuxième risque lié au locataire qui n'accepte pas de lever son option d'achat à l'échéance du bail de location et un troisième risque dans la responsabilité du crédit

⁸ BRUNEAU C., ' le crédit-bail mobilier ', Banque Edition, Paris, 1999, p 20.

⁹ LANGES R., J.L, 'Droit bancaire'', édition Dalloz, Paris, 199, p793.

bailleur à supporter le paiement des dettes contractées par le locataire pour les six mois qui suivent le début du contrat ainsi que les impôts directs pendant toute la période du contrat, contrairement au preneur qui bénéficie d'un coût élevé au niveau des droits d'enregistrement lorsque le locataire lève l'option d'achat.

Selon la nature du contrat ou le degré transfert de risque

D'après cet indicateur, on distingue deux types de leasing qui sont comme suit :

III-2-1- Le leasing financier

Il s'agit d'un contrat par lequel un donneur de leasing cède à un preneur de leasing un bien d'équipement mobilier à usage professionnel, prévoyant une durée irrévocable de location au terme de laquelle, ce dernier aura réglé intégralement le prix du bien loué, ainsi que les éventuels frais et honoraires supplémentaires. Il permet ainsi le transfert de tous les avantages, inconvénients et les risques provenant de la propriété du bien au locataire. Il est caractérisé par son assemblage au crédit-bail. Ce dernier supporte entièrement les risques et prend en charge l'assurance et la maintenance. En effet, le bailleur forme le contrat rationnellement du fait qu'il procède de tous les moyens à rentabiliser le coût initial d'équipement ainsi que sa marge bénéficiaire. En revanche, le bien est vendu au prix, ce qui permet au bailleur la réalisation d'un surprofit¹⁰.

III-2-2- Le leasing opérationnel

Appeler aussi « renting », c'est une catégorie de leasing qui permet le financement des investissements courant à moyen terme telle que l'acquisition des biens mobiliers, dont sa durée de location est inférieure à celle de la vie économique du bien, ce qui empêche l'amortissement total du bien. Le coût des réparations et des maintenances sont incluses dans le loyer, en cas de tracas de matériel avant l'échéance du contrat celui-ci est remplacé sans frais supplémentaires, ce qui fait que le bailleur assume individuellement les risques et les pertes engendrées, mais usufruit des bénéfices liés à ce bien¹¹.

Selon les parties prenantes au contrat

Dans ce cas il s'agit :

¹⁰ BEY E-M., " le leasing et ses caractéristiques dans le monde", Revue Finance et développement du Maghreb, juillet 1995 n0 16 et 17, Tunis, p102.

¹¹ Idem.

III-3-1- Le leasing national

Le leasing est dit national lorsque les deux parties, c'est-à-dire le bailleur et le preneur résident dans le même pays. En revanche, une société de leasing propre à un pays est autorisée à avoir des filiales à l'étranger à condition que celles-ci exercent leur activité conformément à la législation et les lois de l'Etat dans lesquelles elle s'est installée, c'est ce qu'on appelle le leasing domestique à l'étranger. En outre, la résidence du fournisseur n'est pas importante dans une telle démarche et tous les types du leasing peuvent adéquat.

III-3-2- Le leasing international

Il s'agit d'une opération dans laquelle les souscripteurs du contrat (la société de leasing et l'entreprise utilisatrice) ne résident pas dans le même pays, ce qui veut dire qu'ils sont soumis à des législations différentes, cela empêche le recours à une société mère pour le financement du programme d'investissement d'une filiale domicilié à l'étranger¹².

IV- Les acteurs et les caractéristiques des opérations de leasing

Trois principaux intervenants constituent une opération de leasing, le bailleur, le preneur ainsi que le fournisseur. Ces derniers coopèrent ensemble dans le but d'assurer le bon fonctionnement de l'opération :

- Le bailleur, le crédit-bailleur ou la société de leasing : Il peut s'agir d'une société de leasing, un établissement financier ou une filiale de banque. Concrètement, le bailleur achète un bien pour ensuite le louer, malgré tout, il reste le propriétaire juridique du bien malgré qu'il cède le droit d'usage au locataire, mais encaisse en revanche des rentes régulièrement comme prévu dans les clauses.
- Le locataire, le preneur ou le crédit preneur : Le locataire désigne le bénéficiaire du bien en location. Il possède la faculté d'utilisation de ces biens pour satisfaire ces besoins d'exploitation ce qui lui donne le titre de propriétaire économique du bien loué.
- Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur : Cette opération nécessite un fournisseur ou un fabricant pour la vente du bien qui fait l'objet de contrat de leasing. Actuellement, le fournisseur un « programme de financement des ventes » dans le but de commercialiser la

¹² BOUYAKOUB F., " L'entreprise et le financement bancaire ", Edition Casbah, Alger, 2000, p 258.

vente de ces produits ainsi que d'accroître sa rentabilité¹³. Pour y parvenir, il utilise deux stratégies. Dans la première, le fournisseur collabore avec un bailleur dans l'intention de fonder un « leasing partenaire ». Cette coopération peut prendre plusieurs détours, elle peut s'arrêter à un simple accord de partenariat comme aller jusqu'à la création d'une filiale de leasing entre les deux contreparties. Dans le deuxième cas, le fournisseur, crée une filiale spécialisée dans le financement des produits de la société mère, il est appelé dans ce cas le leasing captif et la société est dite « société de financement captive de fabricant ».

Les caractéristiques du leasing

Quelque soit le pays ou la législation, le leasing est caractérisé par des éléments spécifiques, il reste toujours étant un contrat de location entre un bailleur et un preneur en gardant les mêmes procédures d'exécutions, et qui reste sous une forme souple. Ce nouveau mode de financement est adaptable à une infinité de possibilités et de services.

Les différents aspects et concepts fondamentaux du leasing

Le leasing est représenté par trois aspects qui sont les suivants : l'aspect juridique, comptable et fiscal.

L'aspect juridique

Dans ce cas, le leasing instaure un règlement à suivre soit par le bailleur ou le preneur, cela dans le but de régir l'opération pour éviter tout litige intervenant au moment de l'exécution du contrat. Sa différence juridique varie d'un pays à un autre selon leur principe juridique lors du transfert de la propriété du bien.

Il existe deux perceptions totalement divergentes, selon le droit latin, le leasing est conclu pour une durée irrévocable assortie d'une promesse unilatérale de vente au profit du locataire, mais le bailleur reste le propriétaire du bien loué ainsi à la fin du contrat, le locataire soit il acquiert le bien, soit il le restitue à son propriétaire. Contrairement au droit anglo-saxon qui prend en considération l'existence de la propriété économique et juridique qui convient à l'usufruit du bien. En outre, la propriété économique du bien revient soit au preneur dans le cas d'un contrat de leasing financier, soit au bailleur dans d'un contrat leasing opérationnel.

¹³ GARRIDO E., « le crédit-bail, outil de financement structurelle et d'ingénierie commercial », revue banque Edition, tome 2, 2002, p 89.

L'aspect comptable

A- Le traitement comptable pour le locataire

Dans le cas d'une opération de leasing financière, le bien loué sera souscrit dans le bilan du locataire pour une valeur inférieure à la valeur nette actuelle des paiements ou des versements à effectuer. Cette même valeur sera enregistrée dans son passif. Dans le cas d'un leasing opérationnel, le bien loué est évalué comme une location simple ainsi les loyers sont enregistrés dans le compte résultat comme des charges.

B- Traitement comptables pour le bailleur

Dans le cas d'une opération de leasing financier, le bailleur enregistre une créance à l'actif du bilan, autrement dit, il réalise des bénéfices dus à l'écart entre la valeur d'acquisition du bien et la valeur des loyers obtenus pendant la période de location. Cette opération est réalisée de la même façon qu'une opération de financement classique. Dans le cas d'une opération de leasing opérationnel, le bien loué est enregistré à l'actif du bailleur ainsi les loyers reçus sont souscrits dans le compte résultat comme des produits¹⁴.

L'aspect fiscal

La fiscalité constitue une branche essentielle et une exigence primordiale dans les opérations du leasing. Elle contribue d'une façon très efficace et efficiente durant tout le cycle de vie de l'entreprise à sa croissance. En outre, la fiscalité de leasing diffère d'un pays à un autre autant qu'elle est liée aux principes comptables qui varient selon la propriété économique ou juridique. Les pays dont l'approche est juridique, le preneur bénéficie d'un abattement fiscal de l'ensemble du loyer contrairement au bailleur qui bénéficie d'un abattement fiscal de l'amortissement. En revanche, les pays dont l'approche est économique le preneur profite d'un abattement fiscal de l'amortissement autant qu'il est inscrit dans le bilan.

quelques concepts fondamentaux sur les opérations de leasing

Parmi les concepts qui caractérisent le leasing figurent :

¹⁴ OBERT R., "pratique des normes IAS/IFRS", Edition Dunod, 2003, p 279.

- Le leasing prend la forme d'un accord contractuel, dans lequel le locataire s'engage à payer au bailleur des fermages régulièrement, en échange de la faculté d'exploiter un bien qui lui appartient ;
- La particularité de ce contrat est que le locataire détient la valeur économique de l'actif, pendant que le bailleur reste le propriétaire de ce même bien ;
- Le montant versé à la société de crédit-bail comprend l'amortissement du capital investi ainsi que le coût d'intermédiation comportant les frais financiers ;
- La périodicité du contrat est basée sur la durée de vie économique du bien loué ;
- A l'échéance du contrat, le locataire possède deux choix : soit il procède à l'achat du bien à sa valeur résiduelle, qui prend en considération les loyers perçus avant la levée de l'option, ou bien, il opte pour le renouvellement du contrat fondé sur une clause principale qui consiste en la restitution du bien à l'échéance.

Les dérivés du leasing

Concrètement, toutes les formes du leasing ont certaines caractéristiques qui les relient tels que : la durée de location qui doit être en principe inférieure à la vie économique du bien loué, la totalité du prix d'acquisition du bien d'équipement, la périodicité du paiement des loyers, ainsi que le mode et le calcul des loyers qui doivent être fixés au préalable. Au final, le contrat peut être clôturé par une option d'achat pour cela, il doit contenir le prix de vente, les montants à payer ainsi que le mode de récupération du bien loué ¹⁵:

cession-bail ou « lease back »

C'est une procédure par laquelle une entreprise vend ou transfère à une entreprise de leasing des biens mobiliers ou immobiliers, dans le but de les mettre à sa disposition tout en concluant un contrat avec des conditions fixées à l'avance. Cette dernière, permet à l'entreprise de se fournir de nouvelles ressources en désinvestissant, tout en gardant la propriété du bien ainsi que sa jouissance, ce qui lui accorde l'opportunité de régler ces décalages de trésorerie ou encore de disposer de nouveaux outils de production. Le locataire peut devenir locataire en levant l'option d'achat, mais dans ce cas l'opération de cession-bail est appliquée sur des biens immobiliers que mobiliers vu que ces derniers perdent plus leur valeur. La particularité la cession-bail, consiste dans la modalité de mise en œuvre tant que le bien n'est pas acheté à un tiers, mais plutôt au futur locataire.

¹⁵ BOUYAKOUB F., 'L'entreprise et le financement bancaire', Edition Casbah, Alger, 2000, p.258

Leasing fournisseur ou « leasing adossé »

« On parle de crédit-bail adossé lorsqu' un fabricant de bien d'équipements, les vend à une société de leasing qui les laisse à sa disposition et l'autorise à les sous-louer à des tiers»¹⁶. Il désigne une opération de financement par laquelle une entreprise (généralement fournisseur ou fabricant) propriétaire d'un bien qu'elle a fabriqué, cède ce bien à une société de crédit-bail qui le laisse à sa disposition. Cette dernière, possède l'éventualité de sous-louer ce bien à des tiers. La principale raison de l'émergence du leasing adossé, revient à la confrontation de certaines entreprises de fabrication ou de commercialisation aux risques d'écoulements des stocks engendrés par bouleversement du comportement de l'acheteur qui ne cherche plus à obtenir ou à acheter le bien mais plutôt à le louer, notamment lorsqu'il concerne un matériel de technologie avancé dont le coût d'achat est excessif. Au final, la cession-bail concerne tous les biens d'occasion, tandis que le leasing adossé ne concerne que les biens neufs à la location.

Leasing partenaire et industriel

Le leasing partenaire est une stratégie d'alliance ou de partenariat qui associe une société de leasing et un fournisseur d'équipement. Le leasing est un dispositif souvent utilisé par les fournisseurs et les fabricants de matériels dans le but de promouvoir leurs ventes, et ainsi, ils élaborent « un programme de financement de vente »¹⁷. Quant au leasing industriel, sa formule ne porte pas sur une fraction (meuble ou immeuble) des investissements d'une entreprise, mais plutôt sur des installations complètes.

V-2-5 Le leasing fiscal

Contrairement au leasing classique, qui combine des opérations entre le locataire et le bailleur, le leasing fiscal fait intervenir une trilogie (locataire, investisseur, prêteur), guidée par des conseillers tels que l'arrangeur, l'expert-comptable, juridique et fiscal. Cette technique repose sur les pertes enregistrées au bilan du bailleur, ces dernières résultent des avantages fiscaux liés à la détention du bien. Le leasing fiscal est une équation complexe réalisée dans les pays riches dont l'environnement réglementaire est favorable, clair et stable. Ce marché recouvre particulièrement cinq pays dont : les Etats-Unis, le Japon, l'Allemagne, ainsi que la

¹⁶ Choinel A. et Rouyer G., « la banque et l'entreprise, techniques actuelles de financement ».1992.

¹⁷ GARRIDO E., « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », Tome 2, Edition France, Novembre 2002, p 85.

France. L'Etat préconise le leasing tel qu'un mécanisme indirect de subvention, et qu'un procédé efficace de lutte contre les surcoûts de trésorerie dans un système fiscal.

V- Les analogies du leasing et comparaison entre le leasing et le crédit classique

Le leasing se particularise juridiquement par l'existence d'une promesse unilatérale de vente, établie lors du contrat par le crédit-bailleur au locataire. Au niveau réglementaire, le leasing se distingue des opérations qui lui sont proches telle que¹⁸ :

La location simple « renting »

Elle se traduit par un simple contrat commercial de location incorporant l'entretien et la maintenance imposés au bailleur. Cette exigence légale dans les fondements du leasing peut être proposée au locataire ainsi que sa charge avec une police d'assurance dans le cadre d'une proposition contractuelle globale dite "Full Service". A l'échéance du contrat, la location simple ne détient pas une promesse de vente au profit du locataire ainsi le bailleur demeure propriétaire. Cependant, à la fin du contrat, le locataire peut demander au bailleur le prix du bien auquel il est prêt à le lui céder, contrairement au leasing dont le prix n'est pas fixé définitivement lors de l'exécution du contrat, et ce dernier ne prend pas en compte les loyers versés.

La location vente

C'est un contrat de location, assorti d'une promesse synallagmatique de vente pour le bailleur et une promesse d'achat pour le locataire. A la différence d'un contrat de leasing, dans lequel le locataire n'a pas en sa possession une option d'achat, qu'il lui donne le choix d'acheter ou non le bien loué. En effet, ce dernier s'est engagé à acheter le bien à l'échéance prévue dans le contrat de location.

- La location avec promesse de vente ou location avec option d'achat : contrairement à la location vente, celle-ci est accompagnée d'une promesse unilatérale de vente établie par le bailleur au locataire. Ce dernier, détient la possibilité de lever ou non l'option d'achat à la fin du contrat. Il faut noter que le leasing est destiné qu'aux entreprises et aux professionnels, tandis que la location avec option d'achat réservée qu'aux particuliers.

¹⁸ GARRIDO E., « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », Tome 2, Edition France, Novembre 2002, pp 94-96.

- La location financière : la location financière peut être définie comme étant une opération de location sans option d'achat, dans laquelle le locataire choisit le fournisseur, le bien et le cas d'échéance. L'avantage de ce type de location, est que le locataire négocie lui-même le prix de la location. Cette location peut être effectuée par une simple société commerciale échappant à la loi bancaire sur les établissements de crédits.
- La vente avec clause de réserve de propriété : il désigne un contrat de vente, par lequel le transfert de propriété du bien se transmet à l'acheteur dès la signature du contrat, à condition que l'acheteur s'acquitte de la somme prévue. Dans ce cas, il s'agit d'une vente et non pas d'une location d'un bien moyennant le paiement d'un prix différé.
- La vente à tempérament : le contrat à tempérament s'oppose au contrat du leasing, du fait que dans le premier, la propriété du bien est transférée à l'acheteur dès l'approbation du contrat de vente, alors que le leasing la propriété du bien ne se fait qu'au moment où le locataire lève l'option d'achat à l'échéance.

Comparaison entre le leasing et le crédit classique ou l'emprunt classique

Depuis l'intégration du leasing comme un mode de financement, les entreprises hésitent sur le meilleur choix du crédit a adopté selon leurs exigences et leurs attentes. Concrètement, le leasing est un contrat de location d'une durée déterminée établi entre une entreprise et un établissement spécialisé, assorti d'une promesse de vente à la fin du contrat, par contre un crédit ou un emprunt est une dette financière à long terme octroyer par un organisme de crédit qui contribue à couvrir les besoins de financement durable d'une entreprise. Le leasing, est souvent utilisé pour financer des équipements de vie courte et qui doivent être renouvelés régulièrement, ainsi, il permet une grande souplesse dans la gestion des immobilisations. En effet, le crédit-preneur n'est pas propriétaire du bien qu'il la loué mais il bénéficie de sa jouissance dès la signature du contrat, en revanche, il peut le devenir propriétaire à l'échéance convenue en levant l'option d'achat.

Contrairement au crédit classique, dès l'achat du bien par emprunt, l'acheteur devient directement propriétaire. Il faut préciser, que le leasing est plus cher que le crédit classique et devenu moins attractant depuis que les crédits-bailleurs exigent le versement d'un dépôt de garantie ou même une avance de loyer successif dans le barème de location . Au final, le leasing attribue le privilège d'éviter le problème de la récupération de TVA payée sur les investissements de départ, dans ce dernier, on n'avance pas la TVA sur l'intégralité de l'investissement. Les opérations effectuées en leasing sont des engagements « hors bilan », c'est-à-dire que la dette ne figure pas dans le bilan, mais uniquement dans les annexes, ce qui

permet à l'entreprise de conserver son entière capacité de réaliser des emprunts parce que la capacité d'endettement n'est pas touchée ou affectée par le leasing.

Section 02 : Avantages et inconvénients, risques et garanties du leasing

Malgré les divers avantages caractérisant le leasing, soit pour le preneur, bailleur ou fournisseur, néanmoins, ce qui constitue un avantage pour l'un des risques de constituer un inconvénient pour l'autre. Pour cela, il faut noter que le leasing est un mode de financement comme tous les autres crédits ayant des avantages et des inconvénients.

I- Les avantages du leasing

L'expansion de la pratique du leasing ne cesse d'augmenter en raison des avantages qui le caractérisent, on distingue :

Pour le locataire : le financement intégral de l'investissement et avantages financiers

L'un des avantages propre au leasing, c'est qu'il permet un financement intégral de l'investissement allant jusqu'à 100 % de la valeur demandée, autrement dit, il n'exige aucun apport personnel contrairement aux autres modes de financement. Ce dernier, est généralement destiné aux nouvelles entreprises qui ne peuvent pas se financer c'est-à-dire ne dispose pas d'assez de fonds propres pour leur investissement, ou n'ont pas en leur possession des garanties suffisantes pour faire appel à l'emprunt traditionnel. C'est pour ce privilège que le leasing est considéré comme étant le meilleur mode de financement.

Trésorerie préservée

Le leasing est un mode de financement qui permet au preneur l'opportunité incontestable de préserver la totalité de sa trésorerie, et affecter ces fonds propres au financement des besoins d'exploitation. En effet, le preneur bénéficie du bien sans pour autant utiliser ces fonds propres¹⁹.

Garanties réduites et simplifiées

Ce type de crédit, n'exige pas des garanties extrêmes à supporter par le preneur. La propriété du bien constitue la seule garantie pour le bailleur, néanmoins le bailleur risque de demander des garanties réelles, dans le but de se préserver contre toute défaillance pouvant provenir de la part du locataire.

¹⁹ Article sur le leasing en Algérie publié par BOUATOUTATA Kamel eddine.

Avantages fiscaux et accès rapide au financement

Pour le preneur, l'avantage fiscal se manifeste à deux niveaux, d'une part les loyers sont considérés comme des charges d'exploitations, ainsi ces derniers sont déductibles du résultat imposable. Cette bonification fiscale est de plus en plus importante lorsque la durée du contrat de leasing est courte, et ainsi, l'entreprise sera en situation bénéficiaire.

En revanche, le montant total de la TVA est payé par le bailleur le jour de l'acquisition du bien, donc la TVA est étalée sur toute la période de la location, dans ce cas, le locataire la payera progressivement sur le montant des dettes établi par le bailleur²⁰.

La particularité du leasing, c'est qu'il permet d'avoir une réponse plus rapide aux demandes de financement, vu qu'il est spécialisé dans le financement des équipements. En effet, il encourage les entreprises qui doivent effectuer des investissements inattendus ou encore jouir des opportunités inratables sur le marché, et tout cela sans toucher à leurs structures financières.

Autres avantages

- Crédit sur- mesure : il constitue, un renouvellement rapide du bien en fonction de la durée de vie économique et de l'émergence des nouvelles technologies. Concrètement, le leasing s'adapte au cycle de vie de tous les biens particulièrement les équipements à forte obsolescence technologique.
- Transfert de risque d'obsolescence : le preneur ou le locataire, ne prend pas en considération le risque d'obsolescence du fait qu'il possède le choix de restituer le bien à la fin de contrat, ce qu'il lui accorde l'occasion de faire recours à la location d'un autre bien, pour jouir de ces usufruits .
- Souplesses des versements : le critère de la durée du contrat, du loyer et de l'option d'achat sont fondés en fonction des exigences du preneur. Le contrat de location, est institué par rapport au budget d'exploitation de l'entreprise ou de ces mouvements de trésorerie.
- L'option d'achat : A l'échéance, le preneur dispose de plusieurs possibilités, acheter, restituer ou relouer le bien en question, ce qu'il lui permet d'attendre le moment opportun pour acquérir le bien loué pour sa valeur résiduelle faible.

²⁰ L'exonération de la TVA selon l'article 14 de la loi de finance de 2008

Pour le bailleur : L'investissement s'autofinance d'une manière dynamique

Le leasing respecte le principe de la réalité économique, du moment que le bien produit lui-même les rentes suffisantes au remboursement du montant investi auparavant au crédit-bailleur.

I 2-1 Fortes garanties « titre de propriété »

L'avantage fondamental du bailleur, c'est qu'il possède la propriété juridique du bien, cette particularité fait de lui un prêteur avantageux par rapport aux autres prêteurs. Par ailleurs, bien que la maintenance et l'assurance du matériel aient été effectuées par le locataire, or en cas de défaillance de ce dernier, le bailleur pourra facilement récupérer son bien auprès du locataire si l'option d'achat n'est pas levée.

Avantage fiscaux et financiers

Le statut de propriétaire légal du bien, lui procure le droit de pratiquer le mode d'amortissement dégressif sur la totalité des équipements loués, déduisant ainsi de son revenu imposable, le coût d'acquisition du bien :

- Risque d'obsolescence : prenant le cas où l'option d'achat est levée à la fin du contrat, le risque d'obsolescence sera transféré automatiquement au locataire, du moment qu'il sera le propriétaire légal et juridique du bien
- Réductions supplémentaires : Dans certains cas, le bailleur obtient des réductions après négociation avec le fournisseur de biens, ce qui fera profiter le locataire.

Le Leasing partenaire

L'association du bailleur et le fournisseur dans le cadre d'un leasing partenaire, permet au premier de bénéficier de certains intérêts qui sont :

A- Des intérêts liés à l'environnement

Ce type de leasing, consenti au bailleur une chance incontestable de croissance et de maintien de son activité. La raison principale de cette association reste la création d'un marché captif, avec un volume d'affaire important.

B- Des intérêts liés à la rentabilité

Le bailleur épargne son réseau de distribution, profitant de celui du fournisseur. Ce qui l'encourage à obtenir un volume d'affaires considérables, au même temps diminué ses coûts publicitaires.

- Le suivi de l'équipement : Le preneur accorde au bailleur la garantie de récupérer son bien en bonne et due forme, du moment qu'il assure la maintenance et l'assurance du bien.
- Une forte rentabilité : Le leasing génère des rendements influant par rapport aux autres modes de financement. Cela se justifie par le risque pris par le bailleur, en finançant la totalité de l'investissement.

I-3- Pour le fournisseur

Le financement par le leasing, permet au fournisseur d'accroître ces chances en termes d'acquisition de plus de part de marché, par l'écoulement de ces ventes et ainsi de mieux contrôler son marché d'une manière efficace²¹.

I-3-1- Marché et concurrence

Cette formule autorise le fournisseur à proposer une offre globale à son client tout en étant rationnel, et commander une multitude de paramètres tels que : la maintenance et toutes autres prestations définies dans le contrat. Évitant ainsi la rude concurrence parce que la compétition ne concerne pas uniquement la qualité ou le prix du bien, mais aussi la qualité du service offert. D'une autre façon, le fournisseur s'isole de la concurrence et obtient plus facilement l'accord de l'acheteur.

En revanche, il est primordial pour le fournisseur d'exercer des actions marketing afin de fidéliser ces clients. Cependant, le « programme de financement des ventes » concède au fournisseur la capacité de maîtriser la restitution du matériel à la fin du contrat.

I-3-2 Forte rentabilité

Dans ce cas, la marge bénéficiaire comprend en plus de la marge sur la vente du matériel, un produit financier de plus complété par une commission d'apport d'affaires versées par la société de leasing au fournisseur. Parfois, d'autres commissions peuvent être obtenues dans le cadre de la location, service qui constitue la prime d'assurance et de maintenance. Concrètement, le programme de financement des ventes permet au fournisseur d'avoir une

²¹ BRUNEAU C., "le crédit-bail mobilier", revue banque édition, Paris, 1999, p 33.

meilleure maîtrise en ce qui concerne le financement des investissements, et une occasion pour acquérir une certaine performance en matière de montage financier. Il faut noter, que malgré tous les avantages qu'attribue le leasing au fournisseur, ces derniers ne doivent pas être la seule finalité. Il doit en premier degré rester pour le fournisseur, un outil de marketing destiné à favoriser et à encourager la vente du matériel.

II- Les inconvénients du leasing

Il s'agit :

Pour le preneur : Perte de flexibilité opérationnelle et Coût excessif du leasing

Durant toute la période de location, le bien loué ne fait pas partie du patrimoine du locataire, ce qui n'est pas favorable pour le preneur qui réduit les actifs qui peuvent servir comme garantie aux créanciers. En plus du fait que le locataire ne soit pas en mesure de devenir propriétaire du bien loué qu'à la fin du contrat en levant l'option d'achat.

Le montant de la location dans le mode de financement par le leasing est onéreux comparativement à l'emprunt classique. Ce décalage, réside du fait que la société de leasing recourt à des frais de gestion supplémentaires induits par la relation triangulaire entre le bailleur, le preneur et le fournisseur, rendant ainsi le leasing plus coûteux au locataire. En effet, le coût est encore plus élevé si le contrat a un faible montant fixe, qui s'accompagne d'une indexation des loyers ou d'une seconde garantie. Par ailleurs, toute résiliation du contrat avant l'échéance inenvisageable même dans le cas où l'investissement paraît peu productif.

Le coût excessif du leasing est justifié, par les loyers qui doivent couvrir l'amortissement du bien, la valeur de l'investissement et la rémunération des services rendu²². En contrepartie, il endommage à l'entreprise la perte des économies d'impôts liées aux dotations aux amortissements du fait que le bien loué en leasing n'est pas la propriété de l'entreprise²³. Il faut noter, que le leasing ne dépend pas uniquement du loyer de l'argent, mais aussi des services rendus comme : la rapidité du financement, le financement intégral de l'investissement, la flexibilité du loyer ainsi que de la nature du bien financé et du montant de l'opération.

²² PIGET P., "gestion financière de l'entreprise", 2ème édition, Paris, p 341.

²³ Idem, P341.

Pour le bailleur : Le risque client

Ce dernier, repose essentiellement sur l'appréciation du risque de l'entreprise par l'évaluation de sa situation financière ainsi que de son programme d'investissement, ce qui permettra en principe de mesurer son degré de solvabilité et sa capacité à payer les loyers au moment opportun. Le caractère de propriétaire légal du bien, oblige le bailleur à financer les dégâts causés par le locataire lors de l'exploitation du matériel loués, ce qui n'est pas en faveur du bailleur, parce qu'au cas où l'option d'achat ne serait pas levée, le crédit-bailleur recours au marché secondaire pour revendre le bien ou ce dernier perd sa valeur de marché. En effet, le bailleur se retrouve dans une situation dépréciative, soit, il se retrouve avec un bien en stock ou vendre avec un prix désavantageux.

III- Les risques et les garanties du leasing

L'activité du leasing n'est pas une formule « passive » du crédit. En effet, dès le moment où le bailleur consent à financer un investissement, il s'engage à supporter de divers risques bien qu'il est protégé par des règles de gestion rigoureuses, n'empêche qu'un dispositif de garantie est établi permettant des indemnisations en cas d'imprévu.

Nous allons citer ci-après, les risques qui menacent l'activité du bailleur ainsi que les garanties qui le couvrent :

Les risques engendrés par le leasing

Concrètement, toute banque ou opération de crédit doit se protéger contre les risques auxquels elle est exposée, par ailleurs dans le but d'identifier les risques qui puissent survenir lors d'une opération de leasing, le bailleur se réfère sur les critères ci-dessous :

Le risque matériel

La principale garantie du bailleur, consiste dans la propriété juridique du bien qui fait l'objet du contrat de location. Les deux principaux risques qui encourent le preneur quant au matériel, sont d'ordre de deux :

Le risque de contrepartie

Il désigne le risque de défaillance du crédit-preneur (locataire) au cours du contrat, en d'autres termes, le preneur n'honore pas ses engagements contractuels. Dans une telle situation le bailleur dispose le droit de récupérer son bien et de le revendre sur un marché

d'occasion, mais il est important que la dette résiduelle, c'est-à-dire le montant du capital restant dû et non amorti par les loyers soit inférieur à la valeur marchande du bien.

Le risque de valeur résiduelle

Au cas où, la restitution du bien se passe à l'échéance convenue, sans levée l'option d'achat. A cet effet, il faut que la valeur résiduelle financière qui était retenue pour fixer le montant des loyers ne doit pas être supérieure à la valeur marchande du bien, afin d'éviter que le bailleur dégage une perte plus au moins importante à la fin du contrat. L'estimation du risque matériel change en fonction de différentes données relatives à l'identité du fournisseur, à la structure du marché secondaire ainsi que la nature du bien financé.

Le risque de client

Quelque que soit la nature du mode de financement ou de l'établissement de crédit, les critères du client reste primordial. Une analyse approfondie doit être faite sur les comptes d'exploitation du locataire, parce que l'un des principes fondamental du leasing édicte que c'est le bien financé produit les revenus nécessaires pour le paiement de ces redevances. Il est important d'examiner la situation financière et le programme d'investissement du crédit-preneur, ce qui permet en principe d'apprécier sa capacité à payer les loyers ainsi que son degré de solvabilité, mais cette dernière doit être mesurée par la qualité et la valeur du bien financé, tant que ce bien reste l'essentielle garantie du bailleur en cas de cessation de paiement par le preneur.

III-1-5- Risque du taux d'intérêt

Ce risque peut apparaître entre le taux d'intérêt des ressources du bailleur d'un côté et le taux d'intérêt appliqué par le bailleur dans ces opérations de crédits d'un autre côté. Dans une opération de leasing, les loyers sont calculés suivant un taux fixe d'emploi et ils sont déterminés au préalable. Le crédit-bailleur est soumis au choix de la nature de taux d'intérêts de ces ressources, qui sont généralement décroché par le recours à l'emprunt bancaire. Ces taux peuvent être fixes ou variables, et présentent deux risques :

III-1-6- Le risque à taux fixe/ taux variable

Lorsque le taux est variable, c'est-à-dire il diminue et augmente d'une manière fluctuante. En revanche, dans le cas d'une baisse du taux sur le marché financier, le décalage entre le taux d'emploi des opérations du leasing et le taux d'intérêts payés sur les ressources

empruntées permet d'augmenter la marge de la société de leasing. Contrairement à une augmentation du taux sur le marché financier, ce qui impliquera la diminution de la marge.

III-1-7 Le risque de maturité en taux fixe

Un taux d'emprunt fixe se traduit par l'augmentation des taux variables sur le marché financier, protégeant la marge du bailleur car, le risque spéculatif disparaît. Dans le cas inverse, la diminution des taux variables sur le marché financier, à ce moment le choix des taux fixes engendre des pertes pour le bailleur.

III-2- Les garanties des opérations de leasing

La garantie essentielle attribuée par le leasing consiste à ce que le bailleur reste le propriétaire juridique du bien loué. La garantie reste valide pendant toute la période de location ce qui permet au bailleur de récupérer son bien, en cas de défaillance du preneur.

Garanties supplémentaires

La propriété du bien n'épargne pas le bailleur du risque. En entremise, le leasing prévoit des garanties supplémentaires à celle de la propriété du bien, on distingue :

Dépôt de garantie

Il désigne le montant qui est prélevé avec le premier loyer, dans l'attente d'assurer une bonne exécution des clauses du contrat de la part du locataire. Ce dépôt de garantie est automatiquement remboursé à la fin du contrat s'il n'y a pas de défaillance, en cas de déficience une partie du loyer est réduite.

Hypothèque et le nantissement

Elle constitue la garantie la plus employée en termes de leasing. Elle permet au bailleur en cas de défaillance du preneur, de saisir par voie judiciaire le bien désigné comme garantie dans le but de revendre pour couvrir le solde restant. Le crédit-preneur peut proposer un bien mobilier comme garantie de la dette qu'il contracte. Ce bien peut être composé de valeurs mobilières, d'un fonds de commerce, de l'outillage et du matériel d'équipements.

Cautionnement

C'est un contrat par lequel le bailleur accepte qu'une personne se porte garante. A travers ce contrat le, garant se porte volontaire de prendre en charge le remboursement de la dette en cas de défaillance du preneur.

En guise de conclusion, le leasing a percé dans le mode d'une façon spectaculaire notamment dans les pays développés, et cela revient à sa souplesse et sa polyvalence en matière de montage de crédit, sans oublier son importante diversification de produits qui offrent une multitude de formules de financement adéquates à toutes les catégories d'entreprises.

Malgré tous les inconvénients qui entravent son activité, le leasing reste un moyen de financement très demandé vu qu'il présente des avantages pour toutes les parties qui font partie du contrat de location, à condition que ce dernier soit respecté.

Chapitre II : Le marché du leasing : développement et évolution au niveau mondial et national

Dans les pays développés, les principaux leaders du marché tels que les filiales bancaires, les sociétés spécialisées et les experts en solutions de financement des ventes ont introduit de différents aspects captives de financement. En effet, les secteurs touchés par le financement locatif dans ces derniers, concernent tout équipement ou matériel pouvant faire objet d'un financement de vente grâce à la location. En revanche, l'évolution continue pour le matériel de chantier et de transport, ainsi que pour les machines industrielles, médicales et agricoles. Elle se manifeste dans la bureautique et s'étend même dans la décoration d'intérieur grâce à la location d'œuvres d'art.

Dans les pays en voie de développement, le marché du leasing reste très peu développé et convoité par les investisseurs, en cela revient aux différentes restrictions mises en place qui freinent l'extension des activités de ce dernier.

En Algérie, le leasing a été instauré par les articles 112 et 116 de la loi 90/10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Depuis son introduction, les pouvoirs publics ont procédé par plusieurs étapes pour améliorer et encourager son application sur le territoire national, et cela, par la promulgation de diverses lois et ordonnances qui régissent son activité.

Nous consacrons ce deuxième chapitre à l'étude du leasing au niveau mondial et national. Dans la première section, nous essayerons de donner un aperçu sur le leasing notamment dans les pays développés et en voie de développement afin de s'apercevoir de la différence existante entre ces deux groupes de pays. Compte à la deuxième section, nous effectuerons une analyse approfondie des différents aspects du leasing en Algérie.

Section 01 : le leasing au niveau mondial

Au niveau mondial, le marché du leasing est en forte expansion et enregistre en particulier, de forte croissance dans les offres de leasing automobile avec une croissance de 10 à 15% au niveau mondial.

I- Le leasing dans les pays développés

Conformément aux statistiques publiées par la « Lease Europe », la production annuelle des sociétés de leasing avait atteint le summum entre 1982 et 1988 puisqu'elle dépassait 60 milliards d'euros. En effet, la part du leasing des opérations de leasing dans le financement des investissements fluctuait entre 20 % et 30 %. En 1991, le crédit bancaire représentait 40 % des opérations de financement mondiales, or que le leasing seul représentait 27 % au cours de la même période.

Dans un communiqué officiel, relatif au leasing fondé en 1992, soulignait que les Etats-Unis se positionnaient à la première place à l'échelle mondiale avec 120 milliards de dollars, constituant 32 % de l'ensemble des opérations de financement dans le monde, suivis du Japon qui occupait à son tour la deuxième place avec 30 milliards de dollars. Quant aux autres pays développés comme le Canada, l'Allemagne, la Grande-Bretagne, ainsi que la France, suivaient avec un montant dépassant les 10 milliards de dollars chacun¹.

Le marché français du leasing, est caractérisé par une multitude d'opération de financement. En matière de location, nous distinguons le leasing (mobilier et immobilier), la location simple sans option d'achat et la location avec option d'achat (LOA).²

En outre, après un recul de l'activité entre 2012 et 2013 due à la crise économique de 2008, l'activité du secteur n'a fait que progresser. Le financement locatif d'équipement professionnel a atteint un summum du succès, cette dernière décennie. Quand au leasing (location option d'achat), il est devenue une particularité du marché de vente des véhicules neufs. Le marché français de véhicule d'entreprises a fortement progressé en représentant en 2018 plus de 50% du total du marché au niveau du pays.

II- Le leasing dans les pays en voie de développement

Contrairement aux pays développés, la pratique du leasing reste très restreinte dans les pays sous développés vue l'importance du crédit bancaire dans le

¹ Revue des Sciences Economiques, tome 1 N° 1, avril 2006, ISSN 1112-6191.

² Voir le lien : <https://fr.atlance.com/blog-croissance-entreprise/marche-du-leasing-credit-bail-chiffres-2020/>, date de consultation : 19/05/2022 à 18h30.

financement des investissements d'une part, et l'insuffisance des compétences des institutions spécialisées dans l'activité du leasing d'une autre part.

En revanche, les pays en voie de développement, les plus connus dans l'application du leasing sont nombreux. Nous citons les cas de l'Amérique latine, le Brésil, le Mexique et l'Argentine. Quant aux pays d'Afrique, nous recensons le Nigeria, le Maroc et l'Égypte et la Tunisie. L'économie de ces derniers est caractérisée, par des insuffisances excessives en fonds propres nécessaires à leur industrialisation³. Concernant l'Algérie, la pratique du leasing reste très limitée et méconnue par les investisseurs et les institutions financières et ce n'est qu'à partir de ces dernières années que ce marché a connu un redressement mais qui reste timide comparativement aux autres modes de financement notamment bancaire (financement classique).

Section 02 : Le leasing en Algérie

A travers la loi 90/10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, le législateur avait introduit l'autorisation d'exécution des opérations de leasing au niveau des banques. Cette loi a été abrogée par l'ordonnance n° 03/11 du 26 août 2003 relative à la monnaie et au crédit, qui est apparue pour modifier et remplacer la loi 90/10. En effet, les prochains textes ayant encadré le leasing en Algérie constituaient une vraie relance de l'activité du leasing en Algérie. Sur le plan comptable, la banque d'Algérie avait publié le règlement n° 92/08 du 17 novembre 1992, portant sur le plan comptable bancaire et des règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers en général. Ce règlement, précisait que les immobilisations données en leasing devaient figurer dans le compte des valeurs immobilisées (la classe 4).

I- Le cadre réglementaire du leasing en Algérie

Concrètement, le cadre juridique régissant cette activité n'a été mis en exergue qu'en 1996 par l'ordonnance n° 96/09 du 10 janvier 1996, qui constituait un ensemble de définition des opérations du leasing sous ces différents aspects nationaux ou internationaux, financier ou opérationnel, mobilier ou immobilier ou bien portant sur un fonds de commerce ou un établissement artisanal ainsi que les clauses

³ Revue des Sciences Economiques, tome 1 N 1, avril 2006, ISSN 1112-6191.

obligatoires et facultatives de contrat de leasing, et enfin les droits et les obligations du crédit-bailleur ainsi que du crédit-preneur.

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

- ✓ 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.

Définition des opérations de leasing

L'ordonnance n° 96/09 du 10 janvier 1996, définit le leasing comme suit : « Le crédit-bail ou leasing est une opération commerciale et financière réalisée par les banques et établissements financiers ou par une société de crédit-bail, légalement habilitée et expressément agréée en cette qualité, avec des opérateurs économiques nationaux ou étrangers, personnes physiques ou personnes morales de droit public ou privé, ayant pour support un contrat de location pouvant comporter ou non une option d'achat au profit du locataire, et portant exclusivement sur des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ou sur fonds de commerce ou sur des établissements artisanaux »⁴.

Typologies du leasing

Les articles 2, 3,4 et 5 de la loi 96/09 du 10 janvier 1996 définissaient le leasing selon les critères de transfert du risque, l'objet du contrat et la nationalité de l'opération.

A- Selon le transfert du risque

L'article 2 indiquait que « Les opérations de crédit-bail sont des opérations de crédit en ce qu'elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens visés à l'article 1er ci-dessus. Les opérations de crédit-bail sont

⁴ L'ordonnance n° 1996/09 du 10 janvier 1996 relative au crédit bail.

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 ou 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 de se faire rémunérer les capitaux investis. Les opérations de crédit-bail sont dites leasing opérationnel si la totalité ou la quasi-totalité des droits, obligations avantages, inconvénients et risques inhérents au droit de propriété du bien financé n'est pas transférée au locataire et reste au profit ou à la charge du bailleur».

B- Selon l'objet du contrat

Dans ce cas, la loi distingue :

B-1 Le leasing mobilier : Selon l'article 3, le leasing mobilier porte sur des biens meubles constitués par des équipements ou du matériel ou de l'outillage nécessaire à l'activité de l'opérateur économique.

B-2- Le leasing immobilier : il se définit selon l'article 4 par l'opération qui porte sur des biens immeubles construits ou à construire pour les besoins professionnels de l'opérateur économique.

B-3 Le leasing sur fonds de commerce et établissements artisanal : il s'agit de l'acte par lequel un bailleur donne en location moyennant des loyers et pour une durée irrévocable à un locataire un fonds de commerce ou établissement artisanal lui appartenant avec une promesse unilatérale de vente moyennant un prix tenant compte au moins pour partie des versements qu'il aura effectués à titre de loyers. Le fonds de commerce ou l'établissement artisanal ne peut faire l'objet d'une opération de cessions-bails.

C- Selon la nationalité de l'opération

Ce dernier, est récapitulé dans l'article 5 de la même ordonnance dont on distingue :

C-1- Le leasing national : Il est national si l'opération met en présence une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier et un opérateur économique, tous deux résidents en Algérie.

C-2 Le leasing international : Il est considéré comme international, lorsque le contrat qui lui sert de support est : « soit signé entre un opérateur économique ayant la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier ayant la qualité de non-résident. soit signé entre un opérateur économique n'ayant pas la qualité de résident en Algérie avec une société de crédit-bail, une banque ou un établissement financier résident en Algérie. Les qualités de résident en Algérie et de non-résident sont celles définies par la législation et la réglementation algérienne en vigueur »⁵.

II- Obligations légales et modalités du contrat leasing

Il s'agit :

La publicité légale

En ce qui concerne la publicité, l'article 6 stipulait que « Les opérations de crédit-bail sont soumises à une publicité dont les modalités sont fixées par voie réglementaire ». En effet, le bailleur est dans l'obligation de recourir à la publication des contrats de leasing mobilier, au niveau du centre des registres de commerce, ainsi que la publication des contrats de leasing immobilier auprès de l'agence foncière. Il faut noter, que les frais de publication sont supportés par le preneur.

Le contrat de leasing

Ce contrat est défini, comme un document contenant toutes les clauses obligatoires et facultatives. Ce type de contrat permet :

- ✓ De garantir au preneur, la disposition du bien ainsi que de ces usufruits.
- ✓ De veiller à ce que le bailleur perçoive un certain nombre de loyers pendant une durée fixée au préalable.
- ✓ Dans le cas d'un leasing financier, où le preneur décide de lever l'option d'achat, il peut facilement acquérir le bien loué, pour une valeur résiduelle qui en fonction des loyers reçus à la fin de la période irrévocable.
- ✓ Concrètement, en Algérie seul le leasing mobilier qui est pratiqué pour cela, la majorité des articles que nous allons évoquer vont se porter autour du leasing mobilier.

⁵ Article 5 de l'ordonnance n° 1996/09 du 10 janvier 1996 relative au crédit bail.

Il existe deux catégories de clauses : les clauses obligatoires et les clauses facultatives

A- Les clauses obligatoires

Elles sont présentées et expliquées dans les articles suivants :

- **Article 12 :** La durée de location correspondant à la période irrévocable est fixée d'un commun accord entre les parties. Cette durée peut correspondre à la durée présumée de vie économique du bien loué ou être fixée par référence à des règles d'amortissement comptables et/ou fiscales définies par voie législative pour les opérations spéciales de leasing .
- **Article 13 :** La rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable de location par l'une des parties, ouvre droit pour l'autre partie, à une réparation dont le montant peut-être fixé dans le contrat, dans le cadre d'une clause spécifique ou à défaut par la juridiction compétente, conformément aux dispositions légales applicables à la rupture abusive des contrats. Sauf cas de force majeure ou cas de mise en règlement judiciaire ou de mise en faillite ou de dissolution anticipée du crédit-preneur impliquant sa mise en liquidation, lorsqu'il s'agit d'une personne morale et d'une manière générale, sauf cas d'insolvabilité avérée du crédit-preneur, qu'il soit une personne physique ou une personne morale, la rupture du contrat de crédit-bail pendant la période irrévocable entraîne, si elle est le fait du crédit-preneur, le paiement au crédit-bailleur de l'indemnité de réparation prévue 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.
- **Article 14 :** Sauf convention contraire des parties et quelle que soit la durée de la période irrévocable définie à l'article 12 de la présente ordonnance, le montant des loyers à percevoir par le crédit-bailleur au crédit-preneur comprend : le prix d'achat du bien loué réparti en échéances d'égal montant auxquelles s'ajoute la valeur résiduelle payable à la levée de l'option d'achat. Les charges d'exploitation du crédit-bailleur liées au bien objet du contrat. Une marge correspondant aux profits ou aux intérêts rémunérant le risque du crédit ainsi que les ressources immobilisées pour les besoins de l'opération de leasing.

- **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 leasing.
- **Article 16** : Le crédit-preneur peut, à l'expiration de la période irrévocable de location et à sa seule appréciation: soit, acheter le bien loué pour sa valeur résiduelle telle que fixée au contrat ; soit, renouveler la location pour une période et moyennant un loyer à convenir entre les parties ou restituer le bien loué au crédit-bailleur .

B- Les clauses facultatives

Elles sont récapitulées dans l'article 17 et 18 de la même ordonnance.

- **Article 17** :« Aux choix des parties, le contrat de leasing mobilier peut contenir toutes clauses portantes:
 - 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 ;
 - 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.
- **Article 18** : Le contrat de crédit-bail peut également contenir toutes clauses portantes:
 - 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 ».

Les obligations des contractants

Ces obligations sont les mêmes que ça soit lors d'un contrat de leasing mobilier ou immobilier ⁶ :

A- Les obligations du preneur

Parmi les obligations primordiales que le preneur doit respecter, nous trouvons:

- Le paiement des redevances locatives au bailleur, suivant l'échéancier établi dans le contrat.
- L'entretien du bien loué, et la souscription d'une police d'assurance.
- Assurer la maintenance du bien et sa réparation dans le cas contraire.
- Bénéficiaire individuellement du droit de la jouissance du bien et l'interdiction de louer le bien en question à un tiers sans l'autorisation du bailleur.
- L'obligation de restituer le bien en cas de la levée de l'option d'achat.

B- Les obligations du bailleur

Parmi les obligations du bailleur, nous distinguons⁷:

- Le paiement au fournisseur la totalité du prix du bien, ainsi que les taxes, les impôts et les autres charges qui lui sont associés.
- Accorder au preneur non défaillant la jouissance totale du bien qui fait l'objet du contrat.
- Le respect intégral des clauses du contrat.

III- L'offre du leasing en Algérie

Le marché du leasing en Algérie se compose de 15 sociétés, entre banques et établissements financiers qui utilisent le leasing comme un mode

⁶ Journal officiel de la République Algérienne N° 03, du 14 janvier 1996

⁷ Idem.

financement, néanmoins, ce dernier reste marginalisé et peu développé depuis son introduction par la législation algérienne.

En revanche, la cause principale du non développement de ce marché revient à l'application de certaines réglementations restrictives, au détriment des sociétés étrangères qui envisagent s'implanter durablement et de s'agrandir sur le territoire algérien, notamment par l'obligation d'un partenariat national majoritaire ainsi que la règle 51/49 régissant les investissements étrangers, qui préconise le partenariat avec un résident local à au moins 51 % contre 49 % pour la partie étrangère. En contrepartie, les investisseurs intéressés par ce marché se retirent et changent de destination par peur de la rentabilité que l'association avec un partenaire algérien pourraient leur procurer⁸.

En effet, pour un développement durable et remarquable de ce marché, il faudra une coordination des parties concernées : la banque d'Algérie, la bourse d'Alger, les sociétés d'assurances ainsi que l'ordre des experts comptables, pour mettre en place des stratégies efficaces qui conduisent au développement de ce marché, ce qui aboutira à la relance économique.

Les principaux intervenants sur le marché du leasing en Algérie

Nous distinguons les sociétés spécialisées et les établissements bancaires.

A- Les sociétés spécialisées

Nous citons ⁹:

- **La société de refinancement hypothécaire (SRH) :** elle a été Introduite sur le marché du leasing le 27 novembre 1997, il représente un établissement financier doté du statut d'une entreprise publique économique, une société par actions (SPA) détenant un capital social initial de 3.290.000.000 DA, pour ensuite atteindre les 4.165.000.000 DA en 2003. Son capital totalement libéré et souscrit est composé de 833 actions d'une valeur de 5.000.000 DA

Les actions de la SRH sont divisées comme suivant :

⁸ L'article 58 de la loi de finances complémentaires de 2009

⁹ Voir le lien : <http://srh-dz.org/?p=presentation&lang=fr&var=1>, Date de consultation : 21/05/2022 à 12h45.

- ✓ Le Trésor Public : 254 actions, soit 1270 millions de DA
 - ✓ La BEA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
 - ✓ Le CPA : 109 actions, soit 545 millions de DA ;
 - ✓ La CNEP : 76 actions, soit 380 millions de DA ;
 - ✓ La BADR : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
 - ✓ La CAAR : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
 - ✓ La SAA : 50 actions, soit 250 millions de DA ;
 - ✓ La CAAT : 26 actions, soit 130 millions de DA.
- **AL Salem : société algérienne de Leasing Mobilier** : Al salam est une société par actions (SPA) créée en 1997, elle est constituée de :
- ✓ la Caisse Nationale de Mutualité agricole (CNMA Banque).
 - ✓ la Banque Algérienne de Développement Agricole (BADR).
 - ✓ Le Crédit Populaire Algérien (CPA).
 - ✓ La Caisse Nationale d'Épargne et de Prévoyance (CNEP Banque).
 - ✓ La Sofinance.

Salem est une société par actions (SPA), créée en 1997 avec un capital de 200 000 000 DA¹⁰. En effet, son but primordial est de promouvoir les investissements nationaux, d'encourager la production nationale ainsi que de contribuer à la création d'emploi.

- **La société Financière d'Investissement de participation et de Placement « SOFINANCE »** : C'est une société par actions (SPA) et un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001, dans le but de développer une multitude de métiers à travers la banque universelle à l'exception des dépôts clientèles et la gestion des moyens de paiement. Il est doté d'un capital social de 10 000 000 000 Da. Son domaine d'action couvre les activités financières telles que :
- ✓ Le financement en leasing ;
 - ✓ La participation au capital ;
 - ✓ Le crédit classique et les engagements par signature ;

¹⁰ Voir le lien : <https://dza.bizdirlib.com/fr/node/7487>, Date de consultation: 21/05/2022 à 13h00.

✓ Le conseil et l'assistance aux entreprises.¹¹

- **Arab Leasing Corporation « ALC »** : elle est considérée comme la première société de leasing établie en Algérie, avec un capital de 5 000 155 216.00 Da. Son activité principale réside dans sa contribution au mouvement de développement des agents économiques Algériens, tout en leur offrant de nouveaux outils de financement adapté à leurs besoins et exigences.¹² Elle a été créée en octobre 2001, par les institutions suivantes :
 - Bank ABC : 41%
 - T.A.I.C : 25%
 - CNEP Banque : 27 %
 - Capitaux privés : 7 %

- **Maghreb Leasing Algérie « MLA »** : Il désigne un établissement financier, spécialisé dans le leasing, introduit en 2006 sous forme d'une Société par Actions (Spa) avec un capital de 5 milliards DZD¹³. Le Maghreb Leasing Algérie est fondée par Tunisie Leasing Group (TLG)¹⁴, avec une expérience de plus de 35 ans dans le domaine du leasing en Tunisie avec l'appui de son actionnaire de référence AMEN Group¹⁵.

- **La Société Nationale de Leasing « SNL »** : Elle est considérée comme le premier établissement financier public spécialisé dans le leasing créée en 2010, avec un capital de 6.5 milliards de DA, désigné par les pouvoirs publics afin de contribuer à la diversification des instruments de financement.

Cette dernière contribue efficacement au développement du secteur de la PME/PMI et professions libérales en Algérie, elle est issue de deux banques

¹¹ Voir le lien :

https://sofinance.dz/presentation/?fbclid=IwAR1GnUSC6AKwIbUve0FkogtfxQHTXMOw6DWSyeoEps0yim_ybcm6r5JUY , Date de consultation : 21/05/2022 à 14h05.

¹² Voir le lien : [https://arableasing-](https://arableasing-dz.com/presentation/?fbclid=IwAR3cCPUNBamt0B8UhHa7aphX4tYZJzcwCrRBLbs1rvk6ep9drC0vf)

[dz.com/presentation/?fbclid=IwAR3cCPUNBamt0B8UhHa7aphX4tYZJzcwCrRBLbs1rvk6ep9drC0vf](https://arableasing-dz.com/presentation/?fbclid=IwAR3cCPUNBamt0B8UhHa7aphX4tYZJzcwCrRBLbs1rvk6ep9drC0vf) hAG2-E , Date de consultation : 21/05/2022 à 14h30.

¹³ Voir le lien :

https://www.maghrebleasingalgerie.com/?fbclid=IwAR28_DIMEgaRyvTEIeipyea4HdWCQwc2sojUxHZ0ETKW8PZe_aBRXFt5jJM, Date de consultation 21/05/2022 à 15h03

¹⁴ Créée en 1984, Tunisie Leasing a été la première à lancer l'activité du leasing sur le marché tunisien. Son Capital social est de 17,5 MDT ; sa part de marché est estimée à 35%.

¹⁵ La deuxième banque privée en Tunisie, elle avait le nom de Crédit Foncier et Commercial de Tunisie"(le CFCT). Elle a été créée le 6 Juin 1967 avec un capital de 325 000 dinars tunisiens.

publiques : Banque de développement local BDL et Banque nationale d'Algérie BNA ¹⁶. Elle a démarrée ses activités en 2011 par le financement du leasing mobilier des secteurs du bâtiment, travaux publics et hydraulique, service, commerce, santé, industrie et transport, puis en 2015 elle effectuait un élargissement de son activité par le financement du leasing immobilier à usage commercial dans les mêmes secteurs.

- **El Djazaïr Idjar « EDI »** : El Djazaïr Idjar est un établissement financier de leasing, agréé par la Banque d'Algérie le 02 août 2012, détenant un capital de 5.000.000.000 DA,¹⁷ divisé entre :
 - Crédit Populaire d'Algérie CPA détenant 47 % des actions, elle permet le financement du secteur de l'industrie et des services, BTPH et promotion immobilière.
 - Banque d'Agriculture et du Développement Rural BADR détenant 47 % des actions, elle est habilitée de financer le secteur d'agriculture et de l'industrie agro-alimentaire.
 - Société Algéro-saoudienne d'Investissement ASICOM, qui contribue par sa participation dans les projets en création et en développement.
 - Son objectif principal consiste à créer un environnement favorable pour l'émergence et le développement de la PME, ainsi que l'accompagnement des entreprises, tout en leur offrant les meilleurs financements adaptés et appropriés à leur croissance.

B- Les établissements bancaires

Ils sont comme suit ¹⁸ :

- **Banque Al-Baraka d'Algérie**: Elle est considérée comme le premier établissement à capitaux mixtes publics et privés. Cette dernière a été introduite le 20 mai 1991, ces actionnaires sont la Banque d'Agriculture et de Développement Rural (BADR) ainsi que le Groupe ABG. En effet, elle à ajouté le leasing dans sa gamme de produits proposés à sa clientèle en 1993.

¹⁶ Voir le site :

<http://snl.dz/?fbclid=IwAR0tgdN3jTCuAmFbI5Z8k7cfwfaS2wOEwqH7geWgqomRdKBWDGOWc3Pi7fi> , Date de consultation : 22/05/2022 à 9h45.

¹⁷ Voir le site : <https://www.eldjazairidjar.dz/presentation/> , Date de consultation : 22/05/2022 à 13h20.

¹⁸ Document récupérer au niveau de, al baraka, Bejaïa, agence 407.

- **BNP Paribas Leasing Group** : il constitue un spécialiste dans le financement des biens d'équipements professionnels, instauré depuis 2007 en Algérie, en prenant le relais de financer plusieurs domaines tels que les travaux publics, l'industrie et l'équipement médical. Elle a contribué au développement de ces clients algériens ainsi qu'au développement local de ces clients internationaux.
- **Société Générale** : La société Générale Algérie est la première banque grand public française à émerger en Algérie depuis 2000. Elle a introduit en 2002, une nouvelle filiale Sogelease pour effectuer les différentes opérations de leasing mobilier et immobilier¹⁹.
- **La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)** : La BADR est une institution financière nationale créée par le décret n° 82-106 le 13 mars 1982. Elle représente également une société par actions au capital de 2.200.000.000 Da chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation des moyens de paiements mis à leur disposition. En 2008, la BADR a pris le relais de financer le leasing agricole après l'ordre de la dissolution de la SALEM SPA. Son rôle est de financer les acquisitions d'intrants, l'acquisition des matériaux agricoles, l'amélioration du système d'irrigation et au final la construction et la réhabilitation des infrastructures des stockages des récoltes et l'élevage²⁰.

L'impact du financement par le leasing sur les PME

Le marché du leasing en Algérie est convoité particulièrement par les PME, du fait qu'il constitue le mode de financement sur mesure pour les PME/PMI qui ne remplissent pas les conditions nécessaires afin d'obtenir un crédit à moyen terme (CMT) ainsi que la difficulté d'accès aux autres modes de financements qui leur permettent pas le recours au financement classique, cela leur permet en principe d'avoir un financement intégral nécessaire à leur investissement, ce qui contribue à l'accroissement de la production et des moyens d'équipements de l'entreprise, sans pour autant avoir un acompte.

¹⁹ Document récupéré au niveau de la société générale, Bejaïa, agence 501

²⁰ Document récupéré au niveau de la BADR, Bejaïa, agence 369.

Le leasing permet un allègement du poids de la TVA et de la déductibilité des loyers qui sont considérés comme des charges d'exploitations et par conséquent déductible du résultat imposable. Cet avantage fiscal sera d'autant plus important si le contrat de leasing n'est que de courte durée, et que l'entreprise locataire est dans une position favorable.

En 2021, le nombre des PME a atteint 1 267 220 entreprises, avec plus de 52 % d'entre elles étant des personnes morales, et 225 entreprises publiques économiques en font partie. Le reste est constitué de personnes physiques avec (44%), dont 20.46% exercent des professions libérales et 23.53 % des activités artisanales.²¹

En outre, malgré tous les avantages attribués aux PME par le leasing or que sa demande reste restreinte en raison de :

- ✓ La mentalité des entrepreneurs qui préfèrent recourir à l'autofinancement ;
- ✓ L'absence de la logique managériale chez certains gérants, qui n'ont aucune idée de l'existence de ce mode de financement.
- ✓ En général, les PME en Algérie sont des entreprises familiales dont leur logique refuse toute nouvelle technique de gestion.

A- Les objectifs du leasing en Algérie

Il existe trois facteurs clé que présente le leasing en Algérie, dont on distingue :

- ✓ La pratique du leasing permet à l'entreprise, de ne pas avoir des décalages de trésorerie, en effet, il est considéré comme une technique de lutte contre l'inflation parce que le matériel exploité aujourd'hui est payé avec l'argent épargné ainsi si l'inflation augmente les loyers demeurent les mêmes.
- ✓ Un moteur de croissance pour les PME/PMI.
- ✓ Les conditions d'investissement en Algérie constituent la première contrainte de financement des PME en Algérie.

B- La fiscalité du leasing en Algérie

Le leasing n'avait aucune réglementation spécifique durant les premières années de son introduction par la loi 90/10 du 14 avril 1990. En revanche la législation fiscale mise en place à ce moment-là, s'inspirait de la législation française tout en essayant

²¹ Bulletin d'information statistique de la PME N° 39, édition novembre 2021

de l'adapter le plus possible à la réalité algérienne, juste après cette période de nombreuses mesures fiscales ont été prises par les pouvoirs publics dans le but d'encourager l'application du leasing comme mode de financement par les différentes institutions en question.

Concrètement, plusieurs décisions ont été appliquées afin de combler le vide juridique constaté, et cela, à travers les différentes lois promulguées à partir de 1996.

Ces différentes mesures se présentent ci-dessous :

- ✓ Le crédit-bailleur reste le propriétaire juridique du bien loué que ça soit dans le leasing financier ou opérationnel, autrement dit, fiscalement, il a entièrement le droit de pratiquer l'amortissement du bien.
- ✓ Le crédit-preneur a le droit de la déductibilité des bénéfices imposables ou des loyers versés au crédit-bailleur.
- ✓ Dans le cadre des opérations du leasing immobilier, les opérations d'achat d'immeubles sont exonérées de la taxe de publicité foncière.
- ✓ Un abattement de 60% de l'assiette imposable par, une retenue à la source au titre de l'IBS ou de l'IRG applicable au paiement en matière du leasing internationale pour les personnes non établie en Algérie.
- ✓ La suppression du champ d'application de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP), la partie concernant le remboursement du crédit dans le cadre du leasing financier.
- ✓ Alignement de la durée de l'amortissement des actifs immobilisés sur celle de leasing financier.
- ✓ L'accroissement des avantages fiscaux prévus dans le décret de l'année 1993 relatif à la promotion de l'investissement des biens acquis par le crédit-bailleur.
- ✓ L'application du régime de l'amortissement linéaire accéléré en faveur des activités de leasing.
- ✓ Les exportations et les importations des biens d'équipements sous forme dans le cadre d'un leasing financier, sont assimilées à des opérations de paiement différé et, ainsi elles obéissent aux conditions de domiciliation applicables.
- ✓ Les opérations d'importations et d'exportations, dans le cadre d'une opération de leasing international, sont soumises à un régime douanier suspensif de

droits et de taxes douanières. Ce dernier, consiste en l'admission temporaire conformément à la durée du contrat de location.

- ✓ Un abattement de 30 à 25 % sur l'impôt des bénéfices des sociétés.

C- La comptabilisation du leasing en Algérie

La banque d'Algérie a publié deux règlements qui régissent la comptabilité bancaire en Algérie, on distingue en premier lieu, le règlement n° 09/04 du 23 juillet 2009 portant plan de comptes bancaires et règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers. Ce dernier, a pour objet de fixer le plan de comptes bancaires et les règles comptables applicables aux banques et aux établissements financiers comme les principes comptables, ainsi que les règles d'évaluation et de comptabilisation. Puis, le règlement n°09/05 relatif à l'établissement et à la publication des états financiers des banques et des établissements financiers.

En revanche, les établissements financiers sont tenus d'enregistrer leurs opérations selon les principes comptables définis par la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007 portant sur système comptable financier et les textes réglementaires régissant son application, compte aux règles d'évaluations, de comptabilisations des actifs et des passifs, ainsi que les charges et produits sont déterminés par l'arrêté du 26 juillet 2008. En effet, le nouveau système comptable et financier dans son article 135/2 stipule :

- Dans le cas d'un crédit-preneur, le bien loué est comptabilisé à l'actif du bilan comme immobilisation et au passif comme dette.
- Dans le cas d'un crédit-bailleur, le bien loué est comptabilisé à l'actif au compte prêt et créance et au passif en dettes.

Les obstacles qui entravent le fonctionnement du leasing en Algérie

Suite à l'adoption de l'ordonnance du 10 janvier 1996, un certain nombre d'entreprises liées au leasing ont rencontré des obstacles d'ordre juridique, fiscal, comptable, réglementaire et pratique, notamment par l'adoption du système comptable latin qui se base sur le critère juridique comptabilité patrimoniale²².

²² Abderrahmane BENASAAD, « Revue d'Economie et de Statistique Appliquée », 22 Décembre 2014, pp.48-49.

A- Les difficultés juridiques

Quoique plusieurs textes législatifs, réglementaires et fiscaux qui ont été utilisés pour absorber le vide juridique constaté, malheureusement certaines contraintes demeurent existantes et nécessitent en effet une prise en charge sur le plan juridique. Il faut noter, que le texte réglementaire régissant les modalités de publicité des contrats de leasing n'a pas encore été publié.

B- Les difficultés fiscales

L'adoption d'un système de comptabilité basé sur le critère juridique notamment la comptabilité patrimoniale, engendre la constatation des loyers perçus parmi les produits et celles des amortissements parmi les charges. Ce dernier a engendré des contraintes nuisibles, avant les modifications introduites en 2001, parmi ces contraintes, on retrouve ²³:

- La constatation d'une plus-value ou d'une moins-value lorsque la durée d'amortissement du bien loué est supérieur ou inférieur à la durée contractuelle qui concorde avec l'échéance de remboursement, ce qui entraîne des décalages de trésorerie de la société de leasing.
- Le montant de la taxe sur les activités professionnelles est calculé sur la base de la totalité des loyers, contrairement au crédit classique dans lequel uniquement les intérêts sont soumis à cette taxe.
- Le principe du double transfert de propriété, en faveur du bailleur au premier lieu, puis en faveur du preneur en second lieu juste la levée de l'option d'achat, ce qui rend ce mode de financement coûteux comparativement aux autres, ces frais sont généralement supporté par le preneur.
- Dans le cas, d'une acquisition immobilière accomplie dans le cadre d'une opération « lease back » ou cession bail, pendant lequel la société de leasing est amenée à acheter le propre bien de l'opération afin de le relouer en leasing, cette opération est soumise à l'impôt sur la plus-value autant que celle-ci est considérée par l'administration fiscale comme cession d'immeuble. Le taux de

²³ Hideur N., « le leasing en Algérie : premières assises nationales du crédit-bail », Mémoire de fin d'étude, ESB 2003. PP 48-50.

l'impôt pourrait atteindre les 15 % lorsque le bien est d'acquisition récente, en effet lorsque le bien est ancien, les abattements prévus n'expriment pas moins de charges financières supplémentaires, or qu'au sens de la loi, il s'agit d'une simple opération de crédit.

C- Les difficultés comptables

Les opérations de leasing avant la réglementation de 1996, étaient traitées comme des opérations de crédit constatées dans la classe de crédit à la clientèle. Après la loi de 1996, les établissements de crédit ont été dans l'obligation de reconsidérer ce mode de comptabilisation, tout en tenant compte des implications fiscales qui peuvent procéder au non respect des dispositions légales établi en la matière, et cela se concrétise par la considération des montants de ce crédit tel que des investissements qui doivent être amortis.

D- Les difficultés réglementaires

La prise en considération de la réglementation prudentielle concernant les opérations de leasing, notamment celles initiées par les établissements financiers ainsi que les sociétés de leasing, qui ne gèrent pas les dépôts des clients ce qui limite les capacités d'intervention de ces établissements, particulièrement le ratio de division du risque et le ratio de solvabilité.

E- Les difficultés liées à sa pratique

Les établissements qui ont procédé à la pratique des opérations de leasing, ont retrouvés de diverses difficultés pratiques, dont on distingue²⁴ :

- La complexité d'établir des documents juridiques et administratifs au nom de la société de leasing auprès de certaines administrations, du fait qu'elles ne soient pas habituées à ce mode de financement.
- Les obstacles rencontrés lors du transfert de la responsabilité civile du propriétaire au locataire, en cas d'accident ou de dommages.
- La difficulté de revendre ou de relouer les équipements une fois récupérés, et la faute revient à société spécialisée dans ce domaine.

²⁴ Hideur N., « le leasing en Algérie : premières assises nationales du crédit-bail », Mémoire de fin d'étude, ESB 2003. PP 48-50.

Le leasing constitue un mode de financement très rapide et avantageux comparativement aux autres modes de financement, et procure des garanties précieuses que ça soit pour le bailleur ou le preneur. Son usage s'est imposé progressivement depuis son introduction, très particulièrement dans les pays développés, grâce à l'environnement propice au développement de techniques de financement locatif.

Le marché du leasing en Algérie est récent. Son développement exige un encadrement spécifique dans le domaine juridique et fiscal, ce qui permettra de stimuler le financement des investissements dans le cadre des opérations de leasing notamment le financement locatif des immobilisations de l'entreprise.

Les pouvoirs publics devraient renforcer les dispositifs réglementaires tout en remédiant aux difficultés entourant l'activité du leasing notamment:

- En assouplissant les conditions d'accès à ce mode de financement.
- En accordant une liberté suffisante des relations contractuelles.
- En allégeant les coûts relatifs au transfert de responsabilité civile et en introduisant des avantages fiscaux et douaniers.
- En augmentant l'encours des contrats leasing à accorder par le système bancaire dans le cadre du financement des immobilisations des entreprises.

Chapitre 03 : Enquête sur le développement de l'activité du leasing : cas des établissements financiers de la wilaya de Bejaïa

L'élaboration du questionnaire relatif au leasing et sa pratique au niveau des établissements financiers de la wilaya de Bejaïa permet d'évaluer l'activité du leasing en tant qu'alternative au mode de financement classique. Cette pratique constitue un atout non négligeable d'évitement de lourds coûts financiers lors d'acquisition, de renouvellement d'équipements professionnels ou d'achat de biens destinés à usage des particuliers.

L'introduction du leasing a été régie par l'article 2 de la loi n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail. Cette dernière a institué une distinction étymologique entre le terme crédit bail et leasing dont la première conception été réservée uniquement aux professionnels.

La pratique du leasing par les banques et sociétés algériennes datait des années 2000. Ce segment est considéré comme une niche rentable faisant intervenir 9 banques¹ et 6 établissements financiers². La taille du marché est estimée en fin 2020 à 135 milliards de Da contre 20 milliards en fin décembre 2010. L'offre de ce marché est principalement dominée par les neuf banques en détenant plus de 71% de part de marché pour un encours de 115 milliards de Da. Bien que le potentiel de croissance de ce segment soit non négligeable, son taux de pénétration par rapport au PIB reste très faible en avoisinant 0,6% du PIB de 2019 contre un taux de 5% dans la plupart des pays Européens. Cet état de fait explique l'ampleur de sa pratique et les difficultés rencontrées ainsi que de la faible contribution du système bancaire dont le montant d'encours ne représente qu'un pourcentage de 2% du total des crédits octroyés à l'économie.

Nous empruntons dans cette partie la technique du questionnaire pour recueillir les données auprès des établissements financiers siégeant au niveau de la wilaya de Béjaïa. Nous optons pour une méthode à questionnaire en QCM pour remédier au

¹ El Baraka, BNP Paribas, Société Générale, Al Salam Bank, Gulf Bank, CNEP, Housing for Trade And Finances et Trust Bank Algérie.

² Société Nationale de Leasing, Maghreb Leasing Corporation, Ijar Leasing Corporation, Sofinance, Arabe Leasing Corporation et El Djazair Ijar.

problème de refus catégorique de demande de collecte de données. Le recours à cette technique permettra de ressortir le taux de pénétration de l'activité du leasing, ses caractéristiques, les secteurs d'activité ciblés, les matériaux financés, ses avantages et inconvénients ainsi que les produits d'assurance complémentaire associés aux contrats de leasing. En prenant en compte le taux de participation des intervenants dans ce segment et le nombre de répondants aux questionnaires, nous limiterons cette étude à deux aspects d'analyse. Une analyse descriptive permettant de quantifier les aspects fondamentaux et financiers de cette nouvelle technique de financement et une analyse croisée permettant de dénicher la rentabilité du segment découlant de l'aspect fonctionnel de la pratique du leasing.

Section 01 : Présentation et conception du questionnaire

Le questionnaire est une méthode de collecte d'informations quantifiables qui se présente sous la forme d'une série de questions posées dans un ordre bien précis³. Ce dernier, peut être l'objet d'un formulaire ou d'un jeu de menus informatiques, on peut le considérer comme modèle d'un parcours administratif⁴.

I- Conception du questionnaire

Le questionnaire a pour fonction principale de donner à l'enquête une extension plus grande et de vérifier statistiquement jusqu'à quel point sont généralisables les informations et hypothèses préalablement constituées. Dans notre cas, nous élaborons un questionnaire constitué de 23 questions à choix multiples destiné aux établissements financiers (banques et sociétés). L'analyse et le traitement du questionnaire seront effectués à l'aide du logiciel SPSS statistic dans sa version 26.

Objectif du questionnaire

Le questionnaire a pour objectif de collecter l'information relative au taux de pénétration de l'activité du leasing, les spécificités des contrats (aspects et caractéristiques du leasing, avantages, inconvénients, etc.), les secteurs d'activité et matériaux financés ciblés, les, avantages et inconvénients ainsi que les produits d'assurance complémentaire associés aux contrats de leasing.

³ Voir le site :

https://www.scribbr.fr/methodologie/questionnaire/?fbclid=IwAR13_bcDkiCa7GQBenEs2hYzCSuEQyPqHIxfsWyMxKKpE2r87NvOIZPtIb4 , Date de consultation : 05/06/2022 à 9h00

⁴ Picard C.F, 1965, Théorie des Questionnaires, Gauthier-Villars

Méthodologie de travail

Pour concevoir ce questionnaire, nous optons pour deux méthodes. Une méthode qualitative permettant d'étudier la compréhension et l'interprétation d'un certain nombre d'informations se rapportant aux acteurs du marché du leasing, aux caractéristiques des opérations et aux conditions d'accès au leasing. Quant à la méthode quantitative, elle permet de déduire des conclusions mesurables statistiquement à travers le calcul des taux et des pourcentages appuyé par une étude statistique descriptive et une analyse de tableaux croisés. De ce fait, nous avons procédé à l'utilisation de la méthode du questionnaire d'entretien, et cela par la distribution des questionnaires dans de différents établissements financiers (banques et sociétés de leasing) siégeant au niveau de la wilaya de Bejaia où nous avons eu l'opportunité d'avoir des entretiens avec les banquiers chargés clientèle. Ces derniers nous ont apporté leurs contributions en expliquant à travers le questionnaire le mode de fonctionnement et les particularités des contrats leasing.

Population ciblée : (Les répondants : banques et sociétés ciblées)

Nous avons principalement ciblé les directions des banques de la wilaya de Bejaia ainsi d'autres sociétés soient environ 10 établissements financiers. Certaines banques telles que la BNA, le CPA, la CNEP, BDL ont indiqué que le leasing n'est pas pratiqué au sein de leurs établissements. La Société Générale, El Salam banque, El Baraka, Gulf Bank Algeria (AGB), Maghreb Leasing Algérie (MLA) et la Société Nationale de Leasing (SNL) ont accepté de collaborer à travers les questionnaires recueillis.

II- La composition et présentation du questionnaire

Le questionnaire est réparti en 6 volets esquissés ci-après :

Premier volet : l'offre de financement et le taux de participation des banques au marché du leasing au niveau local

Ce volet s'intéresse au taux de participation des banques au marché du leasing au niveau local ainsi que de la présence au sein des établissements de cellule ou d'équipe d'expert du leasing permettant d'accompagner les partenaires dans la mise en place de leur investissement. Ce volet est scindé en trois questions qui sont les suivantes :

- Le leasing est –il l’une de vos principales offres de financement ?
- Que désigne le leasing au sein de votre établissement ?
- Votre établissement a-t-il dédié une équipe d’expert du leasing pour accompagner les partenaires dans la mise en place de leur investissement?

Deuxième Volet 2 : l’objet du leasing : les acteurs, secteurs ciblés et matériaux financés

Ce volet permet de repérer les différents acteurs du marché notamment les activités et secteurs concernés, ainsi que et les matériaux financés. Ce volet porte sur les questions suivantes :

- Quels sont les principaux acteurs ou partenaires?
- Quels sont les principaux secteurs ciblés ?
- Quels matériaux peuvent être financés sous forme locative ?

Troisième Volet 3 : aspects et pratiques du leasing

La finalité de ce volet est de connaître l’aspect et les caractéristiques des contrats leasing propres à chaque banque. Il permet de comprendre comment s’opère la restitution du bien loué, le calcul de l’échéance du contrat et les mécanismes de fonctionnement d’une lease-back. Ce volet regroupe les questions suivantes :

- Quelles sont les caractéristiques du contrat ?
- Sur quelle base est calculée la durée du contrat leasing ?
- Que se passe-t-il à la fin du contrat ?
- Comment se passe la restitution du bien ?
- Qu’appelle-t-on cession-bail ou lease-back ?
- Que veut dire le terme option d’achat du bien à la fin du contrat ?

Quatrième Volet 4 : Régime et condition d’accès au leasing

Dans ce volet, nous nous intéresserons aux conditions d’accès au contrat leasing, les garanties exigées ainsi que aux régimes de déductibilité des loyers. Cette partie est composée de cinq questions qui sont les suivantes :

- Quelles garanties peuvent être demandées ?
- Quel apport personnel à prévoir ?
- Quel Capital minimal pour une SARL ou une EURL ?

- Quel régime de déductibilité des loyers ?
- Qu'est-ce qu'une obligation de leasing ?

III- Cinquième Volet 5 : Services associés au leasing

Ce volet porte sur les différents services associés au contrat leasing et les assurances complémentaires exigées par les établissements financiers. Ce volet est composé des questions suivantes :

- Quels sont les services associés au contrat leasing ?
- Le contrat impose, t'il une assurance ?
- Quels sont les produits et les assurances complémentaires associés de façon facultative au contrat ?

IV- Sixième Volet 6 : Rentabilité, avantages et inconvénients du contrat leasing

Le but de ce volet est de s'apercevoir des différents avantages et inconvénients liés au contrat de leasing. Il penche également sur la question de la rentabilité ou non du segment relatif au financement par le biais du leasing. Ce volet comporte les questions suivantes :

- Quelles sont les entraves au cours du contrat ?
- Quel est l'avantage du leasing par rapport aux autres modes de financement ?
- L'activité du leasing constitue-t-elle pour la banque une niche rentable pour la banque ?

Section 02 : Analyse et traitement du questionnaire

L'analyse et le traitement du questionnaire ont été effectués à l'aide du logiciel SPSS statistic dans sa version 26. Nous présenterons dans cette section les résultats du traitement du questionnaire effectué à l'aide de ce logiciel (SPSS IBM 26).

I- Analyse descriptive du questionnaire

Le traitement du questionnaire est scindé en 6 volets tels présentés dans la première section.

Analyse et traitement du Volet 1 relatif à l'offre de financement et le taux de participation des banques au marché du leasing au niveau local

La plupart des banques⁵ enquêtées soient 70% ont indiqué que le leasing est une offre de financement nouvellement introduite au sein de leurs établissements. 66% des banques considèrent que le leasing est l'une de leur principale offre de

⁵ Il s'agit de la BNA, le CPA, la CNEP, BDL, La Société Générale, El Salam banque, El Baraka, Gulf Bank Algeria (AGB), Maghreb Leasing Algérie (MLA) et la Société Nationale de Leasing (SNL)

financement⁶. Les autres banques à savoir Al Salam Bank et Gulf Bank Algeria soient 33.3% ont indiqué que le leasing est une offre de financement accessoire.

Tableau 01 : Le leasing est –il l’une de vos principales offres de financement ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	1,00	4	66,7	66,7	66,7
	2,00	2	33,3	33,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

La perception du terme leasing par les banques est différente. 83.3% des établissements financiers (Banque Al Baraka, Société Générale, la Société Nationale de Leasing, Al Salam Bank et Gulf Bank Algeria) considèrent le leasing comme un mode d’échange de mensualités de loyers. Le leasing pour les banques AL Salam et Gulf Bank Algeria est perçu comme un mode financement islamique financé à 100%. Quant aux 16,7% des enquêtés, le leasing désigne une forme d’une location avec option d’achat.

Tableau 02 : Que désigne le leasing au sein de votre établissement ?

		Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Un échange de mensualités de loyer	83,3	83,3	83,3
	Autres	16,7	16,7	100,0
	Total	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

L’activité du leasing au sein des banques s’est renforcée par la présence d’équipe d’expert du leasing pour accompagner les partenaires dans la mise en place de leur investissement dans la majorité des établissements avec un pourcentage de 83.3% à l’exception de Banque El Baraka.

⁶ la Société Générale et Banque, El Baraka, la Société Nationale de Leasing et Maghreb leasing Algérie.

Tableau 03 : Votre établissement a-t-il dédié une équipe d'expert du leasing pour accompagner les partenaires dans la mise en place de leur investissement?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Oui	5	83,3	83,3	83,3
	Non	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Analyse et traitement du Volet 2 relatif aux acteurs du marché, les secteurs ciblés et matériaux financés

L'analyse du tableau ci-dessous indique que les principaux acteurs et partenaires des banques sont constitués à hauteur des 50% de PME/PMI. Le financement par le leasing concerne à hauteur des 33,3% les particuliers entrepreneurs. Quant aux ménages, ils constituent 16,7% du total des clients des banques enquêtées.

Tableau 04 : Quels sont vos principaux acteurs ou partenaires?

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
Principaux partenaires	PME/PMI	6	50,0%	100,0%
	Particulier/Ménage	2	16,7%	33,3%
	Particulier/Entrepreneur	4	33,3%	66,7%
Total		12	100,0%	200,0%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

L'analyse de la contribution des banques au financement de l'activité économique par le biais du leasing montre que les secteurs de l'industrie pharmaceutique et d'équipement médicaux ainsi que le transport et commerce représentent chacun 26,1% des activités financées. L'industrie agroalimentaire et le secteur BTP viennent en deuxième position avec un taux de 17,4% pour chacun.

Tableau 05 : Quels sont les principaux secteurs ciblés

		N	Pourcentage	%
Quels sont les principaux secteurs ciblés	industrie pharmaceutique et équipements médicaux	6	26,1%	100,0%
	Industrie agro-alimentaire	4	17,4%	66,7%
	Agriculture	1	4,3%	16,7%
	BTP	4	17,4%	66,7%
	Transport et commerce	6	26,1%	100,0%
	Autres	2	8,7%	33,3%
	Total	23	100,0%	383,3%

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

Les matériaux qui peuvent être financés sous forme locative sont des équipements médicaux et des véhicules de transport. Ces derniers représentent plus de 70,6% du total des matériaux financés sous forme locative.

Tableau 06 : Quels matériaux peuvent être financés sous forme locative

	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
Véhicules de transport	6	35,3%	100,0%
Équipements industriels	5	29,4%	83,3%
Équipements médicaux	6	35,3%	100,0%
Total	17	100,0%	283,3%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Analyse et traitement du Volet 3 : aspects et pratique du leasing

Dans ce tableau, il y a lieu de préciser que la majorité des banques laisse le choix de la durée du contrat au locataire. A l'échéance ce dernier est dans l'obligation d'acquiescer le bien loué c'est-à-dire lever l'option d'achat, contrairement à Gulf Bank Algeria qui a précisé que c'est la banque qui choisit la durée du contrat de leasing.

Tableau 07 : Quelles sont les caractéristiques du contrat

	Réponses		Pourcentage d'observations
	N	Pourcentage	
a Le locataire choisit la durée du contrat	5	50,0%	83,3%
le locataire doit lever son option d'achat	5	50,0%	83,3%
Total	10	100,0%	166,7%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Toutes les banques sollicitées soient 85.7% ont mentionné qu'à la fin du contrat le preneur procède à l'achat du matériel loué puisqu'ils achètent ce bien à taux de 1%. Par ailleurs, la Banque El Baraka a précisé que dans certains cas, il peut y avoir une

prolongation du contrat, notamment en période de crise tel été la cas de la pandémie COVID19.

Tableau 08 : A la fin du contrat, que se passe-t-il dans la plupart des cas

	N	Réponses		Pourcentage d'observations
			Pourcentage	
a il y'a une prolongation du contrat:	1		14,3%	16,7%
La majorité acquière le matériel:	6		85,7%	100,0%
Total	7		100,0%	116,7%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Le tableau suivant explique les conditions de restitution du bien loué. Les résultats indiquent que dans la plupart des banques soit un taux de 77%, la majorité respecte la date de la restitution et répare les dommages avant la restitution du bien loué. Deux banques (Gulf Bank Algeria et Banque Al Baraka) ont mentionné qu'il ya lieu la remise de tous les documents administratif avec un taux de 25%.

Tableau 09 : Comment se passe la restitution du bien

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
q10 ^a	La majorité respecte la date de restitution	3	37,5%	75,0%
	la plus-part des cas, il y'a réparation des dommages avant la restitution	3	37,5%	75,0%
	Remise de tous les documents administratifs	2	25,0%	50,0%
	Total	8	100,0%	200,0%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Pour ce qui est du mode de calcul de la durée du contrat de leasing, toutes les banques et sociétés à l'exception de AGB, ont mentionné qu'il dépend de la durée de vie économique du bien loué avec un pourcentage de 55.6%. Trois établissements dont Maghreb Leasing Algérie, la Société Nationale de Leasing et Al Salam Bank ont précisé qu'il peut aussi dépendre de la nature du client de son activité avec un taux de 33.3%. Une seule banque nous a expliqué qu'il peut également être en fonction de la valeur du contrat de leasing.

Tableau 10 : Sur quelle base est calculée la durée du contrat leasing

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
q14 ^a	Il dépend de la valeur du contrat leasing	1	11,1%	20,0%
	Selon la nature du client et de son activité	3	33,3%	60,0%
	Selon la durée de vie économique du bien loué	5	55,6%	100,0%
Total		9	100,0%	180,0%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Selon les banques enquêtées le terme option d'achat à la fin du contrat correspond au choix d'acquérir le bien loué avec un pourcentage de 100%.

Tableau 11 : Que veut dire le terme option d'achat du bien à la fin du contrat ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Elle correspond au choix d'acquérir le bien loué	6	100,0	100,0	100,0
	Elle correspond au choix de revendre le bien loué	0	0	0	0

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Le mécanisme d'une lease-back est assigné selon les cinq banques (55.6%) aux opérations consistant pour une entreprise à vendre un bien d'équipement dont elle est propriétaire à une société de leasing. MLA et la Banque Al Baraka ont mentionné qu'elle s'agit également d'une technique de financement afin qu'une entreprise puisse constituer sa trésorerie.

Tableau 12 : Qu'appelle-t-on cession-bail ou lease-back

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
q17 ^a	? Une opération consistant pour une entreprise à vendre un bi	5	55,6%	100,0%
	d'équipement dont elle est propriétaire à une société de crédit-bail	2	22,2%	40,0%
	Une technique de financement afin qu'une entreprise puisse constituer sa trésorerie	2	22,2%	40,0%
Total		9	100,0%	180,0%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Analyse et traitement du Volet relatif au régime de déductibilité des loyers et accès au leasing

Le cautionnement constitue la garantie la plus demandée lors d'un contrat leasing. Il constitue 50% des garanties exigées suivi par la garantie institutionnelle et le gage exigés par la Société Nationale de Leasing et Gulf Bank Algeria avec un taux de 25%. Le recours aux mandats et à la clause pénale est envisageable. Ils constituent le moyen de dernier ressort en cas de manquement aux conditions exigées par l'établissement financier.

Tableau 13 : Quelles garanties peuvent être demandées

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
q12 ^a	Le cautionnement	4	50,0%	66,7%
	autres	2	25,0%	33,3%
	Le mandat	1	12,5%	16,7%
	La clause pénale	1	12,5%	16,7%
Total		8	100,0%	133,3%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Lors d'un contrat leasing, l'apport personnel à prévoir dépendra dans la plupart des cas de la nature de l'activité du client avec un pourcentage de 45.5%. La banque AGB l'associe au revenu du client. La Société Nationale de Leasing ainsi que la Société Générale ont mentionné qu'il dépendra de la solvabilité du client alors que Maghreb Leasing Algérie, AGB et Banque El Baraka l'assigne à la valeur du contrat leasing.

Tableau 14 : Quel apport personnel à prévoir ?

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
q13 ^a	Il dépend de la nature de l'activité du client	4	45,5%	83,3%
	autres	1	9,1%	16,7%
	Il dépend de la solvabilité du client	2	18,2%	33,3%
	Il dépend de la valeur du contrat leasing	3	27,3%	50,0%
Total		11	100,0%	183,3%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Pour ce qui est des personnes morales, les banques⁷ ont mentionné que le capital minimal exigé dépend des montants des bénéfices de la société ou de l'entreprise avec pourcentage de 55.6%. Certains établissements financiers préconisent que le capital minimal pour une SARL ou une EURL dépend de leur degré de solvabilité. Quant aux autres banques, elles trouvent que le capital minimal pour une SARL ou une EURL dépendra de la valeur de contrat de leasing.

Tableau 15 : Quel capital minimal pour une SARL ou une EURL

		N	Pourcentage	% OBS
q15 ^a	Il dépend des montants des bénéfices de la société ou de l'entreprise	5	55,6%	83,3%
	Il dépend du degré de leurs solvabilités	2	22,2%	33,3%
	Il dépend de la valeur du contrat leasing	2	22,2%	33,3%
Total		9	100,0%	150,0%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Le régime de déductibilité de loyers est fondé sur le régime réel pour l'ensemble des banques enquêtées. Ainsi pour un montant de revenus locatifs bruts relativement bas, un régime d'imposition simplifié appelé Micro foncier est appliqué.

Tableau 16: Quel régime de déductibilité des loyers

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Régime réel	6	100,0	100,0	100,0
	Déficit foncier	0	0	0	0
Régime	Micro foncier	0	0	0	0

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

⁷ Société Générale, Société Nationale de Leasing, Al Salam Bank, El Baraka, Maghreb Leasing Algérie

Une obligation de leasing constitue un financement de l'achat du bien loué. A l'égard de deux banques comme AGB, Al Salam, une obligation de leasing désigne le remboursement anticipé du contrat de leasing. Quant à la Société Générale, Maghreb leasing Algérie et Société Nationale de Leasing, une obligation de leasing constitue également une garantie de jouissance des usufuits du bien loué.

Tableau 17 : Qu'est-ce qu'une obligation de leasing

	Réponses	Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
q18 ^a	Le financement de l'achat du bien	3	37,5%	50,0%
	Remboursement anticipé du contrat de	2	25,0%	33,3%
	La garantie de jouissance des usufuits du bien loué	3	37,5%	50,0%
Total		8	100,0%	133,3%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Analyse et traitement du Volet relatif aux services associés au leasing

La totalité des établissements financiers, affirment que les services associés au contrat leasing sont des obligations de souscription d'une assurance.

Tableau 18: Quels sont les services associés au contrat leasing

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Les assurances	6	100,0	100,0	100,0
Les services associés au matériel financé	0	0	0	0
Autres	0	0	0	0

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Quatre établissements financiers⁸ ont noté que le contrat impose une assurance moyennant le paiement d'une prime fixe ou variable soit un taux de 66.7% des banques enquêtées. Quant à Baraka banque, elle impose une assurance perte. Le Maghreb Leasing Algérie impose une assurance tourisme lorsque il s'agit du secteur de transport et de commerce.

⁸ Société Générale, AGB, Al Salam, Société Nationale de Leasing

Tableau 19: Le contrat impose, t'il une assurance ?

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Une assurance moyennant le paiement d'une prime fixe ou variable	4	66,7	66,7	66,7
	Une assurance perte totale	1	16,7	16,7	83,3
	Autres	1	16,7	16,7	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

L'assurance décès invalidité est imposée par les banques Al Baraka, Al Salam et AGB. L'AGB impose également une assurance complémentaire qui est l'assurance insolvabilité. Quant à Al Baraka, elle impose une autre assurance qui est l'assurance vie, tous risques. Enfin la Société Générale impose l'hypothèque selon le cas.

Tableau 20: Quels sont les produits et les assurances complémentaires associés de façon facultative au contrat

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Une assurance décès invalidité	3	50,0	50,0	50,0
	Autres	3	50,0	50,0	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Analyse et traitement du Volet relatif aux avantages et inconvénients du contrat leasing ainsi qu'à la rentabilité de cette activité

Selon les établissements financiers enquêtés l'une des entraves au cours du contrat leasing est la perte de la valeur financière du bien loué avec un pourcentage de 42.9%. L'usure du bien loué constitue également un inconvénient pouvant affecté la valeur du bien loué. Le décès du bailleur ou du preneur peut constituer une entrave pour les banques. Le vol et la perte du matériel loué font également parties des obstacles relevés par les banquiers.

Tableau 21: Quelles sont les entraves au cours du contrat

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
q23 ^a	autres	2	14,3%	33,3%
	L'usure du bien loué	4	28,6%	66,7%
	Le décès du bailleur ou du preneur	2	14,3%	33,3%
	Le bien loué perd sa valeur financière	6	42,9%	100,0%
Total		14	100,0%	233,3%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Pour ce qui est des avantages du leasing, 40% des répondants ont jugé que le leasing permet au preneur d'exploiter le bien sans l'acheter. La Société Nationale de leasing déclare que le leasing permet la location d'un bien sans apport personnel. Quant aux banques Al Baraka et Al Salam, le leasing permet de se fournir de son propre équipement.

Tableau 22: Quel est l'avantage du leasing par rapport aux autres modes de financement

		Réponses		Pourcentage d'observations
		N	Pourcentage	
q11 ^a	- Autres	3	30,0%	50,0%
	- Il permet à la banque de se fournir de son propre équipement	2	20,0%	33,3%
	- Il permet la location d'un bien sans apport personnel	1	10,0%	16,7%
	- Il permet au preneur d'exploiter le bien sans l'acheter	4	40,0%	66,7%
Total		10	100,0%	166,7%

a. Groupe de dichotomies mis en tableau à la valeur 1.

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Le leasing est une activité rentable pour la plus part des banques. Pour Al Baraka, AGB, Al Salam et Société Nationale de Leasing, elles trouvent que le leasing constitue une niche rentable avec un pourcentage de 66.7%. En revanche, la Société Générale et Maghreb Leasing Algérie apprécie le leasing telle qu'une niche très rentable avec un pourcentage de 33.3%.

Tableau 23: L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche rentable

		Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
	Très rentable	2	33,3	33,3	100,0
	Total	6	100,0	100,0	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

II- L'analyse bivariée: Tableaux croisés

L'analyse croisée permet d'afficher des questions et des choix de réponses dans un tableau pour pouvoir comparer facilement plusieurs questions. Les tableaux croisés indiquent le nombre de fois ou les pourcentages de réponses par choix de réponse. L'analyse bivariée permet d'étudier la relation entre deux variables qualitatives ou quantitatives. Elle permet également d'évaluer la dépendance entre deux variables.

Analyse du tableau croisé des variables rentabilité et acteurs ciblés

L'analyse du tableau de contingence (tableau croisé) représentant les deux variables rentabilité et acteurs PME/PMI (acteurs ciblés) permet de ressortir les résultats suivants :

- Toutes les banques (100%) ayant mentionné que l'activité du leasing est t'une niche rentable sont en relation avec les PME/PMI.
- Les banques ayant mentionné que l'activité du leasing est t'une niche très rentable n'ont pas forcément comme principaux clients les PME/PMI.
- Au total 66.7% des banques enquêtées mentionnant que l'activité du leasing est rentable ont comme partenaires des PME/PMI.
- La rentabilité est influencée par la relation de partenariat existant entre les banques et les entreprises (PME/PMI). Pour confirmer cette relation, nous retenons comme hypothèse fondamentale H0 nulle : pas d'association entre les variables rentabilité et partenariat PME/PMI et H1 : association entre les variables.

Tableau 24 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et acteurs PME/PMI

			L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche		Total
			Rentable	Très rentable	
Partenaires :	oui	Effectif	4	0	4
* PME/PMI		% dans L'activité du leasing constitue une niche :	100,0%	0,0%	66,7%
	non	Effectif	0	2	2
		% dans L'activité du leasing constitue une niche :	0,0%	100,0%	33,3%
Total		Effectif	4	2	6
		% dans L'activité du leasing constitue une niche :	100,0%	100,0%	100,0%

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

L'analyse de la relation entre rentabilité et les acteurs ciblés PME/PMI ne peut être validée par le test de khi-carré étant donné que le nombre d'observations doit être supérieur à 5. Le test de khi-carré indique que la valeur de la statistique est de 6 et la probabilité P est de 0,014 ce qui est inférieur à un niveau alpha de 5% ou de 10% (rejet de l'hypothèse H0). Par ailleurs, nous pouvons remarquer que le test exact de Fisher montre une significativité avec une probabilité p qui est de 0.067 inférieures au seuil alpha de 10%. Nous pouvons ainsi accepter l'hypothèse H1 et conclure sur la présence d'une relation entre la rentabilité et le financement des PME /PMI.

Tableau 25: Analyse du test de exact de Fisher

Tests du khi-carré					
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)	Sig. exacte (unilatérale)
khi-carré de Pearson	6,000 ^a	1	,014	,067	,067
Correction pour continuité	2,344	1	,126		
Rapport de vraisemblance	7,638	1	,006	,067	,067
Test exact de Fisher				,067	,067
N d'observations valides	6				

a. 4 cellules (100,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,67.

b. Calculée uniquement pour une table 2x2

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

L'analyse du tableau de contingence des deux variables rentabilité et acteurs ciblés particulier/ménage montre que 50% des banques enquêtées ayant mentionné que l'activité du leasing est rentable ont comme partenaires des clients particuliers/Ménages soit au total 33% des banques enquêtées qui sont uniquement en relation avec cette catégorie de clients. Par ailleurs, les résultats ne montrent pas une présence d'influence entre les deux variables rentabilité et les clients particuliers/ménages. Nous acceptons l'hypothèse de nullité H0.

Tableau 26 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et acteurs particuliers/ménages

Tableau croisé

		L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :			
		Rentable	Très rentable	Total	
Partenaires :	oui	Effectif	2	0	2
	Particulier/Ménage	% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	50,0%	0,0%	33,3%
non		Effectif	2	2	4
	Total	% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	50,0%	100,0%	66,7%
		Effectif	4	2	6
		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	100,0%	100,0%	100,0%

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Le test exact de fisher confirme la dissociation entre les deux variables en indiquant une probabilité de 0,467 (46.7%) ce qui est largement supérieur au seuil alpha de 5 ou de 10%.

Tableau 27: Analyse du test d'exact de Fisher

Tests du khi-carré

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)	Sig. exacte (unilatérale)
khi-carré de Pearson	1,500 ^a	1	,221	,467	,400
Correction pour continuité	,094	1	,759		
Rapport de vraisemblance	2,093	1	,148	,467	,400
Test exact de Fisher				,467	,400
N d'observations valides	6				

a. 4 cellules (100,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,67.

b. Calculée uniquement pour une table 2x2

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

L'analyse du tableau de contingence des deux variables rentabilité et acteurs ciblés particulier/ entrepreneur montre que toutes les banques enquêtées ayant mentionné

que l'activité du leasing est rentable sont en relation avec les Particuliers/Entrepreneurs. Soit au total 66,7% des banques qui sont en étroite relation avec cette catégorie de clients. Par ailleurs, les résultats montrent la présence d'influence entre les deux variables rentabilité et les clients particuliers/entrepreneurs. Nous rejetons l'hypothèse de nullité H0 et nous acceptons l'hypothèse H1 de présence d'association entre les deux variables.

Tableau 28 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et acteurs particuliers/entrepreneurs

			L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :		
			Rentable	Très rentable	Total
Partenaires :	oui	Effectif	4	0	4
Particulier/Entrepreneur		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	100,0%	0,0%	66,7%
	non	Effectif	0	2	2
		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	0,0%	100,0%	33,3%
Total		Effectif	4	2	6
		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	100,0%	100,0%	100,0%

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Le test exact de Fisher confirme la relation d'influence et de dépendance entre les deux variables en indiquant une probabilité de 0,067 ce qui est inférieur au seuil alpha de 10%. Nous validons l'hypothèse H1 de présence d'association entre les deux variables.

Tableau 29: Analyse du test de exact de Fisher

Tests du khi-carré					
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)	Sig. exacte (unilatérale)
khi-carré de Pearson	6,000 ^a	1	,014	,067	,067
Correction pour continuité	2,344	1	,126		
Rapport de vraisemblance	7,638	1	,006	,067	,067
Test exact de Fisher				,067	,067
N d'observations valides	6				

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Analyse du tableau croisé des variables rentabilité et matériaux financés sous forme locative

L'analyse du tableau de contingence (tableau croisé) représentant les deux variables rentabilité et matériaux financés montre les résultats suivants :

- Toutes les banques (100%) ayant mentionné que l'activité du leasing est t'une niche rentable financent sous forme locative des équipements médicaux.
- La rentabilité est influencée par la nature de l'équipement financé. Les matériaux médicaux constituent une niche rentable pour les banques. Pour confirmer cette relation, nous retenons comme hypothèse fondamentale H0 nulle : pas d'association entre les variables rentabilité et équipements et H1 : association entre les variables.

Tableau 30 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et équipements médicaux financés

			L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	
			Rentable	Très rentable
Quels matériaux peuvent être financés sous forme locative Équipements médicaux	oui	Effectif	4	0
		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	100,0%	0,0%
	non	Effectif	0	2
		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	0,0%	100,0%
Total		Effectif	4	2
		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	100,0%	100,0%

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

Le test exact de fisher confirme la relation d'influence entre la rentabilité et la nature des équipements financés notamment les matériaux médicaux en indiquant une probabilité de 0,067 ce qui est inférieur au seuil alpha de 10%. Nous validons l'hypothèse H1 de présence d'association entre les deux variables.

Tableau 31: Analyse du test d'exact de Fisher

Tests du khi-carré					
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)	Sig. exacte (unilatérale)
khi-carré de Pearson	6,000 ^a	1	,014	,067	,067
Correction pour continuité	2,344	1	,126		
Rapport de vraisemblance	7,638	1	,006	,067	,067
Test exact de Fisher				,067	,067
N d'observations valides	6				

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26.

L'analyse du tableau de contingence des deux variables rentabilité et matériaux industriels financés montre que 75% des banques enquêtées ayant mentionné que l'activité du leasing est rentable ont financé des équipements industriels au total 83,3% des banques ont financé ces matériaux. Par ailleurs, les résultats ne montrent pas de présence d'influence entre les deux variables rentabilité et équipements industriels. Nous acceptons l'hypothèse de nullité H0.

Tableau 32 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et équipements industriels financés

		L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :			
		Rentable	Très rentable	Total	
Quels matériaux peuvent être financés sous forme locative Équipements industriels	oui	Effectif	3	2	5
		% dans L'activité du leasing constitue une niche :	75,0%	100,0%	83,3%
	non	Effectif	1	0	1
		% dans L'activité du leasing constitue une niche :	25,0%	0,0%	16,7%
Total	Effectif	4	2	6	
	% dans L'activité du leasing constitue une niche :	100,0%	100,0%	100,0%	

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

Le test exact de fisher confirme la dissociation entre les deux variables en indiquant une probabilité de 1 soit de (100%) ce qui est supérieur au seuil de significativité alpha de 10%.

Tableau 33: Analyse du test d'exact de Fisher

Tests du khi-carré					
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)	Sig. exacte (unilatérale)
khi-carré de Pearson	,600 ^a	1	,439	1,000	,667
Correction pour continuité	,000	1	1,000		
Rapport de vraisemblance	,908	1	,341	1,000	,667
Test exact de Fisher				1,000	,667
N d'observations valides	6				

a. 4 cellules (100,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,33.

b. Calculée uniquement pour une table 2x2

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

L'analyse du tableau de contingence des deux variables rentabilité et véhicules de transport financés montre que toutes les banques enquêtées ayant mentionné que l'activité du leasing est rentable ont financé des équipements de transport au total 66,7% des banques ont financé le secteur du transport. Les résultats montrent une influence entre les deux variables rentabilité et équipements de transport. Nous rejetons l'hypothèse de nullité H0.

Tableau 34: Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et véhicules de transport financés

		L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :			
		Rentable	Très rentable	Total	
Quels matériaux peuvent être financés sous forme locative Véhicules de transport	oui	Effectif	4	0	4
		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	100,0%	0,0%	66,7%
	non	Effectif	0	2	2
		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	0,0%	100,0%	33,3%
Total		Effectif	4	2	6
		% dans L'activité du leasing constitue t'elle pour la banque une niche :	100,0%	100,0%	100,0%

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

Le test exact de Fisher confirme la relation d'influence entre la rentabilité et la nature des équipements financés notamment les véhicules de transport en indiquant une probabilité de 0,067 ce qui est inférieur au seuil alpha de 10%. Nous validons l'hypothèse H1 de dépendance entre les deux variables rentabilité et les véhicules de transport financés.

Tableau 35: Analyse du test d'exact de Fisher

Tests du khi-carré					
	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)	Sig. exacte (bilatérale)	Sig. exacte (unilatérale)
khi-carré de Pearson	6,000 ^a	1	,014	,067	,067
Correction pour continuité	2,344	1	,126		
Rapport de vraisemblance	7,638	1	,006	,067	,067
Test exact de Fisher				,067	,067
N d'observations valides	6				

a. 4 cellules (100,0%) ont un effectif théorique inférieur à 5. L'effectif théorique minimum est de ,67.

b. Calculée uniquement pour une table 2x2

Source : établi par nos soins à partir du logiciel SPSS IBM 26

Le questionnaire élaboré nous a aidé à approfondir et à mieux comprendre le mécanisme de fonctionnement du leasing notamment au niveau des établissements financiers de la wilaya de Béjaïa, ainsi que de répondre à notre problématique et aux hypothèses définies au préalable.

En fonction des statistiques et des résultats obtenus, nous pouvons constater que ce mode de financement est convoité principalement par les PME/PMI et les entrepreneurs. En effet, les matériaux qui peuvent être financés sous forme locative sont les équipements pharmaceutiques et médicaux ainsi que les véhicules de transport, ces derniers représentent plus de 70,6% du total des matériaux financés sous forme locative.

La majorité des banques enquêtées soient 66%, considèrent le leasing comme l'une de leur principale offre de financement. Elles ont indiqué que cette offre s'est renforcée par la présence d'équipe d'expert du leasing permettant d'accompagner les partenaires dans la mise en place de leur investissement.

Nous pouvons conclure que le marché du leasing est très prometteur. Ce dernier est susceptible de devenir un mode de financement rentable et une solution à moindre coûts pour le financement des immobilisations des entreprises et les besoins des particuliers.

Conclusion générale

Le leasing est une alternative de financement privilégiée par rapport au autre mode de financement, car il permet un financement intégral et un accès rapide que ça soit aux grandes ou aux petites entreprises PME/PMI. En effet, le leasing constitue un mode de financement qui a toujours existé mais, qui a subi des mutations tout au long des années, néanmoins le principe reste le même tandis que sa pratique dépend de la réglementation de chaque pays.

En Algérie, le leasing a connu une évolution considérable depuis son introduction sur le marché algérien, mais reste tout de même marginalisé et un type de crédit peu sollicité comparativement au autre pays.

En se référant aux résultats du questionnaire, nous dégageons les constats suivants :

- Bien que le taux d'intégration des banques est relativement faible, le leasing constitue l'une des principales offre de financement de 66% des banques enquêtées. De ce fait, 83,3% des répondants ont indiqué que cette offre de financement s'est renforcée par la présence d'équipe d'expert du leasing permettant d'accompagner les partenaires dans la mise en place de leur investissement.
- Les principaux acteurs et partenaires des banques sont constitués à hauteur des 50% de PME/PMI, 33,3% des particuliers entrepreneurs et uniquement 16,7% des clients particuliers ménages.
- La contribution des banques au financement de l'économie locale via le leasing montre que les secteurs de l'industrie pharmaceutique, équipement médicaux ainsi que le transport et commerce représentent chacun 26,1% des activités financées suivis par l'industrie agroalimentaire et le secteur BTP avec respectivement un taux de 17.4% pour chacun d'eux.
- Les matériaux financés sous forme locative sont des équipements médicaux et des véhicules de transport à hauteur des 70,6%.

- Les conditions d'accès au leasing et les obligations qui en ressort montrent que le cautionnement constituent à hauteur des 50% la garantie la plus exigée. Le recours aux mandats et à la clause pénale est également envisageable. L'apport personnel à prévoir pour les personnes physiques dépend dans la plupart des cas de la nature de l'activité du client et de son revenu avec un pourcentage de plus de 45.5%. Quant aux personnes morales notamment SARL et EURL, le capital minimal exigé dépend des montants des bénéfices de la société et de la solvabilité de l'entreprise. Quant régime fiscal, la plupart des intervenants opte pour le régime de déductibilité réel.
- En terme de service associé à l'offre de leasing, la totalité des établissements financiers, affirment que les services associés au contrat leasing sont des obligations de souscription d'une assurance notamment l'assurance perte et décès.
- Le leasing est une activité rentable pour la plus part des banques soit 66.7% de la population enquêtée. 33.3% ont apprécié la rentabilité de cette activité en indiquant qu'il s'agit d'une niche très rentable.

Par ailleurs, l'analyse bivariée à révéler que le leasing est une niche rentable qui peut être influencée par l'ampleur des contrats leasing établis avec les PME, PMI et les entrepreneurs. Sa forme locative constituée de leasing sous forme d'équipements pharmaceutiques, médicaux et véhicules de transport contribue de façon significative au développement de l'offre de marché en affectant sa rentabilité. Cependant, nous confirmons qu'au niveau local, le marché du leasing est convoité particulièrement par les entreprises et entrepreneurs, du fait qu'il constitue le mode de financement sur mesure qui contribue à l'accroissement de la production de biens et des services à travers la mise à leur dispositions de nouveaux matériaux et équipements sans pour autant affecter les mouvements de leurs trésoreries. Il en découle que le leasing de véhicule de transport a connu une évolution remarquable. Ce segment devrait constituer une niche à fort potentiel dans le cadre des contrats de financement des entreprises qu'elles soient publiques ou privées tel est le cas au niveau international et en particulier en France.

Bibliographie

- 1- Bey E-M, « Le Leasing et ses caractéristiques Dans le monde », Revue Finance et Développement du Maghreb, juillet 1995 n 16 et 17 (Double), Tunis, pp 98- 99.
- 2- BOUYAKOUB F., ‘ ‘ L’entreprise et le financement bancaire ‘ ‘, Edition Casbah, Alger, 2000, p.258
- 3- BRUNEAU C., “ le crédit-bail mobilier”, revue banque édition, Paris, 1999, p 33.
- 4- Choinel A. et Rouyer G., « la banque et l’entreprise, techniques actuelles de financement ».1992.
- 5- GARRIDO E., « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », Tome 2, Edition France, Novembre 2002, pp 94-96
- 6- LANGES R., J.L, ‘ ‘Droit bancaire’’, édition Dalloz, Paris, 199, p793.
- 7- OBERT R., “pratique des normes IAS/IFRS”, Edition Dunod, 2003, p 279.
- 8- PEYRARD J., « Dictionnaire de finance », , édition Vuibert 1999
- 9- PHLIPPOSIAN P., « le crédit-bail et le leasing : outil de financements locatif ». Edition SEFI. Montréal,1998. P 5.
- 10- Picard C.F, 1965, Théorie des Questionnaires, Gauthier-Villars.
- 11- PIGET P., “gestion financière de l’entreprise”, 2ème édition, Paris, p 341.

Reuves et articles :

- 1- Abderrahmane BENASAAD, « Revue d’Economie et de Statistique Appliquée », 22 Décembre 2014, p.48-49
- 2- Revue des Sciences Economiques, tome 1 N 1, avril 2006, ISSN 1112-6191.
- 3- Article sur le leasing en Algérie publié par BOUATOUTATA Kamel eddine.
- 4- Journal officiel de la république Algérienne N° 03, du 14 janvier 1996

Mémoires :

1. Hideur N., « le leasing en Algérie : premières assises nationales du crédit-bail», Mémoire de fin d’étude, ESB 2003. PP 48-50.
2. MAHDI M., « le crédit-bail, mode de financement. Mémoire de fin d’études ESB, 2006, pp 5-6.
3. SMAILI N, « PRATIQUE DU CREDIT-BAIL, ANALYSE DE LA SITUATION ALGERIENNE », Mémoire de fin d’études, 2011/2012, p8.

Webographie :

- 1- <https://fr.atlance.com/blog-croissance-entreprise/marche-du-leasing-credit-bail-chiffres->
- 2- <http://srh-dz.org/?p=presentation&lang=fr&var=1>
- 3- <https://dza.bizdirlib.com/fr/node/7487>
- 4- https://sofinance.dz/presentation/?fbclid=IwAR1GnUSC6AKwIbUve0FkogfmxOHTXMOw6DWSyeoEps0yim_ybcm6r5JUY
- 5- <https://arableasingdz.com/presentation/?fbclid=IwAR3cCPUNBamt0B8UhHa7aphX4tYZJzcwCrRBLbs1rvk6ep9drC0vfhAG2-E>
- 6- https://www.maghrebleasingalgerie.com/?fbclid=IwAR28_DIMEgaRyvTEIeipyea4HdWCOwc2sojUxHZ0ETKW8PZe_aBRXFt5jJM
- 7- <http://snl.dz/?fbclid=IwAR0tgdN3jTCuAmFbI5Z8k7cfwfaS2wOEwqH7geWgqomRdKBWDGOWc3Pi7fI>
- 8- <https://www.eldjazairidjar.dz/presentation/>
- 9- https://www.scribbr.fr/methodologie/questionnaire/?fbclid=IwAR13_bcDkiCa7GOBenEs2hYzCSuEOyPqHIxfsWvMxKKpE2r87NvOIZPtIb4

Liste des tableaux :

Tableau 01 : Le leasing est-il l'une de vos principales offres de financement.....	52
Tableau 02 : Que désigne le leasing au sein de votre établissement	52
Tableau 03 : Votre établissement a-t-il dédié une équipe d'experts du leasing pour accompagner les partenaires dans la mise en place de leur investissement	53
Tableau 04 : Quels sont vos principaux acteurs ou partenaire	53
Tableau 05 : Quels sont les principaux secteurs ciblés	53
Tableau 06 : Quels matériaux peuvent être financés sous forme locative.....	54
Tableau 07 : Quelles sont les caractéristiques du contrat.....	54
Tableau 08 : A la fin du contrat, que se passe-t-il dans la plupart des cas	55
Tableau 09 : Comment se passe la restitution du bien	55
Tableau 10 : Sur quelle base est calculée la durée du contrat leasing... ..	56
Tableau 11 : Que veut dire le terme option d'achat du bien à la fin du contrat	56
Tableau 12 : Qu'appelle-t-on cession-bail ou lease-back.....	57
Tableau 13 : Quelles garanties peuvent être demandées.....	57
Tableau 14 : Quel apport personnel à prévoir	58
Tableau 15 : Quel capital minimal pour une SARL ou EURL.....	58
Tableau 16 : Quel régime de déductibilité des loyers	58
Tableau 17 : Qu'est-ce qu'une obligation de leasing... ..	59
Tableau 18 : Quels sont les services associés au contrat leasing.....	59
Tableau 19 : le contrat impose-t-il une assurance.....	60
Tableau 20 : Quels sont les produits et les assurances complémentaires associées de façon facultative au contrat	60
Tableau 21 : Quels sont les entraves au cours du contrat.....	61
Tableau 22 : Quel est l'avantage du leasing par rapport aux autres modes de financement.....	61
Tableau 23 : L'activité du leasing constitue-t-elle pour la banque une niche rentable.....	61

Tableau 24 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et acteurs PME/PMI	62
Tableau 25 : Analyse du test d'exact de fisher.....	63
Tableau 26 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et acteurs particulier/ménages	64
Tableau 27 : Analyse du test d'exact de fisher.....	64
Tableau 28 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et acteurs particuliers/entrepreneurs	65
Tableau 29 : Analyse du test de exact de fisher	65
Tableau 30 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et équipements médicaux financés	66
Tableau 31 : Analyse du test d'exact de fisher.....	67
Tableau 32 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et équipements industriels financés.....	67
Tableau 33 : Analyse du test d'exact de fisher.....	68
Tableau 34 : Analyse de la relation de dépendance entre les variables rentabilité et véhicules de transport financés.....	68
Tableau 35 : Analyse du test d'exact de fisher.....	69

Table des matières

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Approche théorique et généralités sur le leasing	4
Introduction.....	4
Section 01 : Le cadre théorique du leasing.....	4
I-Origine et histoire du leasing... ..	5
I-1-Le leasing pendant l'antiquité.....	5
I-2-La location en moyen âge	6
I-3-La location du point de vue du mercantilisme.....	6
I-4-La révolution industrielle.....	6
I-5-La naissance du leasing... ..	6
I-6-Le développement et internalisation du leasing.....	7
II-Définitions du leasing... ..	7
II-1-Dans le droit anglo-saxon.....	8
II-2-Dans le droit latin... ..	8
II-3-Dans le droit musulman	8
III-Typologie du leasing.....	8
III-1-Selon l'objet du contrat... ..	8
III-1-1-Le leasing mobilier	9
III-1-2-Le leasing immobilier	9
III-1-3-Le leasing sur fonds de commerce	9
III-2-Selon la nature du contrat ou le degré de transfert de risque	10
III-2-1-Le leasing financier.....	10
III-2-2-Le leasing opérationnel	10

III-3-Selon les parties prenantes au contrat.....	10
III-3-1-Le leasing national.....	11
III-3-2-Le leasing international... ..	11
IV- Les acteurs et les caractéristiques des opérations du leasing... ..	11
IV-1-Les caractéristiques du leasing... ..	12
IV-1-1-Les différents aspects et concepts fondamentaux du leasing... ..	12
IV-1-2-L'aspect juridique.....	12
IV-1-3-L'aspect comptable.....	13
A-Le traitement comptable pour le locataire.....	13
B-Le traitement comptable pour le bailleur.....	13
IV-1-4-L'aspect fiscal.....	13
IV-2-Quelques concepts fondamentaux sur les opérations de leasing... ..	13
IV-2-1-Les dérivés du leasing.....	14
IV-2-2-cession-bail ou « lease back ».....	14
IV-2-3-Leasing fournisseur ou « leasing adossé ».....	15
IV-2-4-Leasing partenaire et industriel... ..	15
IV-2-5-Le leasing fiscal... ..	15
V- Les analogies du leasing et comparaison entre le leasing et le crédit classique.....	16
V-1-La location simple « renting »... ..	16
V-2-La location vente.....	16
V-3-Comparaison entre le leasing et le crédit classique ou l'emprunt classique.....	17
Section 02 : Avantages et inconvénients, risques et garanties du leasing	18
I-Les avantages du leasing.....	18

I-1-Pour le locataire : le financement intégral de l'investissement et avantages financiers.....	18
I-1-1- Trésorerie préservée	18
I-1-2-Garanties réduites et simplifiées	18
I-1-3-Avantages fiscaux et accès rapide au financement	19
I-1-4-Autres avantages.....	19
I-2-Pour le bailleur : L'investissement s'autofinance d'une manière dynamique.....	20
I-2-1-Fortes garanties « titre de propriété ».....	20
I-2-2-Avantages fiscaux et financiers.....	20
I-2-3-Le leasing partenaire.....	20
A-Des intérêts liés à l'environnement.	20
B-Des intérêts liés à la rentabilité.....	21
I-3-Pour le fournisseur	21
I-3-1-Marché et concurrence.....	21
I-3-2-Forte rentabilité	21
II-Les inconvénients du leasing... ..	22
II-1-Pour le preneur : Perte de flexibilité opérationnelle et cout excessif du leasing... ..	22
II-2-Pour le bailleur :Le risque client... ..	23
III- Les risques et les garanties du leasing... ..	23
III-1-Le risque engendrés par le leasing... ..	23
III-1-1-Le risque matériel... ..	23
III-1-2-Le risque contrepartie	23
III-1-3-Le risque de valeur résiduelle.....	24
III-1-4-Le risque de client.....	24

III-1-5-Risque du taux d'intérêt...	24
III-1-6-Le risque à taux fixe ou taux variable.....	24
III-1-7-Le risque de maturité en taux fixe	25
III-2-Les garanties des opérations de leasing	25
III-2-1-Garanties supplémentaires	25
III-2-2-Dépôt de garantie.....	25
III-2-3-Hypothèque et le nantissement.....	25
III-2-4-Cautionnement.....	26
Conclusion	26
Chapitre II : Le marché du leasing : Développement et évolution au niveau mondial et national.....	27
Introduction.....	27
Section 01 : Le leasing au niveau mondial.....	27
I-Le leasing dans les pays développés	28
II-Le leasing dans les pays en voie de développement.....	28
Section 02 : Le leasing en Algérie	29
I-Le cadre réglementaire du leasing en Algérie.....	29
I-1-Définition des opérations de leasing.....	30
I-2-Typologies du leasing.....	30
A-Selon le transfert du risque	30
B-Selon l'objet du contrat.....	31
B-1-Le leasing mobilier	31
B-2-Le leasing immobilier	31
B-3-Le leasing sur fonds de commerce et établissements artisanal.....	31

C-Selon la nationalité de l'opération.....	31
C-1-Le leasing national.....	31
C-2-Le leasing international.....	32
II-Obligations légales et modalités du contrat leasing.....	32
II-1-La publicité légale.....	32
II-2-Le contrat de leasing.....	32
A-Les clauses obligatoires.....	33
B-Les clauses facultatives.....	34
II-3-Les obligations des contractants.....	35
A-Les obligations du preneur.....	35
B- Les obligations du bailleur.....	35
III- L'offre du leasing en Algérie.....	35
III-1-Les principaux intervenants sur le marché du leasing en Algérie.....	36
A-Les sociétés spécialisées.....	36
B-Les établissements bancaires.....	39
III-2-L'impact du financement par le leasing sur les PME.....	40
A-Les objectifs du leasing en Algérie.....	41
B-La fiscalité du leasing en Algérie.....	41
C-La comptabilisation du leasing en Algérie.....	43
III-3-Les obstacles qui entravent le fonctionnement du leasing en Algérie.....	43
A-Les difficultés juridiques.....	44
B-Les difficultés fiscales.....	44
C-Les difficultés comptables.....	45
D-Les difficultés réglementaires.....	45
E-Les difficultés liées à sa pratique.....	45
Conclusion.....	46

Chapitre 03 : Enquête sur le développement de l'activité du leasing : Cas des établissements financiers de la Wilaya de Béjaïa	47
Introduction.....	47
Section 01 : Présentation et conception du questionnaire	48
I-Conception du questionnaire.....	48
I-1-Objectif du questionnaire.....	48
I-2-Méthodologie du travail.....	49
I-3-Population ciblée : (les répondants : banques et sociétés ciblées).....	49
II-La composition et présentation du questionnaire.....	49
II-1-Premier volet 1 : L'offre de financement et le taux de participation des banques au marché du leasing au niveau local	49
II-2-Deuxième volet 2 : L'objet du leasing : les acteurs, secteurs ciblés et matériaux financés	50
II-3-Troisième volet 3 : Aspects et pratiques du leasing... ..	50
II-4-Quatrième volet 4 : Régime et condition d'accès au leasing	50
III-Cinquième volet 5 : Services associés au leasing.....	51
IV-Sixième volet 6 : Rentabilité, avantages et inconvénients du contrat leasing.	51
Section 02 : Analyse et traitement du questionnaire.....	51
I-Analyse descriptive du questionnaire.....	51
I-1-Analyse et traitement du Volet 1 relatif à l'offre de financement et le taux de participation des banques au marché du leasing au niveau local	51
I-2-Analyse et traitement du Volet 2 relatif aux acteurs du marché, les secteurs ciblés et matériaux financés.....	53
I-3-Analyse et traitement du Volet 3 : aspects pratiques du leasing	54
I-4-Analyse et traitement du volet relatif au régime de déductibilité des loyers et accès au leasing... ..	57

I-5-Analyse et traitement du volet relatif aux services associés au leasing.....	59
I-6-Analyse et traitement du volet relatif aux avantages et inconvénients du contrat leasing ainsi qu'à la rentabilité de l'activité	60
II-L'analyse bivariée : Tableaux croisés	62
II-1-Analyse du tableau croisé des variables rentabilité et acteurs ciblés.....	62
II-2- Analyse du tableau croisé des variables rentabilité et matériaux financés sous forme locatives	66
Conclusion	69
Conclusion générale	71

Bibliographie

Liste des tableaux

Résumé

Le leasing est un mode de financement qui a toujours existé sous de différentes formes a travers l'histoire de l'humanité, néanmoins, ce dernier reste un mode financement peu sollicité en Algérie malgré tous ces privilèges, tandis qu'il constitue une alternative très demandée dans les pays développés.

Leasing is a mode of financing that has always existed in different forms throughout the history of humanity, however, the latter remains a mode of financing little requested in Algeria despite all these privileges, while it constitutes a very demanded in developed countries.

التأجير هو شكل من أشكال التمويل كان موجودًا دائمًا بأشكال مختلفة عبر تاريخ البشرية ، ومع ذلك ، يظل هذا الأخير وسيلة لتمويل القليل من الطلبات في الجزائر على الرغم من كل هذه الامتيازات ، في حين أنه يشكل طلبًا كبيرًا في البلدان المتقدمة.