

## *REMERCEMENTS*

---

Je tiens à remercier, tout d'abord, toute l'équipe pédagogique de l'IFID et le corps enseignants responsable de la formation.

Mes remerciements les meilleurs à Monsieur Aissa HIDOUSSE, pour l'accueil et l'attention qui m'a accordé durant toute la période de l'encadrement.

Je tiens, également, à remercier mon maître de stage Monsieur Mohamed Ali MILI pour sa sympathie, sa disponibilité ainsi que pour ses précieux conseils, aussi bien lors des deux mois de stage que durant la rédaction de mon mémoire.

Je tiens à remercier chaleureusement toute l'équipe de la CNEP-Banque particulièrement Monsieur KASSIOUI et Monsieur OUADAH, qui m'ont accompagné durant la période de formation.

Je voudrais exprimer toute ma reconnaissance à mon fiancé, ma famille et mes amis qui tout au long de ce travail m'ont soutenu aidé et encouragé.

Enfin, merci à tous mes confrères algériens et tunisiens avec qui nous avons partagé deux ans d'amitié, de savoir, de culture et de fraternité.

## *DEDICACES*

---

Je dédie ce travail à :

- Ma mère qui a toujours été là pour moi.
- Mon père qui m'a toujours soutenu et encouragé dans ma vie.
- Mes frères et sœurs.
- Mes amies et collègues.
- Mon cher fiancé ATMANIOU Moussa pour son soutien et sa présence à mes côtés.

# SOMMAIRE

<b>LISTE DES TABLEAUX</b> .....	<b>ii</b>
<b>LISTE DES ABREVIATIONS</b> .....	<b>iii</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE</b> .....	<b>1</b>
<b>CHAPITRE I : ETUDE DESCRIPTIVE DU CREDIT-BAIL</b> .....	<b>4</b>
SECTION 1 : NOTIONS FONDAMENTALES SUR LE CREDIT-BAIL .....	4
SECTION 2 : DIFFERENTS ASPECTS DU CREDIT-BAIL .....	20
<b>CHAPITRE II : APPORT DES NOUVELLES THEORIES FINANCIERES DANS L’EVALUATION DU CREDIT-BAIL</b> .....	<b>30</b>
SECTION 1 : LITTERATURE THEORIQUE DU RATIONNEMENT DU CREDIT .....	31
SECTION 2 : IDENTIFICATION DES RISQUES DU CREDIT-BAIL ET PROCESSUS DE LEURS EVALUATIONS .....	37
SECTION 03 : THEORIES SUR LE COUT DU CREDIT-BAIL .....	48
<b>CHAPITRE III : PRATIQUES ET GESTION DU RISQUE DE CREDIT-BAIL AU SEIN DE LA SOCIETE BEST LEASE</b> .....	<b>56</b>
SECTION 1 : PRESENTATION DE LA SOCIETE BEST LEASE .....	56
SECTION 2 : PROCESSUS DU CREDIT-BAIL AU SEIN DE LA SOCIETE BEST LEASE .....	63
SECTION 3 : GESTION DU RISQUE AU SEIN DE LA SOCIETE BEST LEASE .....	78
SECTION 4 : ETUDES DE CAS .....	82
<b>CONCLUSION GENERALE</b> .....	<b>106</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	<b>I</b>
<b>TABLE DES MATIERES</b> .....	<b>III</b>

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : typologie des matériels et des équipements.....	41
Tableau 2 : facteurs d'appréciation du risque de valeur résiduelle .....	43
Tableau 3 : politique d'octroi des crédits bailleur .....	49
Tableau 4 : effets attendus des principaux déterminants du taux débiteur.....	50
Tableau 5 : mesures des variables utilisés.....	53
Tableau 6 : Renseignements à caractères généraux.....	57
Tableau 7 : Répartition du capital social et des droits de votes arrêté au 30/04/2016.....	58
Tableau 8 : indicateur d'activité relatif au deuxième semestre .....	58
Tableau 9 : évolution de la part de marché de la société Best Lease en termes de mise en forces .....	59
Tableau 10 : SWAT de la société Best Lease.....	60
Tableau 11 : évolution prévisionnelle des mises en forces .....	60
Tableau 37 : répartition des encours financiers par secteur d'activités et par produit.....	78
Tableau 38 : répartition des mises en forces par secteur d'activités .....	79
Tableau 39 : réparation des mises en forces par produit .....	79
Tableau 40 : situation des impayés arrêtés au 30 juin 2016 .....	80
Tableau 41 : situation de créances classées arrêtées au 30 juin 2016.....	81
Tableau 12 : renseignements généraux sur le projet.....	83
Tableau 13 : relation du Dr RAZ Ramdan avec la société Best Lease.....	84
Tableau 14 : synthèse SWOT du projet IRM .....	85
Tableau 15 : schéma d'investissement et de financement .....	86
Tableau 16 : ensemble des amortissements.....	87
Tableau 17 : chiffre d'affaires prévisionnel .....	87
Tableau 18 : consommations par examen d'IRM.....	88
Tableau 19 : estimation des consommations par an .....	88
Tableau 20 : détermination du BFR .....	89
Tableau 21 : tableau des comptes de résultats.....	90
Tableau 22 : détermination de la marge nette .....	91
Tableau 23 : données relative au CMPC .....	91
Tableau 24 : détermination des Cash-flow .....	92
Tableau 25 : échéancier de remboursement .....	93
Tableau 26 : détermination de la CAF .....	93
Tableau 27 : détermination du plan d'investissement et de financement .....	94
Tableau 28 : caractéristique générale de la société.....	97
Tableau 29 : synthèse SWOT de la société MODA .....	98
Tableau 30 : Bilan synthétique (actif) de la société MODA .....	99
Tableau 31 : Bilan synthétique (passif) de la société MODA .....	99
Tableau 32 : structure financier de la société MODA.....	99
Tableau 33 : Soldes intermédiaires de gestion de la société MODA .....	101
Tableau 34 : ratios relatifs à l'activité de la société MODA .....	101
Tableau 35 : exploitation prévisionnelle de la société MODA .....	102
Tableau 36 : ratios de solvabilité de la société MODA.....	103

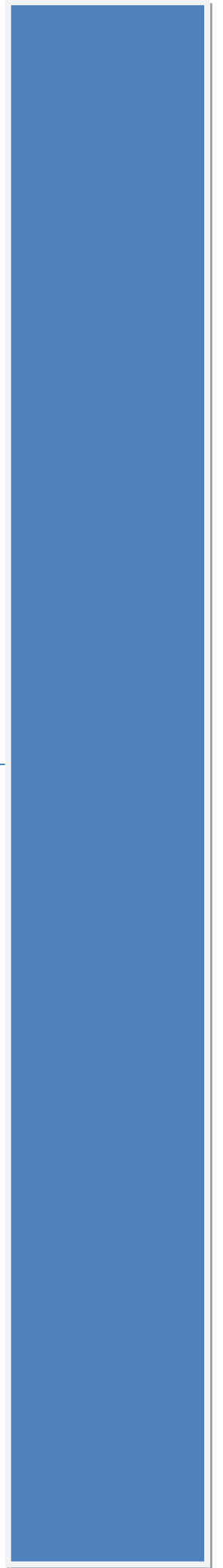
## LISTE DES ABREVIATIONS

<b>ΔBFR</b>	Variation du Besoin en Fonds de Roulement
<b>AIL</b>	Arab International Lease
<b>BFR</b>	Besoin en Fonds de Roulement
<b>BTP</b>	Bâtiments et Travaux Publics
<b>CA</b>	Chiffre d'Affaires
<b>CAF</b>	Capacité d'Autofinancement
<b>CIL</b>	Compagnie International de Leasing
<b>CIN</b>	Carte d'Identité Nationale
<b>CMPC</b>	Cout Moyen Pondéré des Capitaux
<b>CNAM</b>	Caisse Nationale d'Assurance Mutuelle
<b>CP</b>	Capitaux Propres
<b>CPF</b>	Conservation de la Propriété Foncière
<b>CREMB</b>	Capacité de Remboursement
<b>DAM</b>	Dotations aux Amortissements
<b>DT</b>	Dinar Tunisien
<b>E</b>	Emplois
<b>E(Rm)</b>	Espérance du Rendement du marché
<b>EBE</b>	Excédent Brut d'Exploitation
<b>FF</b>	Frais Financiers
<b>FR</b>	Fonds de roulement
<b>IASB</b>	International Accounting Standard Board
<b>IASC</b>	International Accounting Standard Comitee
<b>IRM</b>	Imagerie par Résonance Magnétique
<b>IS</b>	Impôt sur le Société
<b>JORT</b>	Journal Officiel de la République Tunisienne
<b>Kcp</b>	cout des capitaux propres
<b>Kd</b>	cout effectif de la dette
<b>LOYM</b>	Loyer Majoré
<b>MDT</b>	Milliard de Dinar Tunisien
<b>mDT</b>	million de Dinar Tunisien
<b>OBS</b>	obsolescence du Bien
<b>PIF</b>	Plan d'Investissement et de Financement
<b>PME</b>	Petites et Moyenne Entreprises
<b>PV</b>	Procès-verbal
<b>R</b>	Ressources
<b>RAI</b>	Résultat Avant Impôt
<b>RAII</b>	Résultat Avant Impôt et Intérêt
<b>RCLIENT</b>	Relation Clientèle
<b>RE</b>	Résultat d'exploitation
<b>Rf</b>	Rendement de l'actif sans risque

<b>RIB</b>	Relevé d'Identifiant Bancaire
<b>RN</b>	Résultat Net
<b>SIG</b>	Soldes Intermédiaires de Gestion
<b>SM</b>	Spécificité du Matériel
<b>SWOT</b>	Strengths Weaknesses Opportunities Threats
<b>TA</b>	Trésorerie Actif
<b>TRN</b>	Trésorerie Nette
<b>TVA</b>	Taxes sur la Valeur Ajoutée
<b>UGFS</b>	United Golf Financial Services-North Africa
<b>VAN</b>	Valeur Actuelle Nette

# *INTRODUCTION GENERALE*

---



## **INTRODUCTION GENERALE**

La littérature financière s'est depuis longtemps penchée sur la recherche de la meilleure stratégie de financement de l'entreprise, à savoir, trouver l'équilibre optimal entre les ressources financières internes et les ressources externes. Si l'approche à partir de la notion de risque implique le recours premier aux fonds propres qui seuls permettent le maintien de l'indépendance financière de l'entreprise, les exigences de rentabilité de la part des actionnaires, par contre, peuvent pousser les dirigeants à augmenter le niveau du risque en faisant jouer l'effet de levier par le recours à la dette<sup>1</sup>.

Selon Myers, Dill et Bautista (1976), le recours de l'entreprise au crédit-bail s'accompagnerait d'une moindre utilisation de la dette, réduisant dans une même proportion la capacité d'endettement de l'entreprise. La validité d'un tel argument repose sur l'hypothèse de substitution parfaite du crédit-bail et de la dette bancaire. Or, cette hypothèse de substitution parfaite peut être rejetée au profit d'une substitution imparfaite voire d'une complémentarité de l'emprunt bancaire et du crédit-bail.

En effet, étant une technique de financement originale et souple qui combine à la fois la location et le financement, le crédit-bail connaît une large diffusion au sein du tissu économique et plus particulièrement pour les PME qui trouvent dans ce mode, la meilleure solution pour le financement des investissements et l'expansion de leurs activités sans pour autant puiser sur leurs fonds propres, un levier pour la croissance économique et le développement des entreprises.

Par la variété des motivations qui sont principalement financières et fiscales, le crédit-bail a assuré une pénétration très représentative dans tous les secteurs d'activité, pour une large gamme de produits mobiliers et immobiliers et pour les entreprises de toutes formes et de toutes tailles.

Nous pouvons dire que le crédit-bail au plan économique constitue un mode de financement intéressant et non pas le dernier recours quand les autres solutions sont épuisées. Ce mode de

---

<sup>1</sup> Lorsque le coût de la dette est inférieur au rendement de l'actif de l'entreprise, l'excédent de revenus imputable au financement par dette va permettre une augmentation du rendement de l'action.



financement présente de nombreux avantages pour les entreprises, mais peut également être source de deux types de risques importants pour les établissements de crédit-bail à savoir le risque matériel et le risque de défaillance du crédit-preneur, la maîtrise de ses risques demeure cruciale pour ses établissements, car elle conditionne le respect des exigences de Bâle II et leur assure une meilleure rentabilité.

L'objectif du présent mémoire est d'essayer dans un premier temps d'esquisser un panorama général sur ce mode de financement « crédit-bail ». Dans un second temps, nous allons répondre aux interrogations qui se posent sur la réalité de la pratique du crédit-bail ainsi que la gestion de ses risques par les établissements de leasing pour assurer une meilleure rentabilité de leurs opérations.

**Cependant, Comment les établissements financiers peuvent-ils assurer une meilleure rentabilité des opérations de crédit-bail, tout en maintenant le risque à un niveau raisonnable ?**

Cette question principale appelle les interrogations spécifiques suivantes :

- Quel traitement à adopter par le crédit bailleur dans ses opérations ?
- Quels facteurs influençant le choix du crédit-bail comme mode de financement ?
- Quels sont les principaux risques encourus par le crédit bailleur dans ses opérations de financements ?
- Quels sont les facteurs déterminants de ses risques ?

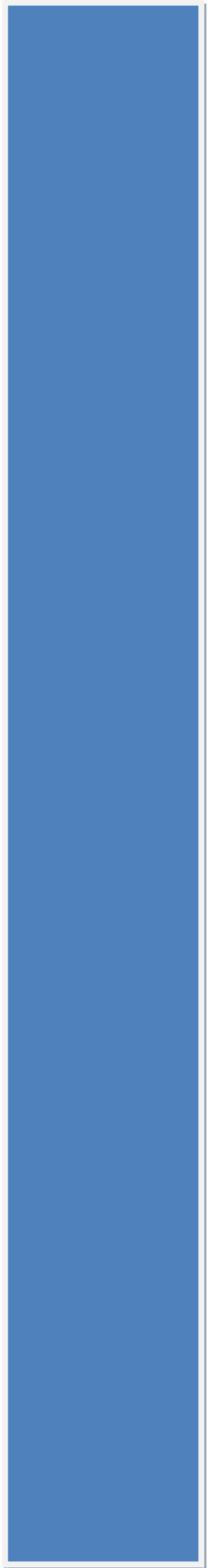
Pour résoudre aux questions posées, nous avons procédé à la collecte d'informations relatives aux aspects et concepts théoriques du crédit-bail (consultation d'ouvrages, d'article, de revues...etc.). Nous avons, également, effectué une enquête sur le terrain auprès d'une société de crédit-bail « Best Lease ». Et enfin, nous avons procédé à l'analyse des données recueillies et à l'interprétation des résultats qui constitue la dernière étape de notre recherche.

Notre travail de recherche s'articule autour de trois chapitres :

- Dans le premier chapitre intitulé étude descriptive du crédit-bail, nous allons aborder le concept du crédit-bail ainsi que ses principes de fonctions et présenter les différents aspects du crédit-bail à travers la dimension juridique, comptable, et fiscale.
- Le deuxième chapitre portant sur l'apport des nouvelles théories financières dans l'évaluation du crédit-bail, nous allons aborder la politique de rationnement du crédit bancaire comme source de développement du crédit-bail et l'identification des risques occasionnés par un contrat de crédit-bail.
- Pour mieux cerner notre étude, nous avons essayé de présenter dans le troisième chapitre les pratiques et la gestion du risque de crédit-bail au sein de la société « Best Lease ».

*ETUDE DESCRIPTIVE DU CREDIT-BAIL*

---



## **CHAPITRE I : ETUDE DESCRIPTIVE DU CREDIT-BAIL**

### **INTRODUCTION**

Le crédit-bail a été depuis des siècles utilisé d'une manière ou d'une autre sous différentes appellations, il s'impose comme moyen de financement de plus en plus sollicité par les entreprises et les professionnels, du fait des divers attraits et avantages, procurés à ces derniers. Considéré plus complexe qu'un crédit bancaire classique, le crédit-bail, en tant que produit financier, peut apporter aux entreprises de bonnes réponses pour financer leurs investissements.

Le crédit-bail est une technique de financement des investissements, devenue une alternative concurrentielle autant pour les financiers que pour les clients, ce qui nous amène, avant d'approfondir notre étude, à présenter cette alternative en abordant quelques notions de base.

En effet, l'objet de ce premier chapitre est de clarifier le crédit-bail, en présentant ce produit dans la première section et en abordant dans la deuxième section, ses différents aspects qui le distinguent des autres instruments de financement.

### **SECTION 1 : NOTIONS FONDAMENTALES SUR LE CREDIT-BAIL**

La location s'oppose à la propriété. Sur le plan juridique, la location est contrat qui donne un droit d'utilisation, c'est-à-dire, une utilisation temporaire du bien moyennant un prix déterminé, alors que la propriété renvoie à un droit réel, cela signifie un droit d'utilisation libre de ce bien pour une durée indéterminée.

Tout au long de cette section, nous allons essayer de donner un petit aperçu sur le développement du crédit-bail, les différentes formes qu'il peut prendre ainsi que ses avantages et inconvénients.

## 1- Genèse et développement du crédit-bail

Le leasing, terme anglais par essence, francisé en 1960, le leasing, connu également sous le nom de crédit-bail, constitue un mode de financement qui ne cesse de se développer vu son adaptation aux différentes entreprises quels que soient leurs tailles et leurs secteurs d'activités.

### 1-1- Historique du crédit-bail

L'histoire de la location est vieille, elle remonte aux origines des civilisations néanmoins personne ne connaît avec exactitude la date du premier contrat de location. Souvent, elle approche la forme actuelle du crédit-bail, mais jamais n'en remplit toutes les conditions. Il a fallu un long développement pour que l'histoire en arrive à cette forme évoluée de l'économie et l'idée d'un homme, Henry Schoenfeld. Cet entrepreneur californien en a développé le concept de crédit-bail, son idée a consisté à acquérir des machines et des véhicules de transport pour en céder ensuite l'usage aux entreprises qui en manifestaient le besoin. La durée devait être fixe, le contrat non résiliable et les paiements interviennent à échéances ponctuelles. Pour développer son idée, il créa en mai 1952 à San Francisco, la société United State Leasing Corporation.

### 1-2- Expansion du crédit-bail dans le monde

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

L'atmosphère économique existant aux États-Unis lors de l'apparition du crédit-bail recelait plusieurs facteurs favorables à son expansion et à son adoption rapide. Parmi ses facteurs nous pouvons citer :

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

Europe<sup>2</sup>, le leasing est apparu d'abord en grande Bretagne où il est facilement installé grâce à la similitude des cultures juridiques anglaise et américaine. À peine quelques années plus tard c'est l'ensemble des pays européens qui s'est laissé convaincre par l'utilité du financement locatif. En Belgique, en Italie, en Allemagne, en Suisse, les sociétés de leasing se sont implantées tour à tour jusqu'à gagner l'Amérique latine, l'Asie et l'Afrique. Partout où il s'est implanté le leasing a connu un développement spectaculaire.

Après 10 ans de son apparition, le crédit-bail s'est installé dans les pays industrialisés, à savoir :

- En 1960, la Grande Bretagne fut le premier pays à introduire le crédit-bail par la création de la « Mercantile Credit Company » ;

- En 1961, c'est au tour du Canada, de la Suède, de l'Allemagne, de la Suisse et de la France ;

- En 1963, l'introduction du crédit-bail a été décelée au Japon, en Finlande, en Belgique, en Espagne et en Italie. Cette contagion a atteint la Hongrie, la Hollande, la Norvège, le Danemark, l'Amérique latine (Brésil, Venezuela...etc.), l'Asie (Indonésie, Corée, Philippines...etc.) et l'Australie ;

- L'extension de cette technique s'est constatée aussi en Afrique, notamment au Maghreb avec la naissance en 1965 de la compagnie marocaine de crédit-bail appelée « Maroc Leasing » et en Tunisie en 1984 avec la création de « Tunisie Leasing » ;

- En Algérie, c'est avec la loi 90-10 du 14 avril 1990 qu'on a évoqué pour la première fois le crédit-bail, qui assimile à des opérations de crédit les opérations de location assorties d'une option d'achat, notamment le crédit-bail.

L'extension géographique du crédit-bail a été accompagnée par l'établissement de relations internationales entre les professionnels de ce mode de financement. Cette situation a donné naissance à de grands clubs internationaux comme le : Lease club, Credit union, Multi lease,...etc.

## 2- Définition du crédit-bail

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

---

<sup>2</sup> DIAKA A, « le crédit-bail mobilier dans les procédures collectives », édition publibook, 2014.

Selon la norme 17 de l'International Accounting Standard Comity (IASC) : « Le leasing ou la location financière est un contrat ayant pour effet de transférer substantiellement au preneur les avantages et les risques inhérents à la propriété d'un bien, que la propriété soit ou non finalement transférée. ».

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

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

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

### **2-1- En droit français**

Le Crédit-bail est « une opération de location d'une durée déterminée de biens d'équipements, de matériels d'outillage ou de biens immobiliers à usage professionnel, achetés en vue de cette location par des sociétés de crédit-bail qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués au plus tard à l'expiration du bail, moyennant un prix convenu à l'avance tenant compte, au moins pour partie des versements effectués à titre de loyers »<sup>3</sup>.

Autrement dit, tous les biens dont la propriété est transmissible, peuvent faire l'objet d'un contrat de crédit-bail et seules les personnes morales et les personnes physiques professionnelles peuvent être concernées par ce genre de contrat. Au plan juridique, la propriétaire revient à la société de crédit-bail et les biens objet du contrat doivent être à usage

---

<sup>3</sup>Loi française N° 66-455 du 02 juillet 1966 sur les sociétés commerciales.

professionnel. Aussi, l'option d'achat est une promesse de vente unilatérale faite au plus tard en fin de bail.

## **2-2- En droit anglais**

Le crédit-bail recouvre une variété d'opérations de location fondées sur des distinctions économiques et non juridiques, allant de la location simple à la location avec option d'achat. En effet, dans ces pays anglo-saxons, le crédit-bail concerne tout bien, indépendamment de sa destination, le bien peut être mis à la disposition aussi bien des professionnels que des particuliers. L'option d'achat peut être incluse dans le contrat mais n'en constitue pas un aspect spécifique, elle est possible et non systématique.

## **2-3- En droit islamique**

Le leasing est un mode de financement conforme aux principes de la charia islamique « EL IDJAR », transfert de l'usufruit en contrepartie d'un produit déterminé. En effet, celle-ci interdit les intérêts, le produit tiré de la mise à disposition de fonds, mais autorise en revanche le produit tiré de la mise à disposition de l'usage d'un bien acquis par les mêmes fonds.

## **3- Mécanisme de fonctionnement d'une opération de type crédit-bail**

Le crédit-bail est un arrangement contractuel qui permet au bénéficiaire du contrat d'investir à moyen ou à long terme dans un bien mobilier ou immobilier. Cette formule est parfaitement adaptée aux besoins des professionnels et des entreprises, afin de préserver l'autofinancement.

### **3-1- Les intervenants dans une opération de crédit-bail**

Une opération classique de crédit-bail met en relation trois parties, à savoir :

- Le bailleur, le crédit bailleur ou la société de leasing ;
- Le locataire, le preneur ou le crédit preneur ;
- Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur.

#### **3-1-1- Le bailleur, le crédit bailleur ou la société de leasing**

Pouvant être une société de leasing, un établissement financier ou une filiale de banque. Le bailleur acquiert le bien pour le donner en location, il est le propriétaire juridique du bien dont il cède au locataire le droit d'usage. Le bailleur reçoit en contrepartie des redevances périodiques convenues.

Ces dernières années, on assiste à l'apparition d'une nouvelle forme de sociétés de leasing, c'est des sociétés de financement spécialisées dans la vente de produits fabriqués par leur maison mère. Elles sont connues sous le nom de captives.



### **3-1-2- Le locataire, le preneur ou le crédit preneur**

Le locataire est l'investisseur qui reçoit le bien en location, il détient le droit d'usage et d'utilisation pour ses besoins d'exploitation. Il est en conséquence le propriétaire économique du bien loué.

### **3-1-3- Le fournisseur, le fabricant ou le vendeur**

L'opération de crédit-bail interpose un fournisseur ou un fabricant pour la vente du bien objet du contrat de crédit-bail.

Cette coopération entre le fournisseur et le bailleur peut revêtir plusieurs formes, elle peut prendre la forme d'un simple accord de partenariat jusqu'à la création d'une filiale de crédit-bail entre les deux partenaires.

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

## **3-2- Déroulement d'une opération de crédit-bail**

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

- Acquisition du bien et conclusion du contrat de crédit-bail ;
- Paiement des loyers ;
- Dénouement de l'opération.

### **3-2-1- Première phase : acquisition du bien et conclusion du contrat de crédit-bail**

Dans un premier temps, le client, futur preneur, désire acquérir un bien dont il a besoin, mais il ne possède pas les fonds requis au financement de cet investissement ou désire les affecter à d'autres fins.

Le client, futur preneur, choisit parmi les différentes formules d'emprunt, le crédit-bail, ensuite, il contacte le crédit bailleur et lui adresse une demande pour l'acquisition du bien. Ce bien pouvant être mobilier ou immobilier dans sa nature.

### **3-2-2- Deuxième phase : paiement des loyers**

La société de crédit-bail accorde la jouissance d'usage du bien à l'entreprise pendant une période irrévocable et prédéterminée correspondant en principe à la durée de vie économique du bien financé. L'entreprise qui devient preneur doit en contrepartie verser au bailleur des redevances périodiques appelées loyers. Ces derniers sont calculés de manière à couvrir la mise de fonds initiale de la société de crédit-bail, ainsi qu'une marge de bénéfice. Durant cette

période de location, le preneur doit assumer tous risques, responsabilités et charges d'exploitation.

### **3-2-3- Troisième phase : dénouement de l'opération**

À la fin de la période convenue entre la société de leasing et l'entreprise, trois possibilités se présentent au preneur :

- Lever l'option d'achat qui lui a été initialement accordée par la société de crédit-bail et accède de ce fait à la propriété contre le paiement d'une valeur résiduelle préalablement déterminée.
- Restituer le bien à la société de crédit-bail qui peut soit le réformer, soit le revendre sur le marché secondaire (d'occasion).
- Renouveler le contrat pour une durée variable contre une redevance réduite par rapport aux redevances précédentes.

## **4- Typologie du crédit-bail**

### **4-1- Principaux types de crédit-bail**

Le terme « leasing » désigne une panoplie d'opérations spécifiques et différentes permettant de mettre à la disposition d'un locataire particulier ou professionnel un bien, mobilier ou immobilier, en contrepartie d'un loyer. Pour parvenir à éclairer sur les principaux types du crédit-bail sans pour autant négliger les différentes formes qu'il peut revêtir, nous nous sommes basés sur trois critères de classification qui sont :

- L'objet du contrat ;
- Le transfert des risques ;
- La nationalité des parties au contrat.

#### **4-1-1- Selon l'objet du contrat**

Ce critère prend en considération la nature du bien financé. On distingue entre le crédit-bail mobilier, le crédit-bail immobilier et le crédit-bail sur fonds de commerce.

##### **a- Le crédit-bail mobilier**

Le crédit-bail mobilier consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien. Ce bien est acheté par le crédit bailleur qui le loue à l'utilisateur pour une période déterminée et irrévocable. Aucune partie ne peut donc mettre fin au contrat pendant cette période et le locataire tenu d'honorer ses engagements, ne peut ni renoncer à la location, ni l'acquérir par anticipation. En générale cette période irrévocable couvre la durée d'amortissement fiscal.

Selon BOUYACOUB (2000)<sup>4</sup>, l'utilisateur doit, en outre apposer sur le bien loué une plaque indiquant la propriété du bailleur. Ce bien ne peut être modifié sans l'accord du bailleur et toute avarie doit être signalée au propriétaire.

Généralement, le crédit-bail mobilier finance la quasi-totalité des biens utilisés par les entreprises (véhicules, chariots élévateurs, ordinateurs, machines,...etc.) en large majorité des biens neufs avec une préférence pour les biens clairement identifiés, sans exclure les biens d'occasion à forte valeur de revente.

Selon GERVAIS(2004)<sup>5</sup>, il y a lieu de souligner que le bien financé doit être complet, autrement dit, même si le bien est constitué de plusieurs éléments nécessitant le recourt à plusieurs fournisseurs, ces éléments ne peuvent pas être financés isolément. En plus de tous les équipements nécessaires au fonctionnement du bien, les frais de transport ainsi que les frais d'installation peuvent être intégrés et réglés par le bailleur.

#### **b- Le crédit-bail immobilier**

Suite au succès remporté par le crédit-bail mobilier, il apparue intéressant d'étendre ce procédé de financement aux immeubles à usage industriel et commercial (magasin, entrepôts, usines,...etc.).

Le crédit-bail immobilier s'applique aux biens immeubles à usage professionnel (ce qui englobe les immeubles à usage commercial, industriel, les immeubles nécessaires à l'exercice de la profession libérale et aux exploitations agricoles) achetés par une société de crédit-bail ou construits pour son compte. La durée de location est en général supérieur à celle du crédit-bail mobilier.

Selon DIMARTINO (1993)<sup>6</sup>, le crédit-bail immobilier permet un financement jusqu'à 100% du prix du bien immobilier et de préserver la capacité d'endettement de l'entreprise car seuls les loyers sont portés au compte de résultats. Seulement le montant de l'investissement n'apparaissant pas à l'actif et la dette n'étant pas inscrit au passif contrairement à un crédit classique.

#### **c- Le crédit-bail sur fonds de commerce**

Selon DIMARTINO (1993)<sup>7</sup>, ce type de crédit-bail fonctionne selon le même schéma d'une opération de crédit-bail classique. Toutefois, les avantages fiscaux sont limités. En effet les redevances locatives ne sont déductibles du bénéfice imposable que pour la part

<sup>4</sup> BOUYACOUB F, «L'Entreprise et le Financement Bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000, p 256.

<sup>5</sup> GERVAIS J, «Les Clés du Leasing », Edition d'organisation, janvier 2004, p 09.

<sup>6</sup> DIMARTINO M, « Guide financier de la petite et moyenne entreprise », Edition D'ORGANISATION, Mars 1993, p101.

<sup>7</sup> DIMARTINO M, op-cit, p99.

représentative des frais financiers, en application du principe du non amortissement des fonds de commerce.

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

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

#### **4-1-2- Selon le transfert des risques**

Ce critère prend en considération le transfert des risques liés à la propriété du bien. On distingue entre le crédit-bail financier et le crédit-bail opérationnel.

##### **a- Le credit-bail financier (Full pay out lease) <sup>8</sup>**

Le leasing financier est un bail financier à remboursement intégrale, les loyers sont calculés de façon à assurer au bailleur le recouvrement des sommes investies en capital plus une marge bénéficiaire, avec une durée irrévocable pratiquement égale à la durée de vie économique du bien loué. Au terme de bail, le bien est vendu au prix du marché, le bailleur réalise, ainsi, un surprofit.

D'après la norme IASC 17 (International Accounting Standards Committee<sup>9</sup>) l'opération est considérée comme leasing financier si l'un des critères suivants est satisfait :

- Transfert de la propriété du bien au locataire à l'issue de la période de location irrévocable ;
- Prix de rachat fixé à un montant suffisamment inférieur à la juste valeur à l'issue de la période de location irrévocable, pour avoir la certitude raisonnable que l'option sera levée ;
- Durée de location irrévocable couvrant la majeure partie de la durée de vie économique du bien ;
- Valeur actualisée des redevances supérieure ou égale à la quasi-totalité de la juste valeur de l'actif loué au moment de la signature du contrat ;
- Les actifs loués sont d'une nature tellement spécifique que seul le preneur peut les utiliser sans leur apporter de modification majeure.

<sup>8</sup> BEY E, « Le Leasing et ses Caractéristiques Dans le Monde », Revue Finance et Développement du Maghreb, juillet 1995 n° 16 et 17, Tunis, p103.

<sup>9</sup>IASC : Instance multinationale qui édicte des règles visant une plus grande transparence et plus grande comparabilité financière par une meilleure lisibilité des comptes des entreprises.

### **b- Le crédit-bail opérationnel**

Le crédit-bail opérationnel est un bail d'exploitation résiliable, de durée plus courte et ne permettant pas l'amortissement intégrale du bien. Il inclut souvent l'assurance et la maintenance du bien loué. Sa durée est généralement inférieure à la durée de vie économique du bien, si le locataire manifeste le désir d'acquérir le bien en fin de contrat, il doit régler sa valeur vénale, la valeur résiduelle doit être inférieure à la valeur de marché, il s'agit beaucoup plus d'un risque de marché que d'un risque de contrepartie. Le recours au crédit-bail opérationnel, repose sur :

- L'existence d'un marché secondaire ou d'occasion ;
- Le locataire n'a pas l'intention d'utiliser le bien pour toute sa durée de vie économique, dans la mesure où il prévoit des changements techniques ou technologiques.

#### **4-1-3- Selon la nationalité des parties au contrat**

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

##### **a- Le crédit-bail national**

Le crédit-bail national est une opération qui met en présence une société de crédit-bail et un opérateur économique résidant dans le même pays. La résidence du fournisseur n'est pas prise en considération.

##### **b- Le crédit-bail international « Cross-Border leasing »**

Le crédit-bail international est un contrat qui met en présence des opérateurs économiques implantés dans des pays différents, donc soumis à des réglementations différentes.

Ce moyen de financement à moyen ou long terme connaît du succès, aussi bien dans les pays en voie de développement que dans les pays développés. Il concerne le plus souvent des biens de très grande valeur, tel que, les équipements aéronautiques et matériel de transport. Il convient d'éviter la confusion avec le crédit-bail à l'étranger, qui est une activité qui consiste en la création par un groupe financier d'un réseau de sociétés de leasing dans divers pays ne se consacrant qu'à des activités domestiques.

#### **4-2- Autres formes de crédit-bail**

Le crédit-bail a connu un développement dans le monde entier. Ce que nous allons aborder à présent est une évolution de ses différentes formes afin de répondre à un besoin d'adaptation à des circonstances particulières.

#### **4-2-1- La cession bail « Lease Back »**

Selon BOUYAKOUB (2000)<sup>10</sup>, la cession bail permet à l'entreprise de se procurer de nouvelles ressources en désinvestissant tout en gardant la jouissance de bien, par le biais d'une location.

La cession bail est une opération financière par laquelle une entreprise propriétaire d'un bien mobilier ou immobilier, récent ou inscrit depuis longtemps dans son patrimoine, le vend à une société de crédit-bail, laquelle s'engage à lui rétrocéder immédiatement l'usage par contrat de crédit-bail dont les loyers sont calculés en fonction du prix de vente. Comme dans toute opération de crédit-bail, la cession bail est constituée de deux contrats, le contrat de vente et le contrat de crédit-bail, lesquels sont signés par l'entreprise intéressée et le bailleur. Néanmoins, dans ce type d'opération, le preneur locataire n'est autre que le fournisseur.

La spécificité de la cession bail réside simplement dans la modalité de mise en place puisque le bien n'est pas acheté à un tiers, mais directement au futur locataire. Dans la plus part des cas, la cession bail est utilisée pour transformer en liquidité des actifs existants, soit pour financer d'autres plus utiles et plus rentables soit pour faire face à des problèmes de trésorerie.

Aussi, cette technique peut faciliter la mise en place de certaines opérations :

- Si un bien n'est pas encore payé mais facturé au nom de l'entreprise utilisatrice et le fournisseur refuse de renouveler la facture au nom du crédit bailleur, le problème relatif au financement de ce bien peut se résoudre par une opération de cession bail ;

- Si l'achat du bien objet du contrat constitue une opération complexe pour le bailleur ;

- Si le futur locataire doit traiter avec un grand nombre de fournisseur. En procédure classique, la société de crédit-bail doit créer un contrat particulier pour chaque fournisseur. Cette manière de faire est très pesante pour le bailleur et pour le locataire. Il serait plus pratique que le preneur règle les fournisseurs directement et opérer une cession bail par la suite.

#### **4-2-2- Le crédit-bail adossé**

Le crédit-bail adossé est une opération de crédit-bail relative à un équipement, conclue avec un premier locataire qui dispose d'une option d'achat sur le bien loué, suivi d'une opération de location de ce même bien par le premier locataire en faveur d'un second locataire.

Le crédit-bail adossé intéresse tout particulièrement les fournisseurs de matériel traitant avec des entreprises utilisatrice qui, pour différentes raisons (leur petites tailles, le montant unitaire

---

<sup>10</sup>BOUYACOUB F, op-cit, Page 258.

de leur investissement peu élevé,...etc.), ne peuvent avoir accès directement au crédit-bail. Ainsi, il permet à un certain nombre de secteurs de production de biens d'équipement de satisfaire une clientèle potentielle. Ainsi, la cession bail porte sur des biens d'occasion, alors que le crédit-bail adossé concerne des biens neufs destinés à la location.

#### **4-2-3- Le crédit-bail partenaire**

Le crédit-bail partenaire est une stratégie d'alliance ou de partenariat associant une société de crédit-bail et un fournisseur de bien. Ce dernier est plus souvent connu sous le nom de captif.

Le crédit-bail est un outil couramment utilisé par les fabricants et les fournisseurs de matériels pour promouvoir leurs ventes et pour cela ils élaborent, ce qu'on appelle un programme de financement des ventes.

Il existe deux alternatives :

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

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

### **5- Arguments en faveur du crédit-bail**

#### **5-1- Arguments en faveur du crédit-bail pour le crédit preneur**

Le leasing constitue une solution de financement intéressante pour les entreprises à plusieurs égards. Ses avantages et inconvénients peuvent être regroupés et comparés selon trois aspects : effets de liquidité et de bilan, effets de planification et de calcul, effets d'efficacité et d'innovation.

##### **5-1-1- Effets de liquidité et de bilan**

###### **a- Effet comparable à celui du financement par des fonds étrangers**

Le leasing ménage et préserve les liquidités : c'est son principal atout par rapport aux modes de financement interne ou externe classiques. En principe, un objet financé par crédit-bail peut être acquis au moment de l'investissement sans part de fonds propres, ni fonds de tiers supplémentaires, la société de leasing prenant entièrement en charge le financement. L'effet du leasing est comparable à un financement par des fonds étrangers. Ainsi, les fonds propres ne sont pas liés au processus opérationnel et restent disponibles pour d'autres projets. Dans une configuration adaptée, le leasing ne modifie en rien le ratio de fonds propres et réduit le bilan par rapport à l'achat du bien d'investissement (effet hors bilan). Il peut même avoir des

conséquences positives sur la solvabilité et le rating client, selon le point de vue de l'analyste de crédits. Cet avantage prend tout son sens lorsqu'il s'agit de réaliser des investissements d'extension, portant par exemple sur des équipements de production. Le leasing permet l'extension des capacités matérielles, alors même que les liquidités restent disponibles pour financer notamment des investissements immatériels à rentabilité future, comme le développement de nouveaux produits ou des mesures de prospection du marché.

**b- Remise en disponibilité de capital déjà immobilisé**

Parallèlement à la préservation des liquidités, le leasing permet aussi d'accentuer l'effet générateur de liquidités. Dans l'aménagement d'un « sale and lease back », il est possible de mettre à nouveau en disponibilité un capital déjà immobilisé afin de créer des liquidités : une entreprise vend à une société de leasing un bien économique déjà en sa possession et qui, normalement, est déjà utilisé. L'objet est alors retransmis immédiatement à l'entreprise dans le cadre d'un contrat de leasing. Ainsi, l'entreprise reprend possession du capital immobilisé qui se trouvait auparavant dans la fortune de placement, sans avoir à céder le bien d'investissement correspondant.

**c- Aménagement des redevances en fonction de l'utilisateur, effet « pay-as-you-earn »**

Les redevances de leasing peuvent être payées sur toute la durée du contrat grâce aux revenus d'investissement perçus au fur et à mesure. A l'inverse de ce qui se serait produit en cas d'acquisition, on évite d'une part la sortie de fonds propres et/ou le financement par des fonds étrangers. D'autre part, il est ainsi possible d'utiliser les biens économiques sans disposer du capital au départ, lequel aurait été requis en cas d'acquisition de propriété.

**d- Possibilité d'adaptation dynamique aux résultats de l'entreprise**

Le principe du « pay-as-you-earn » est d'autant plus intéressant que les frais de leasing peuvent être adaptés de manière dynamique aux résultats de l'entreprise, ce qui constitue un avantage non négligeable de cet instrument de financement par rapport au crédit classique. Par exemple, lors de la phase de croissance d'une entreprise, généralement capitalistique au début mais rapportant bien souvent peu de revenus, le leasing permet d'aménager les redevances de manière à ce que celles-ci augmentent peu en premier lieu, puis de plus en plus (redevances de leasing progressives). Le preneur de leasing peut ainsi limiter au départ la gêne de trésorerie. Sont également envisageables des paiements saisonniers ou dégressifs. Dans le cas de redevances de leasing saisonnières, les paiements sont effectués quand l'objet est utilisé, par exemple pour le leasing de demeures ou de machines agricoles. Les redevances dégressives, c'est-à-dire avec un amortissement élevé au départ puis décroissant sur la durée,



sont indiquées pour les objets de leasing dont la valeur diminue rapidement ou dont les rendements sont importants d'emblée, ce qui permet de réaliser des optimisations fiscales. Contrairement au système du prêt, dont les réglementations en matière de remboursement sont relativement rigides, le leasing offre par conséquent la possibilité d'adapter les frais d'un bien économique à son utilisation. Les spécificités de l'entreprise et de l'objet sont ainsi prises en compte.

### **5-1-2- Effets de planification et de calcul**

#### **a- Simplification des calculs internes de l'entreprise**

Outre les avantages de liquidités décrits, le leasing offre aux entreprises une base de calcul claire pour toute la durée du contrat: le taux d'intérêt est fixé dès le départ et reste inchangé, n'étant pas tributaire des fluctuations sur les marchés des capitaux (ce qui, en cas de hausse des taux du marché, constitue un avantage pour le preneur de leasing). La charge qui en découle est donc parfaitement connue du preneur de leasing, ce qui facilite la planification des coûts et en accroît la sécurité. Même en cas de hausse des taux du marché, le preneur de leasing peut escompter un taux d'intérêt constant. Le leasing simplifie en outre les calculs internes de l'entreprise. Pour un achat, parallèlement au prix d'acquisition, les coûts théoriques des fonds propres, les intérêts de crédit éventuels et le besoin d'amortissement sont à prendre en compte. Dans le cas du leasing, pour simplifier, seules les redevances sont à considérer.

### **5-1-3- Effets d'efficacité et d'innovation**

#### **a- Adaptation plus rapide aux mutations technologiques**

Réaliser au bon moment un investissement qui soit adapté à une utilisation précise au lieu de financer un achat permet de réduire le risque d'obsolescence de l'objet. D'une part, la réduction de la durée d'utilisation des objets en leasing par rapport aux moyens de production acquis limite le risque d'obsolescence technique. D'autre part, une entreprise avec un contrat de leasing peut adapter de manière plus appropriée et plus rapide ses moyens de production aux mutations technologiques grâce à la flexibilité d'aménagement de la durée du contrat, ce qui peut jouer en sa faveur au regard de la concurrence toujours plus féroce. Sur la durée, cet investissement a également pour effet d'amener le preneur de leasing à repenser régulièrement la planification de ses investissements et de sa production, ce qui renforce l'efficacité opérationnelle. L'effet d'efficacité et d'innovation diminue cependant avec la valeur résiduelle décroissante, par exemple suite à l'obsolescence technique du bien économique.

### **b- Possibilité de tenir compte des besoins spécifiques à l'entreprise**

Globalement, de par sa flexibilité par rapport à l'acquisition de la propriété d'un objet d'investissement, le crédit-bail accroît la marge de manœuvre de l'entreprise. Tandis que dans le cas d'une acquisition, le choix s'effectue uniquement entre achat (et éventuellement plus tard désinvestissement) et pas d'achat, le leasing donne à l'entreprise la possibilité de tenir compte de ses besoins spécifiques par le choix de la durée, de la valeur résiduelle, des redevances de son contrat,...etc. Selon les cas, s'il est fait appel à une société de leasing, un bien économique peut être acquis à moindres coûts en leasing qu'à l'achat. Les raisons de ces coûts d'acquisition réduits peuvent être la meilleure vision du marché qu'a une société de leasing en matière de prestataires et d'objets, la position de négociation plus forte du donneur de leasing, en tant qu'acheteur important, en termes d'organisation des conditions de tarification, de livraison et de paiement, ou les conditions plus attractives de refinancement de cette société. Ces facteurs peuvent jouer favorablement sur le montant de la redevance de leasing.

## **5-2- Arguments en défaveur du crédit-bail pour le crédit preneur**

### **5-2-1- Effets de liquidité et de bilan**

#### **a- Les redevances de leasing : un poste de frais fixes**

Les inconvénients du leasing par rapport aux modes de financement interne ou externe classiques se manifestent surtout lors des phases de ralentissement conjoncturel. En période de marasme économique, l'achat d'installations offre une plus grande flexibilité, qui peut avoir un impact positif sur le bilan et les liquidités. Cette flexibilité est en revanche limitée pour le leasing. Un contrat de leasing à long terme (leasing financier) a par conséquent pour inconvénient de ne pas pouvoir être résilié de manière anticipée par le preneur de leasing. La redevance de leasing représente ainsi un poste de frais fixes qui, lui aussi, doit d'abord être financé. Cet engagement financier peut s'avérer pénalisant en phase de ralentissement conjoncturel notamment, les redevances de leasing devant dans tous les cas être acquittées en intégralité. Elles doivent être payées même lorsque l'usage du bien concerné n'a produit aucun revenu par exemple en raison d'intempéries dans le cas d'un équipement hôtelier ou de loisirs. A l'opposé, le propriétaire d'installations peut renoncer aux amortissements ou aux coûts théoriques des fonds propres et accepter une sous-couverture temporaire des coûts. Il est donc recommandé au preneur de leasing de calculer précisément à quel moment et pour quel montant les revenus issus de l'utilisation de l'objet en leasing sont générés, afin de déterminer les redevances en conséquence.

**b- Pas de possibilité de profiter de baisses de taux d'intérêt**

Le leasing présente encore un autre inconvénient en cas de variations conjoncturelles : contrairement à une entreprise ayant souscrit un crédit bancaire, une entreprise liée par un contrat de leasing n'a pas la possibilité de profiter des baisses de taux d'intérêt consécutives à de telles variations. Le fait que les obligations du preneur de leasing en matière d'assurance, de maintenance et d'entretien peuvent se révéler plus importantes qu'en cas d'acquisition de propriété constitue un désavantage supplémentaire. La redevance de leasing doit être payée même en cas de perte, de détérioration de la qualité ou de non-utilisation de l'objet, le preneur de leasing pouvant néanmoins se couvrir partiellement contre de tels risques. Il n'y a en outre aucune possibilité de disposition de l'objet du leasing en cas d'offre de revente intéressante.

**5-2-2- Effets de planification et de calcul**

**a- Risque de retard de paiement**

Dans certaines circonstances, le leasing peut également receler un facteur d'incertitude pour la planification et le calcul de l'entreprise. Car, si le preneur de leasing est en retard de paiement, le donneur de leasing est en droit de résilier le contrat sans préavis et de reprendre l'objet. En revanche, une banque ne peut pas sans autre forme de procès contraindre une entreprise en retard de paiement à vendre l'installation achetée à crédit.

## SECTION 2 : DIFFERENTS ASPECTS DU CREDIT-BAIL

Les approches adoptées dans le traitement des opérations de crédit-bail se différencient d'un pays à un autre. Cette différenciation porte sur la propriété et la jouissance d'un même bien. En droit français, il y a prééminence de la première c'est-à-dire la propriété, contrairement au droit Anglo-saxon qui privilégie la réalité à l'apparence c'est-à-dire la jouissance.

Ces différentes approches impliquent des conséquences d'ordre juridiques, comptables et fiscales. Néanmoins, le crédit-bail a fait l'objet d'une unification mondiale portant sur les aspects juridiques. L'aspect comptable considéré complexe, fera l'objet d'un traitement différencié selon qu'il s'agit d'un pays de droit français ou de droit anglo-saxon.

### 1- Aspects juridiques

Entendu comme un contrat de location, le crédit-bail est paradoxalement réservé aux seuls établissements financiers. Dès lors tout en demeurant un contrat de louage de biens par détermination de la loi, le crédit-bail se caractérise aussi par sa nature financière, il serait donc illusoire pour le caractériser, de se limiter aux règles posées par le code civil sans tenir compte de la finalité recherché par les parties.

#### 1-1- Contrat de crédit-bail

Le contrat de crédit-bail est un document clé de l'opération de crédit-bail, puisqu'il crée le lien juridique entre le locataire et le bailleur. Les parties y fixent les droits et obligations réciproques, ainsi que les conditions et procédures. Le contrat précise, entre autres, la durée de location et l'échéancier des loyers. Le bailleur y réserve le droit au locataire, par une promesse unilatérale de vente, de se porter acquéreur du bien à l'issue de la période contractuelle à un prix convenu d'avance. Le contrat fixe également l'indemnité de résiliation à laquelle s'expose le client en cas de non-paiement des redevances.

Nous ne pourrions réduire le crédit-bail à une simple location avec option d'achat, c'est une opération complexe qui réalise une symbiose originale entre cinq contrats : la vente, la location, le mandat, la promesse de vente et le contrat de crédit.

- Le crédit-bail est un contrat de location dans lequel le bailleur concède à un preneur, pour une durée déterminée, ses droits d'usage et de jouissance.

- Le bailleur achète le bien pour le louer. Le contrat de vente devrait être indépendant du contrat de location, mais c'est le locataire qui choisit et réceptionne la chose vendue et assume les obligations qui en découlent.
- Le contrat de crédit-bail comporte un mandat du crédit bailleur qui délègue au locataire l'exercice de ses droits d'acheteur et de propriétaire de la chose louée. Le locataire agit au nom et pour le compte du bailleur.
- Le preneur est bénéficiaire d'une promesse unilatérale de vente du bailleur. Le prix est fixé à l'avance en tenant compte des loyers versés.
- Le contrat de crédit-bail est un contrat de crédit différent du prêt. Il permet au locataire de disposer immédiatement d'un bien en le payant progressivement sous forme de loyer.

### 1-1-1- Forme juridique du contrat de crédit-bail

Juridiquement, le leasing doit être classé dans la catégorie des contrats hybride qui prolifère de nos jours. Son étude montre en effet, qu'il est impossible de le réduire en une opération simple et classique. La plupart des opérations de leasing comporte cinq (05) éléments contractuels :

- Le mandat ;
- La promesse synallagmatique de location ;
- Le contrat de location ;
- La promesse unilatérale de vente ;
- La vente.

### 1-1-2- Classification d'un contrat de crédit-bail<sup>11</sup>

Le crédit-bail est une dénomination restrictive du leasing. Il implique la réunion de trois éléments :

**a- L'achat du bien par l'établissement bailleur :** Il est indispensable que le bailleur soit propriétaire du bien. L'acquisition peut se faire auprès d'un fournisseur ou du preneur lui-même.

**b- La location du bien à l'utilisateur :** Le contrat de crédit-bail est une opération de location. Le crédit bailleur et le crédit-preneur ont respectivement la qualité de bailleur et de locataire. Le premier devant procurer au second la jouissance de la chose. C'est une location qui se différencie d'une location ordinaire car elle est un élément inséparable de l'achat. En

<sup>11</sup>BRUNEAU C, «le crédit-bail mobilier », Banque éditeur, 1999, P 67.

plus, le bailleur se décharge contractuellement de toutes les obligations incombant à un propriétaire ordinaire.

**c- L'option d'achat :** Le contrat doit comporter de la part du bailleur une promesse unilatérale de vente.

Nous rappelons que le crédit-bail suppose, en principe, l'interposition de trois intervenants. Le vendeur qui fournit le matériel, l'utilisateur du bien et l'établissement financier qui assure le financement. L'opération ainsi décrite à un caractère triangulaire. Elle ne met, cependant, pas en présence un contrat triangulaire mais deux contrats bilatéraux distincts :

- **Le contrat de vente :** liant le fournisseur et le bailleur.
- **Le contrat de crédit-bail :** conclu entre le bailleur et le locataire, par lequel le premier confère au second la jouissance du matériel en contrepartie de loyers et lui ouvre une option d'achat à la fin du contrat.

Ces contrats sont de natures différentes. L'un opère un transfert de propriété, le contrat commercial, l'autre opère un transfert de jouissance, le contrat de crédit-bail. Ils forment un groupe de contrats car ils portent sur le même bien et ils participent à une même opération économique.

### **1-1-3- Clauses du contrat de crédit-bail**

Un contrat de crédit-bail contient des clauses obligatoires et des clauses facultatives. Ces clauses varient et sont propres à chaque établissement bailleur. Néanmoins, un contrat de crédit-bail contient généralement des informations sur les clauses suivantes :

- La désignation juridique du bailleur et du locataire ;
- La désignation du bien objet du contrat ;
- La durée de location ;
- Les loyers ;
- L'option d'achat ;
- La publicité ;
- L'assurance du bien ;
- La résiliation.

### **1-2- Obligations des parties au contrat de crédit-bail**

Selon GARRIDO (2002)<sup>12</sup>. La nature juridique du crédit-bail impose donc aux parties prenantes des obligations et des droits. Comme les obligations d'un partenaire constituent par

---

<sup>12</sup>GARRIDO E, « Le crédit-bail, outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale », Edition REVUE BANQUE, 2002, Page 87.

symétrie les droits d'un autre partenaire, on ne citera dans les paragraphes qui suivent que les obligations de chacun.

### 1-2-1- Obligations du crédit bailleur

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

- **Obligation financière** : Le bailleur doit s'acquitter du prix intégral du bien. Il doit remettre les fonds directement au fournisseur. Ensuite, il s'engage à respecter les délais de paiement accordés au locataire. Il ne doit en aucun cas réclamer les loyers avant leurs échéances. Intégrer dans le prix payé pour le bien et dans le calcul des loyers, les ristournes, remises spécifiques et délais de paiements négociés par le locataire.

- **Obligation de céder la jouissance** : exclusive du bien au locataire. Autrement dit, accorder au locataire le droit d'usage du bien objet du contrat de crédit-bail.

- **Obligation de publicité légale** : Le bailleur a pour obligation légale de procéder à la publication des contrats de crédit-bail mobilier auprès des centres du registre de commerce auprès de laquelle le crédit bailleur est immatriculé et la publication des contrats de crédit-bail immobilier auprès des conservations foncières. Cette publicité légale a pour objet de protéger les droits des créanciers du locataire qui peuvent être leurrés par sa surface financière. L'inscription doit être prise dans un délai de trente (30) jours ouvrables à compter de la date de la signature du contrat. Le non-respect de cette obligation peut faire perdre au bailleur son droit de propriété.

- **Obligations liées au bien** : le bailleur doit respecter l'obligation d'abstention en ce qui concerne le bien c'est-à-dire qu'il s'engage à ne rien faire qui puisse nuire à l'utilisation du bien par le locataire. Le bailleur doit aussi respecter l'obligation de transférer la propriété du bien en fin de période de location au locataire si ce dernier opte pour la levée de l'option d'achat.

### 1-2-2- Les obligations du crédit-preneur

Le locataire doit respecter les obligations suivantes :

- Payer au bailleur les loyers fixés au contrat dans les délais convenus. Informer le bailleur de tous les incidents de fonctionnement du bien, étant donné que le bien constitue la principale garantie du bailleur ;

- Ne pas faire subir au bien loué une quelconque modification ou installation sans l'accord préalable du bailleur, en particulier si celle-ci amoindrit sa valeur vénale.

- Utiliser le bien loué conformément à l'usage convenu et assurer sa conservation en bon père de famille ;

- Exercer le recours contre le fournisseur, si le bien s'avère défectueux ou non conforme ;
- Procéder à l'assurance, à l'entretien et à la maintenance du bien durant toute la période irrévocable de location ;
- Ne pas grever le bien de sûretés réelles. N'étant pas propriétaire, le détournement constituerait un délit d'abus de confiance ;
- Ne pas céder son droit de jouissance et ne pas sous louer le bien loué, sans l'accord exprès du crédit bailleur (dans le cas d'un crédit-bail adossé) ;
- Restituer le bien au bailleur, dans le cas de résiliation du contrat ou si l'option d'achat n'est pas levée.

### **1-2-3- Obligations du fournisseur**

Le fournisseur a trois obligations principales et qui sont :

- La première c'est « l'obligation de délivrance » du bien vis à vis du locataire qui se caractérise par la signature de «procès-verbal de réception du matériel » conjointement par le locataire et le fournisseur. Ce procès-verbal constate que le bien est livré et conforme à la commande ;
- La deuxième c'est l'obligation de garantie contre les vices cachés, au bénéfice du locataire, en cas de défaillance du bien ;
- Enfin, le fournisseur aura l'obligation de transférer le titre de propriété du bien au crédit bailleur à la suite du choix de financement effectué par l'utilisateur du bien.

## **2- Aspects comptables**

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

### **2-1- La comptabilisation selon l'approche économique (anglo-saxon)**

En 1976, le Financial Accounting Standard Board (FASB) aux Etats Unis d'Amérique a émis une réglementation concernant la comptabilisation des opérations de crédit-bail connue sous le nom de réglementation 13 et couramment appelée FAS statement 13. Le principe de ce modèle est la dominance de la réalité économique sur l'apparence juridique. Autrement dit, la prééminence du fond sur la forme.



### **2-1-1- Traitement comptable chez le locataire**

Selon GARRIDO (2002)<sup>13</sup>, si l'opération est qualifiée de leasing financier, le locataire enregistre le bien loué à l'actif de son bilan pour le montant le plus faible entre la valeur vénale du bien loué et la valeur actuelle nette des paiements ou versements minimaux à effectuer. En contrepartie, une dette d'un même montant est enregistrée au passif.

Le traitement comptable de l'opération est similaire à celui d'un emprunt bancaire. Les loyers versés sont décomposés en deux parties : une première pour l'amortissement du capital restant dû et une seconde partie est comptabilisée en charges financières.

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

### **2-1-2- Traitement comptable chez le bailleur**

Si l'opération est qualifiée de leasing financier le contrat est assimilé à une opération de financement. Le bailleur enregistre une créance au bilan. En conséquence, la différence entre la valeur initiale du bien et la valeur actualisée des loyers à verser pendant toute la période de location représente le gain financier qui doit apparaître progressivement en produits financiers.

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

## **2-2- La comptabilisation selon l'approche juridique (latin)**

Le leasing dans les pays de droit latin constitue une modalité de financement à moyen et à long terme. Il se définit comme un contrat de location associé d'une promesse unilatérale de vente au profit du locataire et à un prix convenu fixé au moment de la signature du contrat.

### **2-2-1- Traitement comptable chez le locataire**

Suivant la loi comptable n°83-353 du 30 avril 1983 : le crédit-preneur ne peut en aucun cas inscrire le bien loué en immobilisations, tant qu'il n'a pas levé l'option d'achat. Il ne bénéficie donc pas des amortissements mais en contrepartie, il ne fait aucune inscription au passif de son bilan. Les redevances à verser au crédit bailleur sont comptabilisées en charges d'exploitation au compte de résultat.

Donc, l'information donnée par le bilan et le compte de résultat sur la situation du locataire est faussée dans la mesure où le montant total de la dette et le poids véritable de l'investissement

---

<sup>13</sup>GARRIDO E, op-cit, Page 33.

n'apparaissent pas. Par conséquent, il a paru nécessaire de mettre une information complémentaire apparaissant en annexe des comptes annuels. Cette information est définie par le décret n°83-1020 du 29 novembre 1983 selon lequel le locataire doit mentionner :

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

### **2-2-2- Traitement comptable chez le bailleur**

La loi bancaire n° 84-46 du 24 janvier 1984 qui organise la comptabilisation du crédit-bail précise que :

Le bien, objet du contrat, figure à l'actif du bailleur dans un compte d'immobilisations c'est le « crédit-bail et opérations assimilées ». Ce compte enregistre tous les biens meubles, immeubles et éléments incorporels donnés en crédit-bail aux locataires. Les loyers reçus des opérations de crédit-bail sont enregistrés dans le compte produit.

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

### **2-3- L'harmonisation internationale**

En vue de la standardisation des normes comptables internationales, l'organisation comptable professionnel des neuf pays (Allemagne, Australie, Canada, France, USA, Royaume-Uni, Japon, Mexique et Pays-Bas), a créé en 1973 « l'International Accounting Standard Committee <sup>14</sup> (IASC) », dans le but d'élaborer et de publier, les normes comptables fondamentales de présentation des états financiers et d'assurer une certaine comparabilité des états financiers à travers le monde.

La norme « IAS 17 » c'est la norme responsable de la comptabilisation des contrats de crédit-bail, elle est publiée en 1982 par « l'International Accounting Standard Committee » (IASC). Cette norme s'est inspirée de la « FAS 13 » qui repose sur la distinction entre le crédit-bail financier (financial lease) et le crédit-bail opérationnel. La distinction se base sur la nature de

---

<sup>14</sup>En 2001 l'IASC a transformé sa structure et sa dénomination pour devenir l'IASB, lors de cette réforme il a été décidé que les normes et leurs interprétations seraient désormais relatives à l'information financière « financial reporting ». Depuis lors, le référentiel de l'IASB « les IFRS ».

l'opération et non sur la forme du contrat c'est à dire le degré de transfert au locataire des avantages et risques inhérents à la propriété du bien.

Les critères de distinction entre ces deux catégories de baux sont :

- La propriété est transférée à la fin de la période de location ;
- Le contrat de location comporte une option d'achat à un prix préférentiel ;
- La durée du contrat correspond approximativement à la durée d'utilisation du bien ;
- La valeur actualisée des paiements minimaux est à peu près égale ou supérieure à la valeur vénale du bien ;
- La nature de l'immobilisation est spécifique, seul le preneur est en mesure de l'utiliser ;
- Si le preneur a la possibilité d'annuler le bail, toutes les pertes qui en résultent pour le bailleur sont supportées par le preneur ;
- Les pertes et gains en capital sur la valeur résiduelle de l'actif reviendront en définitif au preneur.

### **2-3-1- Le traitement comptable chez le locataire**

Selon ROBERTO (2003)<sup>15</sup>. Le contrat doit être traduit par la comptabilisation d'un actif (capitalisation du bien) et d'un passif (financement par endettement) qui sont égaux et qui correspondent, au début du bail, soit à la valeur vénale du bien loué, soit à la valeur actualisée des paiements exigibles en vertu du bail, si elle est inférieure. Le taux retenu pour le calcul d'actualisation est le taux le plus faible entre le taux marginal d'emprunt et le taux d'intérêt implicite du contrat de location. Les loyers sont ventilés en charges financières (frais financiers) et en remboursement du passif (amortissement du capital emprunté), la charge financière étant répartie sur les exercices couverts par le contrat de façon à ce que le taux d'intérêt sur les capitaux restant dus soit constant.

### **2-3-2- Le traitement comptable chez le bailleur**

Selon ROBERTO (2003)<sup>16</sup>. Le bailleur doit comptabiliser les actifs mis à la disposition du preneur comme des créances (prêts) pour un montant égal à l'investissement figurant dans le contrat de location. En matière de crédit-bail, le bailleur transfère au locataire la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété légale ; il comptabilise les redevances à recevoir au titre de la location, en remboursement du principal et en produit financier la rémunération de son investissement et de ses services.

<sup>15</sup>ROBERT O, « Pratique des normes IAS/IFRS », Edition DUNOD, Juin 2003, Page 279.

<sup>16</sup>ROBERT O, op-cit, Page 282.

### 3- Aspects fiscaux

GARRIDO (2002)<sup>17</sup>. La fiscalité soulève un intérêt particulier pour les opérations de crédit-bail, puisqu'elle représente son principal atout. Cependant la fiscalité du crédit-bail varie d'un Etat à un autre vu qu'elle est liée aux modalités comptables qui peuvent être selon la propriété juridique ou économique.

#### 3-1- Aspect fiscal dans l'approche juridique

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

#### 3-2- Aspect fiscal dans l'approche économique

Dans les pays qui se basent sur l'approche économique, le preneur bénéficie de la déductibilité fiscale de l'amortissement puisque ce dernier est inscrit au bilan, dans les loyers payés, de la seule composante de charges financières.

Néanmoins, L'évolution récente des fiscalités nationales aboutit à une diminution des avantages liés aux opérations de crédit-bail, par une baisse de la déductibilité des amortissements. Cette évolution va dans le sens des propositions de l'IASC qui préconise pour le leasing financier, un mode de calcul des amortissements identique, pour les biens faisant objet d'un contrat de crédit-bail, à celui appliqué aux biens acquis.

Le régime fiscal général soulève deux principales questions, la durée de l'amortissement des biens loués et la restitution de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée) payée par la société de crédit-bail sur l'achat initial du bien destiné à être loué.

---

<sup>17</sup>GARRIDO E, "Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail", Revue Banque Edition, Paris, 2002, p107 à 112.

## **CONCLUSION**

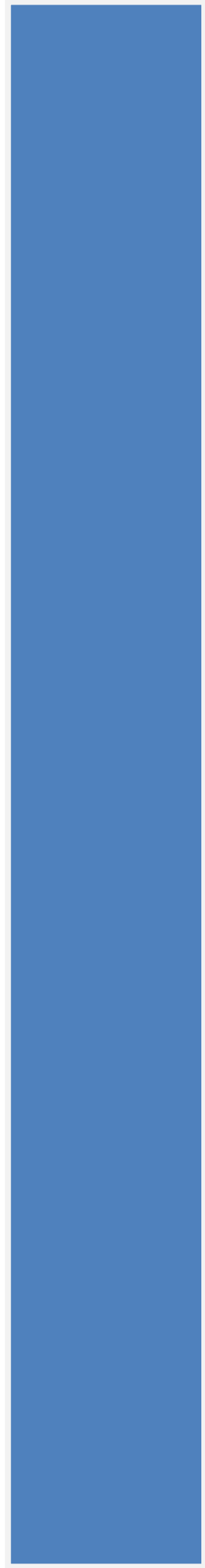
Le crédit-bail est un contrat de location d'un bien meuble ou immeuble, corporel ou incorporel, assorti d'une possibilité de rachat par le locataire, à une certaine date, en particulier en fin de contrat. En effet, nous pouvons dire que le crédit-bail est très compétitif par rapport au crédit classique, car il permet le financement de la totalité de l'immobilisation. Aussi faudrait-il préciser que le montage de ce type de financement est souvent très rapide qu'un crédit classique.

Cependant, en plus du risque lié à la contrepartie le crédit-bail présente également un risque lié à la valeur résiduelle du bien objet du financement.

Dans le prochain chapitre, nous allons étudier l'apport des nouvelles théories financières dans l'évaluation du crédit-bail afin de procéder à l'identification des risques induits par ce dernier.

*APPORT DES NOUVELLES THEORIES  
FINANCIERES DANS L'EVALUATION DU  
CREDIT-BAIL*

---



## **CHAPITRE II : APPORT DES NOUVELLES THEORIES FINANCIERES DANS L'EVALUATION DU CREDIT-BAIL**

### **INTRODUCTION**

La rapidité d'usure des moyens fixes de production est sans précédent dans l'économie. De ce fait, on a cherché des possibilités de financement et de collaboration en vue de moderniser et de remplacer les moyens fixes avec des équipements modernes et complexes, de hautes technologies, en contribuant au développement de l'économie nationale, assurant la compétitivité sur le marché national et international par le niveau de la production obtenue. Dans les anciennes théories, souvent la décision de crédit-bail est analysée comme une alternative location/achat, alors qu'elle devrait être étudiée, sur le plan financier, comme une alternative à d'autres sources de financement. En d'autres termes il ne s'agit pas uniquement d'une décision d'investissement, mais bien d'un choix de mode de financement des projets de l'entreprise.

Dans ce second chapitre, il est utile d'aborder dans une première section sur la littérature essentielle concernant le rationnement du crédit, dans une seconde section, il sera important d'aborder l'identification des risques du crédit-bail et les processus de leurs évaluations, et enfin, la troisième section portera sur les théories concernant le cout du crédit-bail.

## SECTION 1 : LITTERATURE THEORIQUE DU RATIONNEMENT DU CREDIT

Si on reprend l'esprit de la théorie de Modigliani & Miller (1963), le crédit-bail présente les mêmes caractéristiques que les dettes bancaires. Il permet au crédit preneur de profiter de l'avantage fiscal lié à la déductibilité des intérêts financiers. L'ensemble de ces critères provoque l'existence d'une interaction entre les dettes bancaires et le crédit-bail financement. Le recours au crédit-bail peut parfois s'expliquer par une politique de rationnement. Ce qui nous a conduits à traité dans cette section le rationnement du crédit en tant que relation d'agence et également comme source de développement du crédit-bail

### 1- Rationnement du crédit entant que relation d'agence

#### 1-1- Définition de la théorie d'agence

Jensen M et Meckling W<sup>18</sup> définissent la théorie d'agence comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engagent une autre personne (l'agent) pour accomplir quelques services, en leur nom, impliquant la délégation d'une partie de l'autorité de prise de décision à l'agent.

#### 1-2- L'influence de la théorie d'agence sur le crédit-bail

La théorie des contrats de financement crée souvent des conflits d'intérêts et des coûts d'agence entre cocontractants. Le crédit-bail qui représente une forme de ces contrats n'est pas sans conséquence sur les conflits d'intérêts et la relation d'agence.

##### 1-2-1- Le contrat du crédit-bail comme stimulateur de la relation d'agence

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

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

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

---

<sup>18</sup>Jensen M et Meckling W « theory of the firm: managerial Behavior, agency cost, and ownership structure », journal d'économie financière 1976.



crédits non garantis offerts par les prêteurs. Elle développe aussi le conflit d'intérêt entre les créanciers et les pourvoyeurs des fonds.

En revanche, le crédit-bail évite le risque de substitution d'actif puisque l'utilisateur n'est pas propriétaire, ce qui entraîne la baisse du coût d'agence. Cette diminution favorise le crédit preneur à la suite de la baisse des taux. Le crédit-bail étant garanti par la propriété juridique du bien. D'un autre côté, l'avantage provenant de la baisse du risque de transfert du bien, sera contrebalancé par une diminution de la flexibilité.

### **1-2-2- La réduction des conflits d'intérêts entre dirigeants et actionnaires**

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

Cependant, l'inefficacité de l'exploitation du bien objet du crédit-bail développe le coût d'agence du fait de la sortie improductive d'argent sous formes de loyers périodiques. Cette situation diminue les ressources gardées par l'entreprise et annule ses opportunités de croissance future.

### **1-2-3- Le développement des conflits d'intérêts entre crédit preneur et crédit bailleur**

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

La nécessité de la baisse du conflit d'intérêt amène les crédits bailleurs à proposer des mesures de forte pénalité en cas d'usure anormale (Chemmanur & Yan, 2000). L'absence de transparence affecte le contrat de crédit-bail et induit un contrôle permanent, ce qui attise les conflits entre crédits bailleurs et crédits preneurs. La spécificité des biens pris en crédit-bail diminue la possibilité de leur transfert lors des problèmes financiers rencontrés par le crédit preneur. Il amplifie le conflit d'intérêt du fait de la difficulté de cession. La fixation de la valeur de l'option à une valeur souvent inférieure à la valeur vénale à la fin du contrat a pour

but de minimiser les conflits et d'inciter le crédit preneur à opter pour sa levée en diminuant le coût d'agence qui risque d'être supporté par le crédit bailleur.

## **2- Rationnement du crédit bancaire source de développement du crédit-bail**

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

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

Bester Helmut, décrit en 1987 le rationnement du crédit comme suit :« Lorsque certains emprunteurs obtiennent des prêts tandis que d'autres n'en obtiennent pas, même s'ils sont prêts à payer le taux d'intérêt que les prêteurs demandent, même plus élevés et/ou et de fournir plus de biens en garantie. Car la demande de crédits est supérieur à l'offre et l'ajustement se fait par les quantités et non par les prix. ».

D'après Stiglitz et Weiss, il y a rationnement du crédit lorsque l'emprunteur est disposé à accepter les conditions de prêts établies par le prêteur et que le prêt lui est toutefois refusé, ou bien il y a rationnement du crédit lorsque certains emprunteurs obtiennent un refus de crédit, même si les fournisseurs de fond disposent de suffisamment de ressources.

En bref, certains emprunteurs sont contraints par les lignes de crédits fixées qu'elles ne doivent pas dépasser sous n'importe quelle circonstance, d'autre sont purement et simplement exclus de prêts.

### **2-1- Asymétrie d'information**

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

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

banque n'a pu évaluer leur degré de risque. Dans ce cas le crédit-bail apparaît comme une solution à ses emprunteurs.

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

Selon P. Roger<sup>19</sup>, l'asymétrie de l'information peut avoir deux origines :

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

Avant l'analyse de Stiglitz et Weiss, les causes du rationnement du crédit invoquées ne reposaient pas vraiment sur des problèmes d'informations, elles tenaient notamment à l'existence de contraintes institutionnelles (plafonnement du niveau des taux d'intérêts). L'existence de liquidité et de solvabilité imposées aux banques par la banque centrale du pays peuvent aussi constituer une source de rationnement du crédit.

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

Selon Jacques Turgot, le phénomène de rationnement du crédit devrait être attribuable à la rigidité de taux d'intérêt sous contraintes des institutions. Outre que ce facteur exogène déterminant le rationnement, il relève aussi l'importance de la relation du crédit et les problèmes d'information comme des éléments endogènes de rationnement du crédit. Dans le même sens, Jaffee étudie en 1971 aussi le rationnement du crédit dans son déséquilibre. Son analyse est développée dans la théorie du rationnement du crédit d'équilibre plus tard par plusieurs auteurs.

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

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

---

<sup>19</sup>Roger P, « théorie des marchés efficients et asymétrie de l'information », revue de finance, juin 1998, p57-97.

## **2-2- Relation du crédit**

L'imperfection de l'information et les comportements des agents associés à la relation prêteurs et emprunteurs deviennent des phénomènes importants de rationnement du crédit. Autrement dit, une grande part de difficultés rencontrées dans les relations entre les prêteurs de fonds et les emprunteurs a pour origine les problèmes d'agences.

Pettit et Singer voient en 1985, les problèmes d'agence et le niveau d'asymétrie de l'information comme les facteurs décisifs des coûts de financement. L'emprunteur s'intéresse principalement à la rentabilité des capitaux empruntés, à son objectif personnel et à son autonomie de gestion. Par contre, le prêteur apprécie plutôt la solvabilité et le respect des engagements de l'emprunteur.

L'attention apportée à la capacité de remboursement de l'emprunteur incite les bailleurs de fonds contre le risque de défaut de l'entreprise. Et ce dernier entraîne différents coûts d'agence. Et si ce coût est très critique, les fournisseurs de fonds rationnent le prêt, ils s'orientent plutôt vers le crédit-bail où ils disposent d'une garantie suffisante (la propriété du bien). Le rationnement est donc une conséquence de l'existence d'une divergence d'intérêts entre emprunteur et prêteurs.

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

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

Selon PADILLA et PAGANO. Le partage des informations négatives sur l'historique des défauts de paiements entre les apporteurs de fonds permet d'obtenir un effet disciplinaire sur les emprunteurs.

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

Le rationnement des crédits pousse les firmes à rechercher des ressources alternatives de financement. Il peut les conduire à recourir au crédit-bail pour financer les investissements productifs. En effet, la demande de crédit-bail sera facilitée par la difficulté d'octroi de crédit suite à ces problèmes d'information asymétriques.

En plus de la faible rentabilité, le risque de survie et l'insuffisance de la capacité d'endettement minimise l'offre des dettes bancaires et à fortiori pousse les firmes vers le crédit-bail. En revanche, la durée de la relation minimise le rationnement entre banque et client grâce à une meilleure connaissance de la structure financière de ce dernier. La déviation de cette structure impose un changement de politique nécessitant parfois non pas le rationnement des nouveaux crédits, mais la réclamation du remboursement, au cas où l'indice de la firme se détériore. Cette situation suppose le renchérissement du coût de financement sollicité à cause de la hausse de la prime de risque. Elle pousse donc le crédit bailleur à réclamer parfois des garanties supplémentaires.

### **2-3- Recherche d'une parfaite substituabilité entre le crédit-bail financement et les dettes bancaires**

La théorie financière propose souvent l'échange des dettes bancaires par des contrats de crédit-bail ou bien l'utilisation d'un "mix" dettes bancaires – crédit-bail pour satisfaire aux besoins d'investissement des sociétés. Cependant, la diversité des résultats des études occidentales relatives à la commutation des dettes et du crédit-bail permet de tirer des conclusions ambiguës et dissonantes.

Les entreprises apprécient l'existence d'une possibilité de remplacement entre le crédit-bail et les dettes dans l'application de leurs choix (Mc Connel & Schallheim, 1983 ; Myers et al, 1976 ; Miller & Upton (1976). De leurs côtés Ang & Peterson (1984), Branson (1995) considèrent le crédit-bail comme complémentaire et non amovible. Par contre Beattie et al (2000) ainsi que Mukherjee (1991) ont conclu que le crédit-bail est partiellement substituable.

Cette analyse qualitative permet de constater que le crédit-bail, constitue un complément aux dettes bancaires pour les sociétés de crédit-bail, tandis qu'il forme un substitut à la dette pour les utilisateurs des fonds dans le paiement de leurs besoins d'investissement.

## SECTION 2 : IDENTIFICATION DES RISQUES DU CREDIT-BAIL ET PROCESSUS DE LEURS EVALUATIONS

Le processus du crédit-bail tel que déroulé dans le précédent chapitre présente à chaque étape des risques pour le crédit bailleur. Dans le cadre d'un financement par crédit-bail, la politique d'offre du crédit bailleur repose sur une analyse conjointe du risque de signature du crédit preneur et du risque associé au matériel financé. Dans cette section, nous allons tout d'abord identifier ces risques, ensuite les mesurer et enfin dérouler les techniques de gestion de ces risques.

### 1- Identification des risques induits par le crédit-bail<sup>20</sup>

L'identification des risques consiste à déterminer quelles sont les plus grandes expositions au risque pour un élément considéré que ce soit une maison, une entreprise ou tout autre élément. Les deux principaux risques que courent les crédits-bailleurs dans le financement des biens mobiliers ou immobiliers sont désignés sous le nom de risque de baisse de la valeur résiduelle du bien et l'inefficience de marché d'occasion et de risque de défaillance du crédit preneur et du défaut de paiement.

#### 1-1- Risque de baisse de la valeur résiduelle du bien et l'inefficience du marché d'occasion

Le risque de valeur résiduelle suppose que la valeur vénale du bien lors de sa récupération par le crédit bailleur soit supérieure à la valeur résiduelle du contrat de crédit-bail (valeur du capital restant dû) faute de quoi le crédit bailleur supporte des pertes. Le risque de la valeur résiduelle consiste à avoir une valeur vénale du bien loué à la fin du contrat supérieure au prix de l'option.

En effet, cette valeur résiduelle affecte la richesse du crédit bailleur, tandis que le risque d'inexploitation du bien ou de son obsolescence pèse sur le crédit preneur durant toute la durée du contrat. Le taux de rendement du crédit bailleur tient compte du risque de variation

<sup>20</sup> DIAKA A, « le crédit-bail mobilier dans les procédures collectives », Edition publibook, 2014, p53.

de la valeur résiduelle et du risque de défaillance du crédit preneur. Par ailleurs, le risque encouru dépend de la spécificité du bien pris en crédit-bail. L'étroitesse du marché d'occasion ainsi que la spécificité des biens en question augmentent le risque.

L'intensité et le rythme d'utilisation du bien loué influencent sa valeur résiduelle. L'utilisation continue d'un bien affecte sa valeur future en raison de l'importance de son usure. On note encore que l'absence d'une maintenance valable du bien loué peut aboutir à la baisse du coût de réparation chez le crédit preneur tout en provoquant la diminution de la valeur résiduelle du bien, ce qui développe un conflit d'intérêt entre crédit bailleur et crédit preneur.

De plus, le progrès technique et la sur utilisation du bien dans un marché d'occasion presque inexistant, provoquent le risque de baisse de la valeur vénale à la fin du contrat. La fragilité du marché d'occasion oblige le crédit bailleur à sécuriser son financement en baissant la durée du contrat et en augmentant les versements périodiques afin de compenser soit le coût de détention du bien (au cas où le crédit preneur ne lève pas l'option) soit la baisse de la valeur du bien.

Pour Miller et Upton, le risque de valeur résiduelle provient des fluctuations de la valeur résiduelle du bien sur le marché en raison, d'une usure physique ou de l'obsolescence imprévue ou de variations non anticipées de taux d'intérêt et du niveau général des prix.

Si la décision d'octroi d'un crédit-bail est avant tout, pour le crédit bailleur, une décision de crédit, il bénéficie, en tant que propriétaire du bien d'une sûreté réelle qui minimise les coûts imposés par la faillite du locataire. Le droit d'exclusivité sur l'actif et la possibilité quasi immédiate de revente ou de relocation du bien favorise, en cas de défaut du crédit-preneur une bonne couverture contre le risque. La garantie qu'offre la propriété de l'actif n'est donc efficace qu'à condition que le risque matériel soit inexistant, ce qui est le cas lorsque la valeur vénale du bien sur le marché secondaire reste conséquente.

### **1-2- Risque de défaillance du crédit preneur et de défaut de paiement**

Le risque de défaillance du crédit preneur et de défaut de paiement se manifeste essentiellement en cours de contrat lorsque le crédit bailleur est amené à reprendre le matériel du fait de l'incapacité du locataire à faire face au paiement des redevances de crédit-bail.

COHEN (1997) définit le risque de crédit comme la perte potentielle consécutive à l'incapacité par un débiteur d'honorer ses engagements. Il désigne d'une façon large, le risque de perte lié à la dégradation de la qualité de la contrepartie qui se traduit par une dégradation de sa note.

La littérature financière appréhende également ce risque comme le risque de perte résultant de l'incapacité d'une partie à effectuer les paiements contractuels, par exemple, l'incapacité d'un obligataire à rembourser sa dette ou l'incapacité d'un vendeur d'une option à acheter ou vendre l'actif sous-jacent CARPIEZ (2002).

Enfin, DIETS CH et PETEY (2003) le définissent comme le risque de défaut de remboursement de l'emprunteur. Il prend diverses appellations: risque de contrepartie dans les transactions sur les marchés financiers et interbancaires, risque de faillite ou risque de crédit dans les transactions sur les marchés de crédit.

Le comité de Bâle dans son second document consultatif, considère qu'un débiteur est en défaut lorsque l'un ou plusieurs des évènements suivants est constaté JACOB et SARDI (2001) :

- L'emprunteur ne remboursera vraisemblablement pas en totalité ses dettes (principal, intérêts et commissions) ;
- La constatation d'une perte portant sur l'une de ses facilités : comptabilisation d'une perte, restructuration de détresse impliquant une réduction ou un rééchelonnement du principal, des intérêts ou des commissions;
- L'emprunteur est en défaut de paiement depuis quatre-vingt-dix (90) jours sur l'un de ses crédits;
- L'emprunteur est en faillite juridique.

Le risque de crédit présente donc trois composantes : la probabilité de défaillance de la contrepartie, le taux de recouvrement de la créance en cas de défaillance de la contrepartie et enfin l'exposition au risque mesurée par le montant de la perte (différence entre la valeur de remplacement du contrat et le montant que l'on peut espérer récupérer).

L'avantage du crédit-bail se présente lors de la défaillance du crédit preneur. Dans une telle situation, le crédit bailleur demeure le créancier le moins lésé car il a la possibilité de récupérer son bien qui sera, soit reloué, soit revendu, notamment au cas où la valeur vénale du bien est supérieure à la somme des versements restant à effectuer. Cette récupération du bien n'est pas toujours évidente en raison, soit de l'absence d'un marché d'occasion permettant une recommercialisation, soit de la nature du bien qui pourra être abîmé lors du démontage. Ces aléas affectent le taux du risque calculé par le crédit bailleur qui, à un certain niveau, détecte la défaillance avant la signature du contrat et refuse l'opération. En dehors de ces quelques cas, le crédit bailleur dispose lors de la faillite du crédit preneur d'un droit de revendication.



Ce moyen de récupération privilégie le crédit bailleur par rapport au banquier. Ce dernier même garanti par une sûreté réelle se contente d'un droit de préférence en fonction de son rang à la suite d'une procédure judiciaire très longue. Le crédit bailleur échappe aussi au phénomène de la répartition de l'actif sur les créanciers. Seules les créances du crédit bailleur, nées après l'arrêt de paiement du crédit preneur, telle que la pénalité contractuelle, constituent une dette chirographaire.

## **2- Évaluation du risque de crédit et du risque de valeur résiduelle**

L'évaluation des risques consistera à quantifier, à déterminer des éléments d'appréciation des risques identifiés. Nous allons présenter dans un premier temps, l'évaluation du risque de valeur résiduelle ensuite, celle du risque de défaillance du crédit preneur induit par le crédit-bail et enfin l'évaluation des variables indépendantes influençant le risque de crédit-bail.

### **2-1- Évaluation du risque de valeur résiduelle**

L'évaluation du « risque matériel » est indissociable des attributs liés à la nature du bien financé, à la structure du marché de l'occasion et à l'identité du fournisseur. Ces trois déterminants conditionnent l'ampleur de la valeur de revente future de l'actif et donnent une dimension plus complexe à la notion de risque de valeur résiduelle.

#### **2-1-1- Évaluation de la nature du bien financé**

Selon GARRIDO (2002), la nature de l'équipement peut être appréciée à partir des critères suivants : le caractère standard ou spécifique, les contraintes réglementaires, les possibilités offertes par le matériel, l'évolution technologique, l'utilisation et l'entretien du matériel et sa valeur d'usage.

FILARETO (2004) propose par contre une appréciation du risque de valeur résiduelle à partir de deux (2) critères qu'elle considère comme regroupant l'ensemble des caractéristiques liés au matériel. Il s'agit du caractère standard ou spécifique de l'équipement et de son utilisation.

##### **a- Le caractère standard ou spécifique**

BULTEL et WORTHINGTON (1995), la spécificité d'un actif s'évalue en fonction de l'étroitesse de son marché secondaire, ce qu'il est difficile de rendre compte en l'absence d'informations pertinentes. Ainsi, nous retiendrons l'approche de GARRIDO (2002) qui qualifie de spécifique, tout bien fabriqué « sur mesure » pour l'utilisateur ou modifié en fonction des demandes spécifiques de ce dernier. Le caractère spécifique du matériel vient donc accroître les risques pour le crédit bailleur car il réduit les possibilités de recommercialisation de l'actif sur le marché secondaire.

**b- L'utilisation du bien**

La vitesse d'obsolescence du bien consiste à apprécier son utilisation intensive ou non par le crédit preneur. La rapidité d'obsolescence du bien s'apprécie par la durée de vie du bien, les conditions de son exploitation et l'existence d'un marché d'occasion actif. Les équipements à forte valeur d'usage présentent ainsi un risque moindre pour le crédit bailleur.

Selon GARRIDO (2002), un équipement est dit à forte valeur d'usage lorsque sa valeur au contrat de crédit-bail est beaucoup plus forte que sa valeur de marché ou lorsque que la valeur d'acquisition d'un contrat de remplacement est beaucoup plus élevée que la valeur résiduelle au contrat du crédit-bail.

Le tableau suivant propose une typologie de matériels et d'équipements qui met en relation la vitesse d'obsolescence du matériel et sa valeur de revente sur le marché.

**Tableau 1 : typologie des matériels et des équipements.**

Matériels à forte valeur de revente	Matériels à faible valeur de revente
<p><b><u>Véhicules industriels</u></b>  <b>Porteurs</b>  <b>Tracteurs routiers</b>  <b>Autocars</b>  <b>Semi-remorques ...etc.</b></p>	<p><b><u>Appareils médicaux</u></b></p>
<p><b><u>Utilitaires</u></b>  <b>Matériels de productique</b>  <b>Machines-outils</b>  <b>Matériels d'imprimerie</b>  <b>Engins de travaux publics</b>  <b>Matériels agricoles</b></p>	<p><b><u>Matériels informatiques</u></b>  <b><u>Matériels de bureautiques</u></b></p>
<p><b><u>Engins de levage et de manutention</u></b>  <b>Grues automotrices</b>  <b>Chariots élévateurs</b></p>	

*Source : MAHEU et MAIGE (1998)*

**2-1-2- Évaluation de la structure du marché d'occasion**

Selon GARRIDO (2002) pour évaluer la structure du marché d'occasion, les points suivants doivent être appréhendés : l'organisation et l'efficacité du marché d'occasion, le nombre d'utilisateurs potentiels et leur répartition géographique, le délai d'obtention d'un matériel neuf, et enfin la durée et les coûts de recommercialisation.

**a- L'organisation et l'efficacité du marché de l'occasion**

GARRIDO (2002) définit un marché d'occasion efficace comme celui qui permet à l'offre et à la demande de se rencontrer facilement. Si les valeurs de revente des équipements récupérés sont clairement définies, c'est-à-dire, qu'elles ne sont pas influencées par la position dominante d'un des acteurs, alors on parle d'efficacité du marché de l'occasion.

### **b- Les utilisateurs potentiels et leur répartition géographique**

Pour évaluer le nombre d'utilisateurs potentiels et leur répartition géographique, GARRIDO (2002) propose d'apporter les réponses aux questions suivantes:

- Les caractéristiques de l'équipement (standard ou spécifique) et la réglementation qui lui est applicable, viennent-elles réduire la population des utilisateurs potentiels?
- Pour un matériel donné, doit-on s'adresser à un secteur d'activité très pointu, réduit à quelques intervenants?
- Où se situent les acquéreurs potentiels du matériel ?

Les réponses à ces questions doivent permettre de quantifier le nombre d'utilisateurs potentiels pour le matériel donc la taille du marché d'occasion, de déterminer la localisation géographique des acquéreurs potentiels et aussi d'estimer les frais de mise à disposition du matériel pour les acquéreurs potentiels.

### **c- Le délai d'obtention d'un matériel neuf**

Évaluer la structure du marché de l'occasion consiste également à déterminer le délai d'obtention d'un matériel neuf qui est similaire à celui proposé d'occasion. Selon GARRIDO (2002), plus le délai nécessaire à l'acquisition d'un équipement neuf sera long, plus les utilisateurs ne seront à l'affût des biens d'occasion en bon état de fonctionnement.

### **d- La durée et les coûts de recommercialisation**

Si le bailleur doit récupérer le matériel, que ce soit en cours de contrat, ou en fin de location, il devra engager des frais pour les revendre. Aussi, il n'est pas toujours facile de revendre un bien que l'on vient de récupérer, car le marché d'occasion ne le permet pas toujours, et le bailleur devra prendre en compte les frais de stockage, surtout s'il s'agit d'un matériel volumineux, les frais de maintenance et d'entretien qui sont indispensables pour certains types d'équipements. Tous ces coûts doivent être pris en compte dans l'évaluation de la structure du marché d'occasion.

### **2-1-3- Évaluation de la qualité du fournisseur**

Selon FILARETO (2004), la qualité du fournisseur est appréciée à partir de la performance technique et de la fiabilité du matériel, de l'efficacité du service après-vente, de la santé financière du constructeur et de sa présence sur le territoire de l'utilisateur.

**a- La performance et la fiabilité techniques du matériel**

Cette évaluation doit se faire dans le cas où le matériel financé est fabriqué « sur mesure » pour répondre aux besoins d'un utilisateur. La performance et la fiabilité techniques du matériel sont évaluées à partir du calcul du taux de panne du matériel ainsi que l'appréciation de la qualité des travaux effectués.

**b- L'efficacité du service après-vente**

Il s'agit ici de porter une appréciation sur mesures d'accompagnement prises par le fournisseur pour livrer le matériel.

**c- La santé financière et la présence du fournisseur sur le territoire de l'utilisateur**

Il s'agit de se renseigner sur la localisation géographique du fournisseur du matériel. Dans le cas du financement d'un matériel fabriqué « sur mesure » ou modifié pour les besoins d'utilisation du client, le crédit bailleur doit évaluer la santé financière du fournisseur, pour se couvrir du risque de non livraison du matériel dans les délais fixés. Ainsi, à partir des états financiers du fournisseur, il peut apprécier l'évolution de son chiffre d'affaires et calculer les ratios de solvabilité et de rentabilité.

Le tableau suivant résume les facteurs d'appréciation du risque de valeur résiduelle.

**Tableau 2 : facteurs d'appréciation du risque de valeur résiduelle.**

Nature du bien financé	<ul style="list-style-type: none"><li>- Caractère standard ou spécifique.</li><li>- Utilisation intensive ou non du matériel.</li></ul>
Importance et structure du marché d'occasion	<ul style="list-style-type: none"><li>- Organisation et efficience du marché.</li><li>- Utilisateurs potentiels et leur répartition géographique.</li><li>- Délai d'obtention d'un matériel neuf.</li><li>- Durée et coûts de recommercialisation.</li></ul>
Qualité du fournisseur	<ul style="list-style-type: none"><li>- Performance et fiabilité technique du matériel.</li><li>- Efficacité du service après-vente.</li><li>- Santé financière et présence du fournisseur sur le territoire de l'utilisateur.</li></ul>

Source : inspiré de FILARETO (2004) et GARRIDO (2002).

**2-2- Évaluation du risque de défaillance du crédit preneur**

Évaluer le risque de crédit revient en premier lieu à se poser la question de la solvabilité du client (entreprise) considéré. Cette solvabilité dépend à la fois des éléments purement internes à l'entreprise, mais aussi d'éléments contextuels comme sa localisation géographique, la situation économique globale et les perspectives d'évolution sectorielle.

### **2-2-1- Évaluation des données exogènes**

Pour évaluer les données exogènes, le crédit bailleur doit porter une attention particulière sur la localisation géographique, la situation économique globale et les perspectives d'évolution sectorielle.

#### **a- La localisation géographique**

Considérer l'environnement de l'entreprise est un préliminaire indispensable en matière d'évaluation du risque. En effet, puisqu'une entreprise n'est pas une entité vivant en autarcie, plusieurs facteurs agissent sur son fonctionnement. Il s'agit de ses relations avec les acteurs extérieurs, de la situation politique, de la fiscalité locale, et de la législation (droit du travail, droit des affaires, réglementation sur la sécurité et l'environnement). Nonobstant la situation de l'entreprise en elle-même, la qualité de son implantation et les perspectives d'évolution dans son pays d'origine peuvent la handicaper gravement ou la favoriser selon les cas, influant de la sorte sur son avenir. Pour aider à apprécier la qualité du contexte géographique d'une entreprise, les principales agences de notation, les assurances et les grandes banques d'investissement publient des « ratings » où chaque pays se voit attribuer une note synthétisant les données jugées pertinentes. La note est généralement accompagnée d'un commentaire qui explique l'évaluation qui a été faite et indique les principaux facteurs favorables et/ou défavorables.

#### **b- La situation économique globale**

Ce point concerne essentiellement les entreprises qui ont une forte activité, tributaires de grands marchés et qui opèrent des transactions dans plusieurs monnaies différentes. Elles sont particulièrement sensibles aux aléas de l'économie mondiale ou continentale et aux variations parfois brusques des taux de change entre devises.

#### **c- Les perspectives d'évolution sectorielle**

Selon GARRIDO (2002). Le secteur dans lequel l'entreprise exerce son activité impacte lui aussi sa bonne santé économique. Si un secteur en expansion augure d'une augmentation quasi certaine de l'activité de l'entreprise dans les années suivantes, un secteur en crise suscite à l'inverse des risques plus grands pour l'entreprise qui y opère. Ceci est d'autant plus vrai dans certains secteurs particulièrement sensibles au contexte international (matières premières, transport,...etc.). Une analyse poussée d'un secteur donne au final une bonne idée des perspectives sur les années à venir et permet d'affiner l'évaluation de toute entreprise qui y exerce son activité.

### 2-2-2- Évaluation des données endogènes

Pour cet aspect, ce sont principalement des critères purement financiers qui entrent en ligne de compte, et le calcul de quelques ratios peut donner une idée assez simple de la capacité d'un emprunteur à rembourser sa dette en temps voulu.

Selon LOCHARD (2006), un ratio est un rapport entre deux éléments économiques ayant une relation de cohérence ou de corrélation. Cependant, un ensemble de ratios ne constitue pas à eux seuls un diagnostic. Ils ont pour rôle de provoquer des questions, de susciter des interrogations ou d'illustrer, de synthétiser une démonstration ou un raisonnement.

Selon FILARETO (2004) pour l'évaluation du risque de crédit induit par le crédit-bail, quatre ratios peuvent être étudiés: le levier d'endettement, la capacité de remboursement, la trésorerie, la taille et la couverture des frais financiers par l'excédent brut d'exploitation.

- Le levier d'endettement est mesuré en rapportant les dettes à plus d'un (1) an, y compris les dettes de crédit-bail au montant des fonds propres. Toutes choses étant égales par ailleurs, un endettement élevé est associé à un risque de défaut croissant.
- La capacité de remboursement est calculée par le rapport entre la capacité d'autofinancement et le montant des dettes à long termes (dettes bancaires et crédit-bail). Ce ratio mesure la capacité de la firme à honorer le paiement de ses dettes et conditionne de ce fait, sa capacité d'endettement auprès du crédit bailleur.
- La trésorerie est appréciée par le degré de couverture du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) par le Fonds de Roulement (FR). Il s'agit de rapporter la trésorerie nette au fonds de roulement de l'entreprise. Il exprime la capacité du crédit-preneur à financer son cycle d'exploitation.
- Le degré de couverture des frais financiers par l'excédent brut d'exploitation (FF/EBE) permet au crédit bailleur de pouvoir apprécier le risque financier et la capacité du crédit-preneur à pouvoir supporter un paiement fixe supplémentaire.

### 3- Gestion des risques induits par le crédit-bail

Selon BODIE et al (2007), les techniques de gestion des risques visent essentiellement l'un des quatre objectifs suivants :

- éviter le risque ;
- prévenir le risque ;
- absorber le risque ;
- Et transférer le risque.

Nous allons présenter d'une part les techniques de gestion du risque de valeur résiduelle et d'autre part, celles du risque de crédit.

### **3-1- Gestion du risque de valeur résiduelle**

Pour gérer le risque de valeur résiduelle, le crédit bailleur dispose de plusieurs techniques : la diversification du portefeuille, la mise en place de compteurs et l'anticipation des sauts technologiques.

#### **3-1-1- La diversification du portefeuille**

Qu'il soit généraliste, spécialisé multimarques dans un type d'équipements, ou filiale de financement d'un constructeur spécifique, il est important que le crédit bailleur dispose d'un portefeuille d'actifs le plus diversifié possible. En effet, en cas de retournement de la conjoncture, un portefeuille concentré sur un seul type d'actifs sera beaucoup plus vulnérable qu'un portefeuille diversifié.

Ainsi, CARPIEZ (2002) pour amoindrir le risque de valeur résiduelle, le bailleur peut procéder à la diversification soit du type d'actifs financés, s'il est généraliste, soit des marques reconnues s'il est multimarque, soit des modèles s'il est mono-marque. Par ailleurs, selon GARRIDO (2002), cette diversification peut se faire en fonction des modèles, des marques, des constructeurs, des secteurs d'activités des clients, de la nature des biens (immobiliers, mobiliers,...etc.) et des contraintes liées à la spécialisation ou au caractère généraliste du crédit bailleur.

#### **3-1-2- La mise en place de compteurs**

Une utilisation intensive du matériel ou une absence de maintenance peut conduire à une diminution de la valeur vénale de l'actif, objet du contrat de crédit-bail. Ainsi, pour circonscrire ce risque, le crédit bailleur peut s'appuyer sur différents mécanismes susceptibles de contenir les comportements déviants. A la signature du contrat, il peut par exemple, insérer une clause prévoyant le paiement d'une indemnité en cas d'usure anormale, ou encore la fourniture de services accompagnant le contrat de financement, pour des actifs dont la valeur vénale est sensible à une maintenance régulière ou pour lesquels le crédit bailleur peut apporter une maintenance à un coût plus faible que l'utilisateur. En outre, la mise en place des compteurs peut être envisagée comme mécanisme de réduction des coûts associés à une utilisation abusive du bien. Elle favorise une meilleure évaluation de l'obsolescence inattendue du matériel et une meilleure couverture de la perte occasionnée pour le bailleur FILARETO (2004).

### **3-1-3- L'anticipation des sauts technologiques**

Pour le financement de matériels à évolution technologique rapide, le crédit bailleur pourrait anticiper les sauts technologiques en fonction de la durée des contrats. Selon GARRIDO (2002), le risque d'obsolescence exige un contrat court, avec des loyers qui réduisent rapidement le montant du capital restant dû, et une absence de valeur résiduelle. La mise en place d'un premier loyer modéré favoriserait également une récupération plus rapide du montant financé par le crédit bailleur et réduirait le risque de l'opération. Par contre, pour le cas d'une technologie figée, sans risque majeur d'évolution, le crédit bailleur dispose de beaucoup plus de latitudes dans la construction de son contrat.

### **3-2- Gestion du risque de crédit**

La gestion du risque de crédit peut se faire suivant l'utilisation du crédit scoring et l'utilisation de la notation financière.

#### **3-2-1- L'utilisation du crédit scoring**

Par définition, le score est une méthode automatisée de notation fondée sur des analyses statistiques qui permettent d'affecter à un client une note représentative de son profil de risque pour l'établissement financier MATHIEU (1995).

Le crédit scoring permet par rapport aux méthodes traditionnelles d'instruction des crédits, un gain de temps important dans l'analyse des dossiers. En effet, du fait de la simplicité de leur utilisation, la rapidité de traitement des dossiers qu'ils permettent, et l'homogénéité dans l'approche et l'instruction des demandes de crédit, c'est un outil particulièrement adapté pour le traitement de volumes de dossiers importants, à force commerciale égale. Par ailleurs, parce qu'il est fondé sur une appréciation objective des critères de risque, l'utilisation du score permet à l'établissement de crédit de doser, en fonction de sa sensibilité aux risques, le niveau d'impayé qu'il tolère. Cependant, la maîtrise d'un niveau de risque toléré ne sera acquise que si la méthode de scores retenue est évolutive et adaptée en permanence MATHIEU (1995). Les critères de risque retenus doivent être resserrés ou au contraire élargis en fonction de l'évolution des impayés constatés dans le temps, au fur et à mesure de l'utilisation du risque.

#### **3-2-2- L'utilisation de la notation financière**

POLIGNAC (2002) définit la notation financière comme étant une opinion indépendante et publique sur la qualité de crédit d'une entité. Elle apporte une opinion sur le risque de défaillance de paiement de l'entité et permet une formalisation objective des risques d'une entreprise ou autre entité selon une démarche prospective régulièrement mise à jour. Elle aide



ainsi les dirigeants et décideurs à mener leur politique de développement et de gestion en toute connaissance de cause, et de mesurer à l'avance l'impact qu'auraient leurs décisions sur la solidité financière de leur établissement. En résumé, la notation permet de mieux peser les avantages et les inconvénients de chaque solution et surtout d'en mesurer les conséquences globales.

### **SECTION 03 : THEORIES SUR LE COUT DU CREDIT-BAIL**

La détermination du coût effectif du crédit-bail est une problématique relativement complexe. Plusieurs recherches théoriques et études empiriques ont été effectuées pour apporter des réponses à cette problématique.

Certains auteurs évoquent des facteurs autres que le coût qui peuvent intervenir dans la décision de financement par crédit-bail. D'autres pensent que le coût reflète l'ensemble des facteurs et que seule la comparaison des valeurs actuelles nettes des modes de financement permet d'effectuer un choix pertinent.

Marie Christine FILARETO (2004), évalue, dans le cadre d'une étude empirique, l'influence sur l'ampleur du taux débiteur exigé par le crédit bailleur, des deux dimensions risque matériel et risque de signature du crédit preneur, cette étude fera objet de cette section.

#### **1- Les déterminants du taux débiteur exigé par le crédit bailleur**

La décision d'octroi du crédit-bail pour le bailleur, est avant tout, une décision de crédit avec la particularité de détenir la propriété juridique du bien financé à titre de garantie. De fait, la décision d'octroi du financement par le crédit bailleur dépendra d'une analyse conjointe du risque matériel et du risque utilisateur.

Le droit de propriété juridique dont jouit le crédit bailleur justifie la sensibilité du taux débiteur, exigé par ce dernier, à la double dimension risque matériel et risque utilisateur.

L'étude de Marie Christine FILARETO s'articule autour de trois parties. Dans la première partie, elle identifie et justifie la sensibilité du taux exigé par le crédit bailleur à la double dimension risque matériel et risque utilisateur. Dans la deuxième partie, elle présente l'échantillon d'entreprises testées et justifie les mesures des variables entrant dans le modèle de tarification du crédit-bail. Les résultats de son étude empirique sont exposés dans la troisième partie.

### 1-1- Analyse des déterminants du taux débiteur exigé par le crédit bailleur

Dans cette partie l'auteur identifie les principales variables qui ont une influence sur le taux débiteur exigé par le crédit bailleur en se basant sur les travaux théoriques et sur une analyse enrichie par le point de vue des professionnels. L'auteur a procédé à différents entretiens conduits auprès de sociétés de crédit-bail françaises, qui ont permis une meilleure compréhension des politiques tarifaires des crédits-bailleurs. Il ressort de ces entretiens que la décision d'octroi du financement et l'ampleur du taux débiteur exigé par le crédit bailleur reposent sur une analyse conjointe du risque utilisateur et du risque matériel.

Le tableau ci-dessous résume la politique d'octroi des crédits-bailleurs.

Tableau 3 : politique d'octroi des crédits bailleur.

Éléments		Risque matériel	
		Faible	Fort
Risque utilisateur	Faible	Acceptation	Acceptation avec des garanties complémentaires
	Fort	Variable	Refus

Source : Marie Christine FILARITO, 2004.

Le crédit bailleur va limiter son offre à des actifs peu risqués pour les entreprises présentant un risque de signature plus élevé et peut exiger des garanties complémentaires lors du financement d'entreprises ayant une meilleure solidité financière mais optant pour un matériel plus risqué.

En plus du risque utilisateur et du risque matériel quatre autres facteurs, selon l'auteur, peuvent influencer le taux débiteur exigé par le crédit bailleur :

- **Le risque d'utilisation intensive du matériel**

La séparation de la propriété juridique et économique fait naître un risque d'utilisation intensive du bien financé et notamment pour une catégorie de matériel roulant. Dans la mesure où ce risque est anticipé par le crédit bailleur, il est reporté de fait sur le preneur par une majoration du taux.

- **La durée de la relation de clientèle**

L'acquisition graduelle d'informations par le crédit bailleur sur le client permet une meilleure discrimination des bons et des mauvais payeurs et une appréciation plus juste du risque et des perspectives de développement futur de la firme.

Il y aurait donc, une influence positive sur le taux débiteur lorsque la relation de long terme entre le crédit bailleur et le preneur contribue à une diminution des asymétries informationnelles.

- **Le pouvoir de monopole du crédit bailleur**

Les coûts engendrés par la défaillance du locataire seraient plus faibles pour le crédit bailleur que pour tout autre créancier. Sa qualité de propriétaire lui permet de reprendre le bien en cas de défaut de l'entreprise et de le revendre ou de le relouer plus rapidement en évitant les coûts d'opportunité associés à la lenteur du processus de résolution de la faillite. Ce qui permet au crédit bailleur d'être plus souple dans l'octroi du financement qu'un créancier bancaire. Pour les entreprises écartées du crédit bancaire traditionnel le crédit bailleur devient le prêteur de dernier recours. Ce qui lui confère alors un pouvoir de monopole pouvant entraîner une majoration du taux du crédit-bail.

- **L'intensité concurrentielle**

Le développement de l'intensité concurrentielle entre les offreurs de capitaux a favorisé une diminution des marges enregistrées dans le passé. La conclusion des opérations de financement passe, donc par la diminution des taux lorsque les crédits-preneurs mettent en concurrence les établissements de crédit.

Le tableau ci-dessous résume les effets attendus pour les principaux déterminants du taux débiteur exigé par le crédit bailleur.

**Tableau 4 : effets attendus des principaux déterminants du taux débiteur.**

Facteurs influençant l'ampleur du taux débiteur exigé par le crédit-bailleur	Effet anticipé sur le taux
- Le risque de signature de preneur.	Majoration
- L'absence d'un risque matériel.	Diminution
- L'intensité concurrentielle.	Diminution
- Le risque d'utilisation intensive de l'actif.	Majoration
- Le pouvoir de monopole du crédit-bailleur.	Majoration
- La durée de la relation clientèle.	Diminution

*Source : Marie Christine FILARITO, 2004.*

## **2- Présentation de l'étude empirique**

L'étude empirique proposée par l'auteur exclut la variable utilisation intensive du matériel par manque de disponibilité d'informations.

### **2-1- Présentation de l'échantillon**

L'échantillon testé comprend 70 entreprises clientes d'une société de crédit-bail pour la période allant du 1<sup>er</sup> janvier au 31 mars 2000. La clientèle de cette société de crédit-bail est constituée essentiellement de PME Les contrats de financement retenus ont été sélectionnés de façon aléatoire. Les informations obtenues concernent les données contractuelles, les données comptables et qualitatives de chaque entreprise.

Le taux débiteur appliqué par le crédit bailleur a été recalculé pour chaque dossier en fonction des paramètres contractuels.

Les caractéristiques des entreprises formant l'échantillon montrent une hétérogénéité des offres tant au niveau des montants financés que des données couvertes ou des matériels concernés.

### **2-2- Mesure des variables pertinentes**

L'auteur mesure quatre groupes de variables :

#### **2-2-1- Le risque de signature du crédit-preneur**

Pour apprécier la solidité financière du locataire l'auteur a retenu cinq variables :

- Le levier d'endettement(LEVIER) ;
- La capacité de remboursement (CREMB) ;
- La trésorerie nette (TRESO) ;
- La couverture des frais financiers par l'excédent brut d'exploitation (FF/EBE) ;
- La taille de l'entreprise (TAILLE) : elle est mesurée en prenant le logarithme du total de l'effectif salarié.

#### **2-2-2- Le risque matériel**

Pour mesurer les risques relatifs au matériel dont l'évaluation repose sur des éléments qualitatifs, l'auteur retient deux variables :

##### **a- La vitesse d'obsolescence du bien (OBS)**

Elle est mesurée par une variable indicatrice égale à 1 si la dépréciation est lente et à 0 dans le cas contraire Les matériels à obsolescence lente comprennent le matériel de production, les machines-outils, les engins de manutention et les matériels à obsolescence plus rapide

comprennent le matériel informatique, bureautique, les appareils médicaux et les véhicules de tourisme.

**b- La spécificité du matériel (SM)**

Elle est également mesurée par une variable indicatrice égale à 1 si l'actif est spécifique et à 0 dans le cas contraire. Les matériels spécifiques comprennent le matériel d'imprimerie, les autocars, les machines-outils et les matériels non spécifiques comprennent les engins de levage, les pelles, les ordinateurs...etc.

**c- La relation de clientèle (RCLIENT)**

L'existence de la relation de clientèle bailleur- preneur est appréciée en considérant l'antériorité des informations comptables et financières dont dispose le crédit bailleur. Cette relation est mesurée par une variable binaire qui prendra la valeur 1 si les documents internes du crédit bailleur font apparaître un historique d'informations sur la firme et la valeur 0 dans le cas contraire.

**d- Présence d'un premier loyer majoré (LOYM)**

La présence d'un premier loyer majoré ou de loyers dégressifs favorise une récupération plus rapide du montant financé par le crédit bailleur et réduit ainsi le risque de l'opération. Cette variable indicatrice de contrôle est mesurée par la valeur 1 si le preneur verse un premier loyer majoré ou s'il contracte des redevances dégressives et par la valeur 0 dans le cas contraire.

Les mesures des variables utilisées dans cette étude empirique sont reprises dans le tableau ci-dessous.

Tableau 5 : mesures des variables utilisés

Variables utilisées		Mesure	Signes attendus
<b>TAILLE</b>	Taille de l'entreprise.	Logarithme du total des effectifs	-
<b>CREMB</b>	Capacité de remboursement.	CAF/Endettement financier	-
<b>LEVIER</b>	Levier d'endettement.	Dettes financières/fonds propres	+
<b>TRN</b>	Couverture du BFR par le FDR.	Rapport entre la trésorerie nette et le FDR	-
<b>FF/EBE</b>	Degré de couverture des F.F par l'EBE.	Rapport entre le total des charges financières et l'EBE	+
<b>OBS</b>	Degré de l'obsolescence du bien.	Variable dichotomique égale à 1 si obsolescence est lente et 0 autrement	-
<b>SPE</b>	Spécification du bien.	Variable dichotomique égale à 1 si degré de spécificité élevé et 0 autrement.	+
<b>LOYM</b>	Présence d'un premier loyer majoré.	Variable dichotomique égale à 1 si premier loyer majoré et 0 autrement	-
<b>RCLIENT</b>	Existence d'une relation de clientèle.	Variable dichotomique égale à 1 si historique d'informations et 0 autrement	-

Source : Marie Christine FILARITO, 2004.

### 2-3- Présentation du modèle économétrique

Pour la mise en place des tests économétriques, les données extrêmes et aberrantes ont été éliminées. Les distributions ont été bornées pour que les valeurs extrêmes n'altèrent pas les résultats obtenus. L'auteur teste empiriquement sur l'échantillon de 70 contrats le modèle économétrique reprenant l'ensemble des facteurs explicatifs du taux débiteur exigé par le crédit bailleur. On s'attend à ce que le taux débiteur soit plus important lorsque la vitesse d'obsolescence du bien est plus rapide et qu'il est plus spécifique. Au contraire, on anticipe une diminution du taux débiteur lorsque le risque de signature du preneur est plus faible. On anticipe également une diminution du taux débiteur dans le cas où il existe un premier loyer majoré ou des loyers dégressifs. C'est le cas également lorsqu'il existe une relation de clientèle qui s'inscrit dans une perspective de réduction de l'asymétrie d'information.

### **3- Les résultats de l'étude empirique**

L'auteur après avoir établi un diagnostic de la colinéarité, a supprimé la variable taille qui est la plus colinéaire avec les autres variables. Les résultats du modèle de régression confirment la sensibilité du taux débiteur à la qualité du matériel et au risque de signature du preneur. Le taux débiteur sera d'autant plus faible que la vitesse d'obsolescence du matériel est lente et que le bien est transposable à d'autres utilisateurs. Le coefficient de la variable spécificité du bien est de signe conforme à celui attendu mais n'est pas significatif.

Pour les variables relatives au risque de signature du preneur, seule la variable trésorerie est significative dans le modèle de régression mais le signe des coefficients observés pour les autres variables est conforme à celui attendu. Ainsi plus la capacité de remboursement de la firme, sa trésorerie et la couverture des frais financiers par l'excédent brut d'exploitation sont importants et plus le taux débiteur diminue. Il est à noter que le levier d'endettement n'influence pas significativement l'ampleur du taux débiteur. Le crédit bailleur semble, par conséquent, peu sensible au niveau d'endettement de la firme à la différence du créancier bancaire. Il s'attacherait d'avantage à l'analyse du compte de résultat qu'à la structure déséquilibrée du bilan ou à une insuffisance de fonds propres. L'antériorité de la relation client a également un effet dépressif sur le taux débiteur. Il en est de même dans le cas des redevances dégressives ou dans le cas d'existence d'un premier loyer majoré. Cependant le coefficient de cette dernière variable n'est pas significatif. Enfin, la rente de monopole sur les firmes privées de financement par emprunt bancaire peut expliquer une majoration du taux débiteur.

Pour le preneur rationné en crédit bancaire, le crédit bailleur constitue le prêteur de dernier recours. Ce qui lui confère un pouvoir de monopole lui permettant de prélever une part plus importante du bénéfice dégagé par la firme en pratiquant un taux débiteur plus élevé.

## **CONCLUSION**

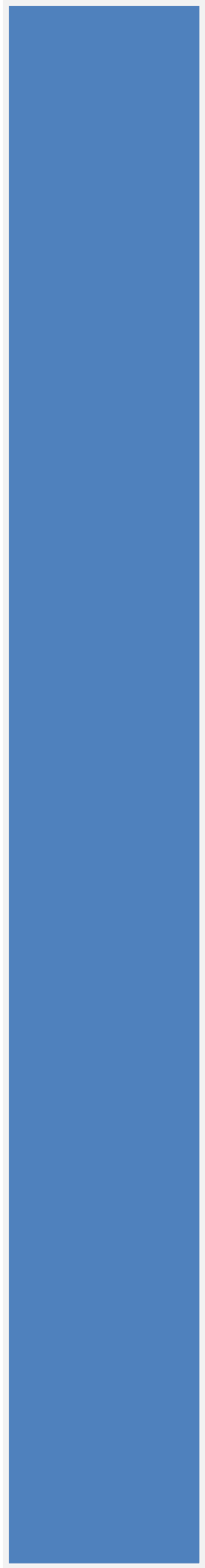
La notion du rationnement du crédit, pousse les crédits-preneurs à rechercher des sources alternatives de financement, cela privilégie les établissements de crédit-bail, puisqu'un contrat de crédit-bail permet au bailleur, non seulement de s'assurer que le projet d'investissement est bien compatible avec ses intérêts, mais également de récupérer le bien loué en cas de défaillance de l'entreprise.

En d'autres termes, la notion du risque est différente entre les banques et les établissements de crédit-bail, car ses derniers accordent plus d'importance au risque lié à la valeur résiduelle du bien objet de financement et ignorent le risque lié à la défaillance du crédit-preneur, ce qui induit une mauvaise sélection des clients. Cela fera l'objet du prochain chapitre dans le but de cerner le mécanisme de fonctionnement et de gestion des risques par les établissements de crédit-bail.



*CHAPITRE III : PRATIQUES ET  
GESTION DU RISQUE AU SEIN DE  
LA SOCIETE BEST LEASE*

---



## **CHAPITRE III : PRATIQUES ET GESTION DU RISQUE DE CREDIT-BAIL AU SEIN DE LA SOCIETE BEST LEASE**

### **INTRODUCTION**

Après avoir présenté les différents aspects théoriques liés à la pratique du crédit-bail et la gestion du risque crédit d'une manière globale et plus particulièrement au risque sur les opérations de crédit-bail. Nous essayerons dans ce chapitre de concilier ces aspects à travers des cas pratiques portant sur le mécanisme de l'accord du crédit-bail au sein de la société Best Lease, et les mesures à adopter à la gestion des risques engendrés par ce type de crédit.

Dans notre cas, nous avons sélectionné deux entreprises qui reflètent mieux le portefeuille client de la société Best Lease, et qui feront l'objet d'analyse de l'octroi du crédit-bail, ainsi que les risques auxquels elle est exposée pour tirer un dispositif de gestion du risque.

Pour cela, nous avons procédé à la présentation de la société Best Lease pour cerner son activité, ses clients ainsi que son fonctionnement, afin de donner en derniers lieux une synthèse de gestion du risque.

### **SECTION 1 : PRESENTATION DE LA SOCIETE BEST LEASE**

La société a pour objet la réalisation d'opérations de leasing (IJAR) portant sur des biens mobiliers et immobiliers à usage professionnel, industriel, agricole et ou de services. La société peut également réaliser toute opération financière, industrielle ou commerciale ou projet en relation directe ou indirecte avec le leasing. Aussi, la société peut prendre des participations ou des intérêts dans toutes sociétés ou opérations quelconques par voie de fusion, apport ou achat de titres et droits sociaux, ou constituer de nouvelles sociétés conformément à la réglementation en vigueur.

Généralement, la société peut effectuer toute opération financière, industrielle, commerciale, mobilière ou immobilière se rattachant directement ou indirectement à l'objet social.

La société Best Lease est le seul opérateur sur le marché du leasing islamique en Tunisie. Cette spécificité a fait que la société ait gardé une taille limitée par rapport au secteur. En effet, la croissance historique de la société a été freinée par la rareté des financements

islamiques et le manque d'opportunités à lever des fonds islamiques sur le marché tunisien pour développer ses activités. La société a toutefois bénéficié de l'appui financier d'Al Baraka Bank et de la banque Zitouna.

Best Lease dispose d'un siège à Tunis et de 9 agences sises dans les régions de Tunis, Sfax, Béja, Sousse, Nabeul, Bizerte, Gabès, Zaghouan et Ben Arous.

**Tableau 6 : Renseignements à caractères généraux**

Dénomination sociale	Best Lease SA
Date de constitution	14 avril 1999
Forme juridique	Société anonyme de droit tunisien
Secteur d'activité	Leasing (IJAR)
Registre de commerce	B132611999
Siège social	54, avenue charles Nicolles mutuelle ville 1002 Tunis
Tél	71799011
Fax	71798719
Site Web	<a href="http://www.Bestlease.com.tn">www.Bestlease.com.tn</a>
Marché de la cotation	Marché principal
Introduction en bourse	23 octobre 2013 au prix de 2,100 dinars

Source : <http://www.bvmt.com.tn/>

## 1- Structure du capital et domaine d'activité de la société Best Lease

### 1-1- Structure du capital

Le capital social de la société Best Lease est de 30 000 000 dinars, divisé en 30 000 000 actions d'une valeur nominale de 1 dinar totalement libérées. Le capital de Best Lease est réparti entre 8 actionnaires :

- Trois (03) personnes morales ;
- Cinq (05) personnes physiques.

Tableau 7 : Répartition du capital social et des droits de votes arrêté au 30/04/2016

Actionnaires	Nombre d'action et de droits de votes	Montant en DT	% du capital et des droits de votes
Al Tawfik Development House	8 264 824	8 264 824	27,549%
Al Baraka Bank	7 080 589	7 080 589	23,602%
Arab Leasing International Finance	3 940 364	3 940 364	13,135%
THEEMAR INVESTMENT FUND	1 500 000	1 500 000	5,000%
Autres actionnaires détenant moins que 5% du capital	9 214 223	9 214 223	30,714%
<b>Total</b>	<b>30 000 000</b>	<b>30 000 000</b>	<b>100%</b>

Source : <http://www.bvmt.com.tn/>

## 1-2- Part de marché et perspectives d'avenir

La société Best Lease opère dans un marché fortement concurrentiel, caractérisé par une détérioration de la conjoncture économique. Toutefois, à moyen terme un retour à la croissance de l'économie nationale et l'ouverture de nouvelles agences permettra à la société d'atteindre ses objectifs de développement.

Tableau 8 : indicateur d'activité relatif au deuxième semestre

Unité : MDT

Éléments	2015	2016	Variation
<b>Total approbation<sup>21</sup></b>	51,243	69,295	35,23%
<b>Sous total approbations mobilières</b>	50,180	64,577	28,69%
<b>Sous total approbations immobilières</b>	1,063	4,719	
<b>Total mises en forces<sup>22</sup></b>	45,104	48,347	7,19%
<b>Sous total mises en forces mobilières</b>	42,870	43,898	2,40%
<b>Sous total mises en forces immobilières</b>	2,234	4,449	99,15%
<b>Produit net de leasing</b>	5,091	5,813	14,16%

Sources : <http://www.bvmt.com.tn/>

L'activité de la société Best Lease a été marquée au cours du deuxième semestre de l'année 2016 par une augmentation du produit net de leasing de 14,16% par rapport au deuxième semestre de 2015. L'activité a été également marquée par une augmentation des mises en forces de 7,19%.

<sup>21</sup> Contrats de leasing approuvés.

<sup>22</sup> Contrats dont la facturation est mise en vigueur.

### 1-2-1- Part de marché

Durant les 10 dernières années, le secteur du leasing a enregistré une évolution croissante de ses mises en force de 13,4%. En 2011, le secteur a affiché un repli de 18,4% suite aux retombées de la révolution du 14 janvier 2011 essentiellement au niveau du ralentissement économique.

Tableau 9 : évolution de la part de marché de la société Best Lease en termes de mise en forces

Société de leasing	2012	2013	2014	2015
<b>Tunisie Leasing</b>	19,70%	21,43%	18,27%	18,08%
<b>CIL</b>	11,95%	12,20%	12,37%	12,01%
<b>ATL</b>	14,85%	13,43%	13,67%	14,78%
<b>Attijari Leasing</b>	15,79%	14,92%	13,33%	12,48%
<b>Moderne Leasing</b>	5,29%	5,41%	6,70%	7,33%
<b>AIL</b>	6,38%	6,58%	6,79%	6,83%
<b>Best Lease</b>	5,78%	5,15%	5,76%	5,45%
<b>Hannibal Leasing</b>	11,81%	12,84%	14,50%	15,80%
<b>El Wifack Leasing<sup>23</sup></b>	8,46%	8,05%	8,61%	7,24%

Source : document interne à la société Best Lease.

### 1-2-2- Vision stratégique et perspectives d'avenir

La stratégie de développement de la société Best Lease sur la prochaine période s'articule autour des axes suivants :

- Maintenir le taux de couverture des créances classées à 70% ;
- Maintenir la politique de recouvrement des créances ;
- Améliorer la qualité de son portefeuille ;
- Cibler de nouveaux clients dans les secteurs médical et BTP (Bâtiments et Travaux Public), continuer à développer le secteur du transport et renforcer principalement son positionnement sur le secteur immobilier ;
- Améliorer sa part de marché et élargir sa présence sur le territoire par l'ouverture de nouvelles agences situées dans la capitale et à l'intérieur du pays ;
- Le renforcement de son équipe commerciale ;
- L'optimisation et l'amélioration de son organisation et de son système d'information.

<sup>23</sup> Transformé en banque islamique le 28 aout 2015.

Avec la mise en place d'un cadre réglementaire régissant les principes de la charia islamique en Tunisie, à travers notamment l'émission des Sukuks, les perspectives de croissance de la société sont intéressantes à moyen terme.

La société Best Lease présente des forces, des faiblesses, des opportunités et des menaces qui vont lui permettre d'atteindre l'ensemble des objectifs fixés, et qui sont présentées dans le tableau ci-après :

Tableau 10 : SWAT de la société Best Lease

Forces/opportunités	Faiblesses/menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Unique opérateur leasing islamique en Tunisie ;</li> <li>- Appartenance au groupe Dallah Al Baraka ;</li> <li>- Besoin en financement des PME pouvant profiter au secteur du leasing.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concurrence de plus en plus rude sur le marché ;</li> <li>- Persistance du ralentissement de l'activité économique ;</li> <li>- Risque d'enchérissement du coût des ressources.</li> </ul>

Sources : <http://www.bvmt.com.tn/>

Les hypothèses d'évolution des mises en force durant la période 2013-2017 tiennent compte de la stratégie de développement des activités de la société « Best Lease » sur la base des opportunités de financement dont elle bénéficie, de l'évolution du secteur et de la conjoncture du pays.

Les mises en force devraient connaître un taux de croissance annuel moyen de 18,4% durant la période 2013-2017. L'évolution prévisionnelle des mises en force par segment d'activité durant la période prévisionnelle se détaille comme suit :

Tableau 11 : évolution prévisionnelle des mises en forces

Éléments	2012R	2013e	2014e	2015e	2016e	2017e
<b>Matériel de transport</b>	73,02	87,63	100,77	115,89	133,27	153,26
<b>Taux de croissance</b>		20,00%	15,00%	15,00%	15,00%	15,00%
<b>Matériel médical</b>	0,52	0,68	0,88	1,14	1,49	1,93
<b>Taux de croissance</b>		30,00%	30,00%	30,00%	30,00%	30,00%
<b>Immobilier</b>	5,53	8,29	12,44	17,41	23,51	31,74
<b>Taux de croissance</b>		50,00%	50,00%	40,00%	35,00%	35,00%
<b>Matériel BTP</b>	3,83	4,79	5,98	7,48	9,35	11,68
<b>Taux de croissance</b>		25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
<b>Autres matériels</b>	1,55	1,94	2,42	3,03	3,78	4,73
<b>Taux de croissance</b>		25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
<b>Mises en forces total</b>	84,45	103,32	122,49	144,95	171,39	203,34
<b>Taux d'évolution</b>		33,2%	22,3%	18,6%	18,3%	18,8%

Source: prospectus Best Lease, 2013.

## 2- Relation de la société Best Lease et les parties liées

### 2-1- Informations sur les engagements

La société Best Lease a procédé, en 2012, à la révision de la convention de financement en certificats de leasing auprès d'Al Baraka Bank conclue initialement, le 12 Octobre 2011, par deux nouvelles conventions qui se présente comme suit :

- Une convention conclue le 29 Octobre 2012, pour 50MD, sur cinq ans à partir de la date de signature ;
- Une convention conclue le 24 Octobre 2012, pour 20MD, à titre exceptionnel, sur une année non renouvelable à partir de la date de signature.

Récemment il y'a eu ouverture d'une troisième ligne de 8 MDT de la part de banque Zitouna au profit de la société Best Lease.

### 2-2- Dividendes et autres rémunérations distribuées par la société Best Lease

La compagnie de leasing Best Lease a tenu le 30 avril 2016 à la maison de l'entreprise, son assemblé général ordinaire qui a statué sur les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2015. Le conseil d'administration a proposé ainsi la distribution d'un dividende de 0.100 dinars par action au titre de l'exercice 2015.<sup>24</sup>

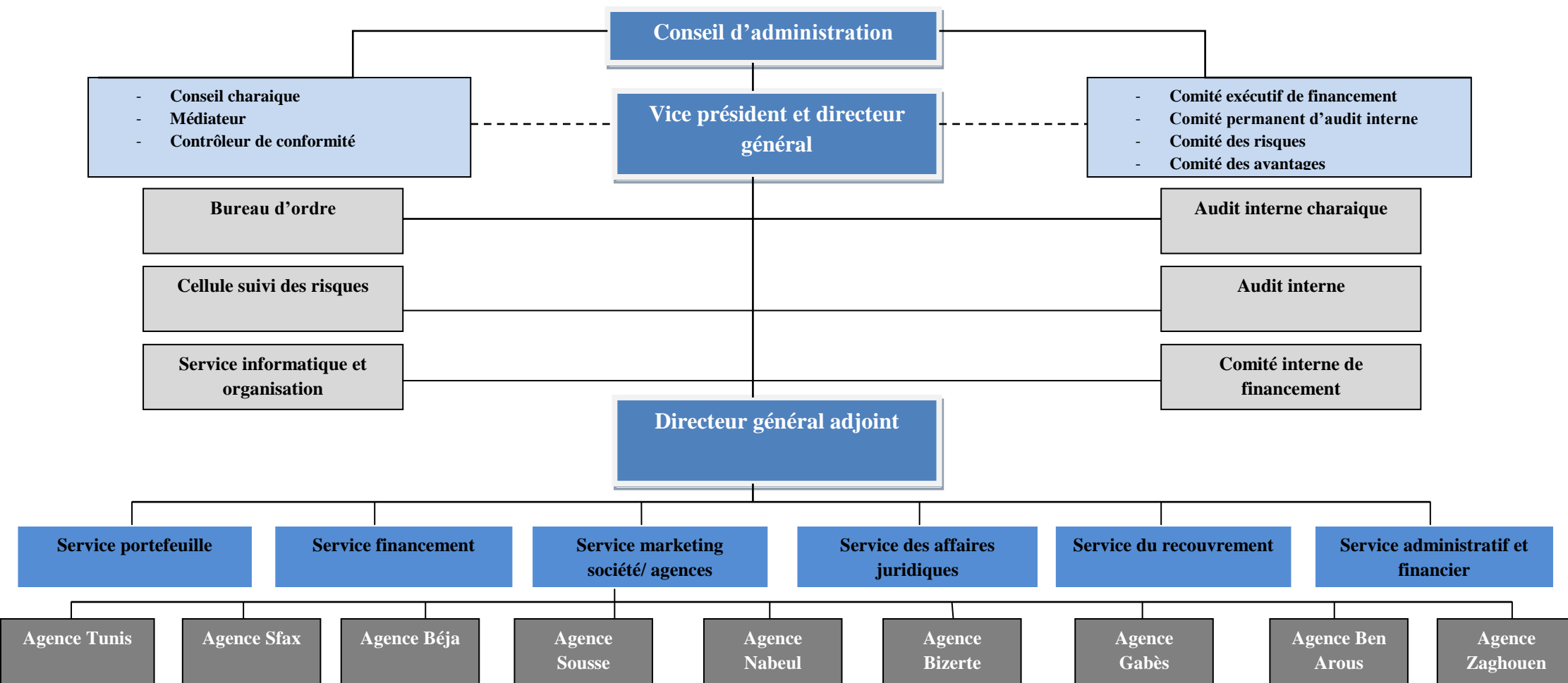
## 3- Organisation générale de la société Best Lease

L'organigramme de la société « Best Lease » a été approuvé et mis à jour par le Conseil d'Administration du 26 mai 2012. Il comprend les principales structures présentées dans l'organigramme de la société « Best Lease », ci-après :

---

<sup>24</sup><http://www.ilboursa.com/>

Figure 1 : Organigramme Général de la société « Best Lease »



Source : prospectus Best Lease 2013.



## SECTION 2 : PROCESSUS DU CREDIT-BAIL AU SEIN DE LA SOCIETE BEST LEASE

Les établissements financiers, du fait de leur taille, leur organisation et des objectifs qu'ils se sont fixés, peuvent présenter des processus d'octroi de financement différents. Nous présenterons dans ce qui suit le processus d'octroi d'un financement au sein de la société Best Lease en trois (3) grandes étapes: la mise en place du contrat, la gestion des engagements et le recouvrement des créances.

### 1- Mise en place d'un contrat de crédit-bail

L'élaboration d'un contrat de crédit-bail est précédée par un certain nombre de conditions de financements avant toute prise de décision.

#### 1-1- Les conditions de financement

Le principe du crédit-bail proposé par la société Best Lease est le suivant :

- Le client choisit le bien mobilier ou immobilier qu'il souhaite acquérir ;
- Il négocie le prix et les conditions d'acquisition avec le fournisseur de son choix ;
- La société Best Lease achète le bien et le met immédiatement à sa disposition, en location irrévocable. Au terme de la période de location, le client peut devenir propriétaire du bien objet du contrat de crédit-bail.

Les conditions de financement portent sur la nature du bien à financer, les conditions de taux et de garanties, les modalités de remboursement, la durée du financement et la part de l'autofinancement (loyer majoré).

#### a- La nature des biens financés

La société Best Lease finance des biens mobiliers et immobiliers des entreprises qui interviennent dans les secteurs d'activité suivant :

- Secteur agricole ;
- Secteur de bâtiment et travaux public ;
- Secteur touristique ;
- Secteur des services ;
- Secteur de l'industrie et manutention.

### **b- Les conditions de taux et de garanties**

Pour le choix de la structure de financement, le taux est l'un des critères les plus considérés par le client. Au sein de la société Best Lease, le taux est exprimé sous forme de coefficient de loyer communiqué au client. Outre le taux nominal, ce coefficient de loyer prend en compte certains éléments tels que la durée et la valeur résiduelle. Pour les établissements financiers, le taux nominal maximum autorisé ne doit pas excéder le taux usuraire fixé par la banque centrale de Tunisie.

Pour ce qui est des garanties, il s'agit généralement :

- D'un dépôt de garantie compris entre 10 et 15 % ;
- La société Best garde la propriété des biens mobiliers ou immobiliers ;
- D'une caution personnelle ou solidaire ;

### **c- Les modalités de remboursement**

La modalité de remboursement du prêt diffère d'un client à un autre selon sa capacité. Elle peut être mensuelle, semestrielle ou annuelle. Avant l'arrivée de l'échéance du terme du contrat de crédit-bail, le client peut demander à la société Best Lease le remboursement anticipé du montant du prêt et par la suite, la levée de l'option.

### **d- La durée du financement**

La durée de financement des biens au sein de la société Best Lease ne peut excéder sept (07) ans pour les biens mobiliers et dix (10) ans pour les biens immobiliers.

## **1-2- La constitution des dossiers**

Tout client intéressé par les produits de la société Best Lease et les conditions de financement, doit constituer un dossier de demande de financement.

Le responsable financement vérifie la liste des documents fournis par le client pour la constitution du dossier.

### **a- Personne physique**

Lorsque le client est une personne physique il doit présenter les éléments suivant :

- Une demande de financement signée par le client ;
- Une copie de la CIN ;
- Une copie de la carte d'identification fiscale ;
- Un extrait récent du registre de commerce ;

- Une copie de la carte professionnelle pour les professions libérales ;
- Une facture pro forma du matériel à financer (véhicule ou matériel) ;
- Une copie du titre foncier de l'immeuble ou le devis du promoteur (Leasing immobilier) ;
- Le relevé d'identifiant bancaire RIB ;
- Les extraits bancaires des 6 derniers mois.

S'il s'agit d'un ancien client, le responsable financement vérifie les documents existants et met à jour les dossiers. Il relance le client pour les pièces manquantes.

### **b- Personne morale**

Lorsque le client est une personne morale, il y a deux dossiers à préparer par le client :

#### **a- Dossier juridique**

Le dossier juridique doit contenir les informations suivantes :

- Une demande de financement signée par le client ;
- Une copie de la CIN du dirigeant de la société ;
- Une copie de la carte d'identification fiscale ;
- Une copie de la déclaration d'impôts sur les sociétés (IS) ;
- Un extrait récent du registre de commerce ;
- Les statuts mis à jour ;
- Une copie de la publication au JORT ;
- Les PV de l'assemblée générale, conseil d'administration et du conseil de surveillance concernant la désignation des personnes engageant la société.

Le dossier juridique du client doit contenir également les autres documents suivant :

- Une facture pro forma du matériel à financer, s'il s'agit d'un matériel roulant ou d'un matériel spécifique ;
- Une copie du titre foncier de l'immeuble (Leasing immobilier) ;
- Le rapport d'expertise de l'immeuble à acquérir auprès d'un particulier ;
- Devis ou promesse de vente immeuble à acquérir auprès d'un promoteur.

#### **b- Dossier financier**

Le dossier financier doit contenir les informations suivantes

- Les états financiers des deux (02) derniers exercices pour les personnes morales ;
- Les deux (02) derniers rapports du commissaire aux comptes ;

- Les relevés bancaires des 6 derniers mois ;
- Le RIB ;
- La liste des marchés en cours ;

Pour ce qui est des sociétés nouvellement créées elles doivent fournir les documents suivants :

- Une étude de rentabilité prévisionnelle ;
- Le schéma de financement.

Si le client propose une garantie, Le dossier de garantie doit contenir :

- Le titre foncier du bien à hypothéquer ;
- Une description du bien à hypothéquer et le rapport d'expertise interne ;
- La situation patrimoniale du garant, en cas de caution solidaire, à annexer aux documents de la caution.

Le dépôt du dossier s'accompagne du paiement d'un acompte de frais de dossier, déterminé en fonction du montant du financement.

### **1-3- Étude des dossiers de financement**

Le responsable de financement étudie le dossier de demande de financement suivant un canevas qui a pour objectif, de fournir aux instances décisionnelles un rapport concis, complet et dans les meilleurs délais. C'est un référentiel autour duquel s'articule le plan d'analyse des dossiers de crédit. Le traitement du dossier de financement s'effectue différemment selon qu'il s'agit d'un :

- D'un montant de financement inférieur à 100 000 DT ;
- D'un montant de financement compris entre 100 000 DT et 450 000 DT ;
- D'un montant de financement supérieur à 450 000 DT.

#### **a- Étude des dossiers de financement d'un montant inférieur à 100 000 DT reçus des agences**

Le financement des équipements, véhicules, matériels et locaux dont le montant ne dépasse pas 100 000 dinars doit être effectué dans les plus brefs délais en se conformant aux délais fixés par la note de service. À cet effet, le responsable financement doit passer par deux étapes de traitement du dossier.

#### **Première étape**

Avant toute étude de la demande de financement, le responsable chargé de l'étude doit :

- S'assurer que le client ne figure pas sur la liste des interdits ;
- Consulter la situation du client dans la centrale des risques auprès de la banque centrale de Tunisie ;
- Consulter la situation du client dans la centrale des renseignements économiques auprès de la banque centrale de Tunisie (interdit de chéquier ou non).

Après avoir vérifié l'ensemble des éléments précités, le responsable de financement doit préparer une proposition de financement permettant de donner des indications sur :

**a- L'identification du client**

Cette rubrique consiste à réunir le maximum d'informations sur le client à savoir :

- Le nom et prénom du client (ou la raison sociale s'il s'agit d'une personne morale) ;
- Le secteur d'activité ;
- Le total des engagements dans le secteur bancaire ;
- L'encours avec la société Best Lease ;
- Le total des incidents régularisés et non régularisés.

**b- La présentation de l'objet de financement**

Cette rubrique consiste à réunir le maximum d'information concernant la société à savoir :

- Le montant du matériel à financer ;
- Le montant de l'avance ;
- La durée de la location ;
- Le loyer ;
- Le taux.

**Deuxième étape**

Mettre la proposition dans le parafeur et le transmettre au comité interne de financement pour examen et approbation.

**b- Étude des dossiers de financements de montant compris entre à 100 000 dinars et 450 000 dinars reçus des agences**

Les dossiers de financements des équipements, véhicules, matériels et des immeubles dont le montant est compris entre 100 000 dinars et 450 000 dinars doivent être appuyés par une analyse financière et soumis à l'approbation du comité exécutif de financement. À cet effet le responsable financement doit passer par trois étapes.

### **Première étape**

Avant toute étude de la demande de financement le responsable chargé de l'étude doit :

- S'assurer que le demandeur ne figure pas sur la liste des interdits de financement ;
- Consulter la situation du client dans la centrale des risques auprès de la banque centrale ;
- Consulter la situation du client dans la centrale des renseignements économiques auprès de la banque centrale ;
- Analyser la situation financière du client ;
- Calculer les principaux ratios (ratios de solvabilité, ratios de rentabilités et ratios de liquidité) ;
- Transmettre le titre foncier au service juridique pour étudier les garanties présentées et pour l'étude foncière de l'immeuble s'il s'agit d'un leasing immobilier ;
- Réception du rapport d'expertise interne contenant l'étude foncière de l'hypothèque ou de l'immeuble à financer (s'il s'agit d'un leasing immobilier).

### **Deuxième étape**

Préparer une note au comité exécutif. Cette note doit mentionner :

**a- L'identification du client :** concernant les informations relatives aux éléments suivants :

- Le nom et prénom du client (ou la raison sociale s'il s'agit de personne morale) ;
- Le secteur d'activité ;
- Le lieu d'implantation ;
- Le total des engagements à la centrale des risques ;
- Le total des engagements avec la Best Lease ;
- Le total des incidents régularisés et non régularisés ;
- La liste des principaux clients et fournisseurs ;
- Le nombre de contrats conclus avec la Best Lease et le montant total du financement le cas échéant.

**b- La présentation de l'affaire :** concernant les informations relatives aux éléments suivant :

- Le montant du financement demandé ;
- Le montant de l'avance ;
- La durée de la location ;
- Le montant du loyer ;

- Le taux de financement.

**c- Les informations financières :** doivent tenir compte des éléments suivants :

- Le chiffre d'affaires des deux derniers exercices ;
- Le fonds de roulement ;
- Le besoin en fonds de roulement ;
- Le cash-flow net ;
- Les résultats nets des deux derniers exercices ;
- Pour les nouveaux projets : Le responsable de financement doit élaborer schéma d'investissement et de financement et une étude de rentabilité prévisionnelle.

**d- Les garanties apportées :** cette rubrique doit préciser l'ensemble des garanties apportées par le client.

### **Troisième étape**

Mettre la note et la fiche de proposition dans le parafeur et le transmettre au comité de financement (comité interne puis comité exécutif) pour examen et approbation.

**a- Étude des dossiers de financements de montant supérieur à 450 000 dinars reçus des agences ou bien directement à la direction**

L'étude est identique à celle relative aux études de montant supérieur à 100 000 dinars soumises au comité exécutif. Toutefois elles doivent être rédigées en arabe et soumises au conseil d'administration, le modèle de traitement de ce type de financement est présenté en.

## **2- Gestion des engagements**

### **2-1- Application des décisions du comité de financement**

Le responsable financement est chargé du suivi des décisions du comité de financement. Il reçoit le parafeur du comité de financement et enregistre les décisions sur PROLEASE. Trois cas peuvent se présenter :

**a- Le dossier est refusé**

Le responsable financement devra :

- Notifier à l'agence et au client le rejet ;
- Classer les dossiers clients.

**b- Le dossier est accepté avec réserves**

Le responsable financement devra :

- Informer l'agence des réserves émises par le comité ;

- Obtenir du client les informations requises pour la levée des réserves.

**c- Le dossier est accepté**

Le responsable financement devra :

- Notifier l'acceptation du dossier au client par téléphone pour les dossiers reçus directement à la direction et à l'agence par courrier ;
- Préparer un accord de principe en cas de demande du client ;
- Transmettre l'accord au client ;
- Saisir les états financiers au niveau de l'application de la centrale des bilans ;
- Retransmettre le dossier complet, avec la décision signée par au moins quatre membres du comité, à l'agence pour réalisation.

**2-2- Réalisation des contrats de crédit-bail**

Ce point sera consacré aux procédures de suivi de réalisation des contrats de leasing. Ces procédures diffèrent selon la nature du contrat.

**2-2-1- Réalisation des contrats de crédit-bail de matériel de transport**

Après approbation du dossier, le chargé de clientèle réalisation à l'agence prépare, les conditions particulières du contrat de leasing notamment :

- La désignation du matériel ;
- Le prix d'acquisition ;
- Le lieu de livraison ;
- La date limite de livraison ;
- Le montant du loyer hors taxes ;
- La valeur résiduelle.

Après enregistrement du contrat de leasing, le chargé du dossier réalisation devra préparer un bon de commande et un procès-verbal (PV) d'acceptation du matériel et les remettre par la suite au client afin de les transmettre au concessionnaire.

Dans ce cas, le concessionnaire prépare la facture définitive qui va servir à rapprocher le montant de cette dernière avec celui de la facture proforma. Le responsable du dossier réalisation devra établir des effets qu'il va transmettre au client pour signature.

À la réception du contrat d'assurance, le chef d'agence devra :

- Éditer une autorisation de livraison ;
- Effectuer l'opération de mise en force dans un délai d'un mois à partir de la date de l'établissement du règlement fournisseur qui doit être autorisé par le Directeur Général Adjoint ou le Directeur Général ;



- Transmettre l'autorisation de livraison et le chèque ou l'effet de règlement au client, contre décharge ;
- Enregistrer la mise en force du dossier, sur PROLEASE.

### **2-2-2- Réalisation des contrats de crédit-bail de matériels et équipements spécifiques**

La procédure diffère selon qu'il s'agit de matériel acquis localement ou importé.

#### **a- Réalisation des contrats de crédit-bail de matériels et équipements acquis localement**

Après approbation du dossier et la préparation du contrat de garantie, le chef d'agence prépare, et fait valider par le responsable juridique, les conditions particulières du contrat de crédit-bail notamment :

- La désignation du matériel ;
- Le prix d'acquisition ;
- La date de livraison prévue ;
- Le lieu de livraison ;
- La date limite de livraison ;
- Le montant du loyer hors taxes ;
- La valeur résiduelle ;
- La nature de l'assurance.

Une fois le contrat de leasing et le contrat de garantie sont enregistrés et la mention de l'inscription du matériel au nom de Best Lease auprès du tribunal compétent portée sur le contrat de crédit-bail, les effets ont été signés par le client, le chargé de clientèle réalisation devra transmettre le bon de commande et le PV d'acceptation du matériel au chef d'agence pour contrôle et approbation et les remettre par la suite au client. Ce dernier transmet au fournisseur le bon de commande. Dans ce cas, le chargé de clientèle réalisation devra :

- Obtenir la facture définitive et le PV d'acceptation signé par le fournisseur et le client pour effectuer le rapprochement entre la facture proforma et la facture définitive ;
- Obtenir du client la police d'assurance signée conformément aux exigences de la BEST LEASE quand il est prévu une assurance ;
- Effectuer l'opération de mise en force dans un délai d'un mois à partir de la date de l'établissement du règlement fournisseur ;

À la fin de cette procédure le chargé de clientèle réalisation devra enregistrer la mise en force du dossier sur PROLEASE.

### **b- Réalisation des contrats de crédit-bail de matériels et équipements importés**

Après approbation le chef d'agence prépare, les conditions particulières du contrat de crédit-bail préliminaire. Une fois le contrat préliminaire de leasing est enregistré, les effets ont été signés par le client, le chargé de clientèle réalisation devra obtenir du client les documents nécessaires à l'importation. Le chef d'agence transmet ces documents à la banque pour ouvrir la lettre de crédit au nom de la BEST LEASE pour le compte du client.

La banque règle le fournisseur conformément aux termes de la lettre de crédit. À l'arrivée de la marchandise, la banque domiciliataire se fait régler et remet les documents à la société Best Lease après vérification.

Le chargé de clientèle réalisation devra Préparer un avenant au contrat de leasing sur la base des nouvelles données (prix définitif y compris les droits de douane et les autres frais en cas de financement de ces débours par Best Lease).

Une fois le contrat de crédit-bail enregistré, le contrat d'assurance correctement établi, le cas échéant, les effets de règlement et le PV d'acceptation du matériel dûment signés par le client, le chargé de clientèle devra :

- Effectuer l'opération de mise en force dans un délai d'un mois à partir de la date de l'établissement du règlement fournisseur qui doit être autorisé par le Directeur Général Adjoint ou le Directeur Général.

À la fin de cette procédure le chargé de clientèle réalisation devra enregistrer la mise en force du dossier sur PROLEASE.

### **2-2-3- Réalisation des contrats de crédit-bail immobilier**

La réalisation des financements, objet de contrats immobiliers préparés par les chargés de dossiers clients des agences, contrôlés, par le service financements et approuvés par le comité de financement, est finalisée au sein de l'agence.

Lorsque la décision du comité de financement prévoit des garanties (hypothèque, caution personnelle ou nantissement du fonds de commerce), le chargé du dossier prépare en collaboration avec le service des affaires juridiques les contrats de garanties.

#### **a- Acquisition d'un local avec titre foncier**

À la réception du dossier de financement immobilier approuvé par le comité de financement, et après vérification de la situation foncière du contrat, le chef d'agence devra :

- Autoriser l'édition du contrat de leasing, le vérifier et le transmettre aux personnes habilitées pour signature, puis au client pour signature et enregistrement ;

- Superviser l'édition d'un engagement du client pour suivre le dossier, au niveau de la direction régionale de l'agence de la conservation de la propriété foncière ;
- Superviser l'édition d'un engagement du client de payer toutes les dépenses, impôts, taxes et pénalités en cas de redressement du montant du droit d'enregistrement ;
- Superviser l'établissement des effets de règlement ;
- Superviser l'enregistrement du contrat de vente.

Une fois le contrat de leasing enregistré, les effets de règlement et le PV d'acceptation du local signé par le client, et le contrat de vente enregistré, le chef d'agence devra :

- Déposer le dossier client auprès de la CPF (Conservation de la Propriété Foncière) pour obtenir le titre foncier, au nom de la société Best Lease.

À la réception du titre foncier, le chef d'agence devra transmettre au client (ou à la banque si le local est grevé d'hypothèque) le chèque de règlement contre décharge. À la fin de cette procédure le chef d'agence devra veiller à l'enregistrement sur PROLEASE de la mise en force du dossier.

#### **b- Acquisition d'un local avec titre arabe**

À la réception du dossier de financement immobilier approuvé par le comité de financement, et après instruction du dossier, le chef d'agence devra :

- Autoriser l'édition du contrat de leasing, le vérifier et le transmettre aux personnes habilitées, pour signature, puis au client pour signature et enregistrement ;
- Superviser l'édition d'un engagement du client de payer toutes les dépenses, impôts, taxes et pénalités en cas de redressement du montant du droit d'enregistrement ;
- Superviser l'établissement des effets de règlement ;
- Convoquer le notaire, le client et le propriétaire du terrain à l'agence pour la rédaction du contrat de vente ;
- Autoriser la préparation des chèques de règlement du local et des droits d'enregistrements et la transmission aux personnes habilitées pour signature ;
- Transmettre au client le chèque de règlement ;
- Obtenir le titre arabe dûment enregistré auprès du notaire

À la fin de cette procédure le chef d'agence enregistre la mise en force du dossier sur PROLEASE.

#### **2-2-4- Réalisation des contrats de Lease Back**

La réalisation des contrats de Lease Back s'effectue de la même manière que les contrats de crédit-bail immobilier tout en tenant compte que le locataire est lui-même le propriétaire du bien objet de la location.

#### **2-3- Procédures de recouvrement des créances et gestion du contentieux**

##### **2-3-1- Procédures de recouvrement des créances**

Le responsable du service recouvrement génère, à partir de PROLEASE et à chaque recouvreur, l'état détaillé des impayés qui lui sont affectés.

##### **a- Relance des clients**

Le recouvreur consulte l'état détaillé des impayés. Il devra ensuite :

- Procéder à l'appel téléphonique du client pour l'inviter à régler dans les plus brefs délais ;
- Saisir le sort de l'appel téléphonique sur PROLEASE dans la rubrique Action ;
- Suivre l'entente avec le client par consultation de la liste des actions et ressortir les clients à relancer en les filtrant par date ;
- Veiller au suivi rigoureux des rendez-vous pris avec les clients pour qu'ils se présentent à Best Lease et règlent à bonne date leurs impayés ;
- Signaler au service portefeuille les effets échus et non envoyés à la banque, relatifs aux factures générées ;

##### **b- Deuxième relance des clients**

En cas de constatation d'une deuxième échéance impayée, le recouvreur relance une deuxième fois le client en l'invitant à régulariser sa situation avant de transmettre le dossier à l'huissier notaire.

##### **c- Préavis de paiement**

Si le client ne se manifeste pas, à la date convenue et au plus tard 20 jours à partir de la date du deuxième impayé, le recouvreur doit transmettre le dossier à l'huissier notaire.

À la réception du procès-verbal d'exécution, par l'huissier notaire, de la notification de préavis au client, trois cas peuvent se présenter :

##### **Première situation : Le client règle les échéances impayées.**

Le client se présente au service recouvrement pour régulariser sa situation. À cet effet, le chargé du dossier devra :

- Indiquer au client le montant des impayés ainsi que les frais d'huissier notaire engagés ;
- Inviter le client à effectuer le règlement au guichet de la banque, à l'agence.

Une fois le client se présente, après le règlement des montants dus avec le bulletin dûment signé, au service recouvrement, le chargé du dossier modifie sur PROLEASE la situation du client de « client huissier notaire » à « client normal ».

#### **Deuxième situation : Le client se présente pour un arrangement**

Si le client règle partiellement ses impayés et se présente, au responsable du service recouvrement, pour un arrangement pour le reliquat. Ce dernier devra :

- Vérifier, qu'au moins la première échéance soit réglée, sinon exiger le règlement du complément ;
- Apposer son accord, tributaire du règlement de la première échéance, sur la demande d'arrangement ;
- Enregistrer l'accord sur PROLEASE ;
- Suivre la concrétisation et prendre les mesures nécessaires envers le client.

#### **Troisième situation : Le client ne se présente pas pour le paiement**

Dix (10) jours, après la réception, du procès-verbal d'exécution par l'huissier notaire, de la notification de préavis au client, si le client ne se présente pas pour le paiement, le service recouvrement devra regrouper les dossiers des clients dans cette situation et :

- Soumettre une proposition de transmission des dossiers-client au contentieux au comité de suivi de cession des biens mobiliers ou immobiliers ;
- Joindre à la note un état détaillé des effets impayés à recouvrer par voie de droit ;
- Obtenir l'accord du comité de suivi de cession de matériel ou d'immobilisations ;
- Joindre les effets impayés à recouvrer, par décision du comité de suivi de cession de matériel ou d'immobilisations, par voie de droit ;
- Transmettre au service des affaires juridiques le dossier, avec la décision, pour enclencher l'action contentieuse ;
- Enregistrer sur PROLEASE le transfert du dossier de la phase « recouvrement » à la phase « contentieux ».

### 2-3-2- Procédures de gestion du contentieux

#### d- Recouvrement par service des affaires juridiques

À la réception de la note, au comité de suivi de cession des biens mobiliers ou immobiliers, comportant décision de transmission des dossiers client au contentieux, accompagnée de :

- L'état détaillé des effets impayés à recouvrer par voie de droit ;
- Les effets impayés à recouvrer ;
- Les procès-verbaux d'exécution par huissier notaire des notifications de préavis aux clients, trois cas peuvent se présenter :

#### **Première situation : Le client règle les échéances impayées.**

Le client se présente au service des affaires juridiques pour régulariser sa situation. A cet effet, le chargé du dossier contentieux devra :

- Indiquer au client le montant des impayés ainsi que les frais d'huissier notaire engagés ;
- Inviter le client à effectuer le règlement au guichet de la banque à l'agence.

Une fois le client se présente, après le règlement des montants dus avec le bulletin dûment signé, au responsable du service des affaires juridiques, ce dernier modifie sur PROLEASE la situation du client de « client huissier notaire » à « client normal ».

#### **Deuxième situation : Le client se présente pour un arrangement**

Si le client règle partiellement ses impayés et se présente au responsable des affaires juridiques pour un arrangement acceptable. Ce dernier devra :

- Présenter la demande d'arrangement au comité de suivi de cession de matériel ou d'immobilisations ;
- Obtenir l'accord du comité de suivi de cession de matériel ou d'immobilisations ;
- Prendre les mesures nécessaires envers le client.

#### **Troisième situation : Le client ne se présente pas pour le paiement**

Trois (03) jours, après la réception de la note, au comité de suivi de cession des biens mobiliers ou immobiliers, comportant décision de transmission des dossiers client au contentieux, accompagnée des dossiers complets, pour les clients qui ne se sont pas présentés pour régulariser leurs situations, le service des affaires juridiques devra pour chaque client :

- Préparer une lettre à l'avocat, pour l'obtention d'un jugement de restitution du bien loué et si nécessaire une injonction de payer à l'encontre du client, quand il s'agit de matériel spécifique ou pour la récupération ;
- Préparer les documents nécessaires, pour la constitution du dossier de contentieux à l'avocat ;
- Enregistrer sur PROLEASE le dossier et créer, la fiche « client contentieux ».

#### **b- Suivi des actions en justice**

Dès l'obtention du jugement, le responsable du service des affaires juridiques devra :

- Obtenir une copie exécutoire du jugement et récupérer les documents juridiques auprès de l'avocat ;
- Enregistrer sur PROLEASE l'arrêt de facturation.

À cet effet, deux cas peuvent se présenter :

#### **Premier cas : Le client se présente pour règlement**

Le client se présente au service des affaires juridiques pour régulariser sa situation. À cet effet, le chargé du dossier contentieux devra :

- Indiquer au client le montant des impayés ainsi que les frais d'huissier notaire engagés ;
- Inviter le client à effectuer le règlement au guichet de la banque à l'agence.

Une fois le client se présente, après le règlement des montants dus avec le bulletin dûment signé, au responsable du service des affaires juridique, ce dernier modifie sur PROLEASE la situation du client de « client contentieux » à « client contentieux-arrangement ».

#### **Deuxième cas : Le client ne se présente pas pour règlement**

Dans ce cas, le responsable du service des affaires juridiques transmet le jugement à l'huissier notaire. À cet effet, il devra :

- Remettre à l'huissier notaire le jugement en vue de son exécution ;
- Modifier sur PROLEASE la situation du client de « client contentieux » à « client contentieux - exécution » ;
- Adresser à la société de récupération de matériel une lettre, pour la prise en charge de l'exécution du jugement.

## SECTION 3 : GESTION DU RISQUE AU SEIN DE LA SOCIÉTÉ BEST LEASE

Afin de mieux cerner le risque encouru par la société Best Lease, il y a lieu de connaître l'ensemble des secteurs et des produits dans lesquels cette dernière s'engage, que ce soit en terme d'encours financiers ou de mises en forces.

En ce qui concerne la gestion de ces risques la société Best Lease se doit de bien spécifier la situation des impayés par produit et par secteur d'activité et de les classer par catégorie.

### 1- Indicateurs d'activités de la société Best Lease

#### 1-1- Répartition des encours financiers par secteur d'activités et par produit

Il s'avère important de spécifier l'encours financier de la société Best Lease par secteur et par produit, afin de maîtriser le risque lié à la nature des biens qui feront objet de décision d'approbation.

Tableau 12 : répartition des encours financiers par secteur d'activités et par produit

Unité : MDT

Produits Secteurs	crédit-bail mobilier			équipés	Somme	%	crédit-bail mobilier	%	Somme	%
	matériel de transport									
	Legé U C	Legé	Lourd							
Agricole	3,9	12,5	0,5	0,1	17	11	0,5	2	17,5	9
BTP	2,1	4	2	0,4	8,5	5	1,8	8	10,3	5
Industrie	2,1	2,3	0,5	0,3	5,2	5	0,9	5	6,1	3
Touristique	0	22	0	0	22	11	0	0	22	11
Service	14,7	99,9	3,3	5	122,9	68	17,4	86	140,3	72
Commercial	7,5	24,2	1,7	0,5	33,9	20	7,8	37	41,7	21
Transport	6,2	71,2	1,3	0	78,76	43	0,8	4	79,5	41
Fonction P	0,6	2	0,2	4	6,8	3	1,9	7	8,7	4
Autres	0,4	2,5	0,1	0,5	3,5	1	6,9	37	10,4	5
<b>Somme</b>	<b>22,4</b>	<b>131,8</b>	<b>6,7</b>	<b>5,8</b>	<b>175,6</b>	<b>100</b>	<b>20,5</b>	<b>100</b>	<b>196,2</b>	<b>100</b>
<b>%</b>	<b>12%</b>	<b>67%</b>	<b>3%</b>	<b>3%</b>	<b>90%</b>		<b>10%</b>		<b>100%</b>	

Source : établi par nos soins à partir des documents interne à la Best Lease.

L'équilibre des encours financier arrêté au 30 juin 2016 s'est élevé à 196,2 MDT contre 179,3 MD au 30 juin 2015 enregistrant une hausse de 9% et le solde est réparti à hauteur de 90% pour le crédit-bail mobilier et 10% pour le crédit-bail immobilier.



En ce qui concerne les secteurs, l'encours financier le plus intense est dans le secteur des services. Il s'est élevé à 140,3 MDT, ce qui représente 72% du total des encours. L'encours financier dans le secteur des services est principalement concentré dans le secteur des transports à hauteur de 41% et 21% dans le secteur commercial du total des créances.

Pour ce qui est des encours financiers dans le secteur du transport, il est canalisé dans les matériaux de transport léger qui représente 89% du total des encours dans le secteur du transport. Dans cette catégorie d'encours la majorité des encours de financement sont des Taxi avec un pourcentage de 70%.

### 1-2- Répartition des mises en forces par secteur d'activités et par produit

La répartition des mises en forces par secteur et par produit est présentée dans les deux tableaux présentés ci-après :

Tableau 13 : répartition des mises en forces par secteur d'activités

Unité : MDT

Éléments Secteur	30/06/2015			30/06/2016			Variation 2015/2016
	volume	Montant	%	Volume	montant	%	
<b>Agricole</b>	94	2,9	7	210	6,8	14	134%
<b>BTP</b>	24	1,1	2	47	2,7	5	145%
<b>Industrie</b>	53	2,4	5	73	2,5	5	4%
<b>Touristique</b>	26	2,5	6	15	1,5	3	-40%
<b>Service</b>	300	15,6	35	524	20,1	41	29%
<b>Transport</b>	606	20	45	483	15,6	32	-22%
<b>Somme</b>	<b>1100</b>	<b>44,5</b>	<b>100</b>	<b>1253</b>	<b>15,6</b>	<b>100</b>	<b>11%</b>

Source : établi par nos soins à partir des documents interne à la Best Lease.

Tableau 14 : répartition des mises en forces par produit

Unité :MDT

Éléments Secteur	30/06/2015			30/06/2016			Variation 2015/2016
	Volume	Montant	%	volume	montant	%	
<b>Crédit-bail mobilier</b>	1093	42,5	96	1244	44,8	91%	5%
Matériel de transport Léger à usage professionnel	127	4,2	9	168	5,2	11	24%
Matériel de transport léger	897	33,5	75	1028	35,8	73	7%
Matériel de transport lourd	17	1,1	2	22	1,8	4	64%
Équipements	52	3,7	8	26	2	4	-46%
<b>Crédit-bail immobilier</b>	7	2	4	9	4,4	9	120%
<b>Somme</b>	<b>1100</b>	<b>44,5</b>	<b>100</b>	<b>1253</b>	<b>49,2</b>	<b>100</b>	<b>11%</b>

Source : établi par nos soins à partir des documents interne à la Best Lease.

Durant le premier semestre de l'année 2016, le volume des mises en forces a atteint 49.2 MDT contre 44,5MDA en 2015, soit une croissance de 7% par rapport à la moyenne du secteur.

L'ensemble des mises en forces est dominé par le secteur des services, comme dans le cas des encours financiers, celui-ci, représente 73% de l'ensemble des mises en forces.

## 2- Gestion des risques de financement

### 2-1- Répartition des impayés par secteur d'activités

Connaitre la situation des impayés de l'ensemble des produits financés par la société Best Lease est d'une grande importance car s'a va lui permettre d'avoir une opinion sur ses futurs clients.

Tableau 15 : situation des impayés arrêtés au 30 juin 2016

Unité : MDT

Produits Secteurs	crédit-bail mobilier			Equipt	Somme	%	crédit-bail mobilier	%	Somme	%
	matériel de transport									
	Legé U C	Legé	Lourd							
<b>Agricole</b>	<b>0.2</b>	<b>1.2</b>	<b>0</b>	<b>0.1</b>	<b>1.5</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>/</b>	<b>1.5</b>	<b>16</b>
<b>BTP</b>	<b>0.2</b>	<b>0.2</b>	<b>0.1</b>	<b>0</b>	<b>0.5</b>	<b>6</b>	<b>0.1</b>	<b>9</b>	<b>0.6</b>	<b>6</b>
<b>Industrie</b>	<b>0.2</b>	<b>0.3</b>	<b>0.3</b>	<b>0.3</b>	<b>1.1</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>/</b>	<b>1.1</b>	<b>11</b>
<b>Touristique</b>	<b>0</b>	<b>1.2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1.2</b>	<b>14</b>	<b>0</b>	<b>/</b>	<b>1.2</b>	<b>13</b>
<b>Service</b>	<b>0.5</b>	<b>3.3</b>	<b>0.3</b>	<b>0.1</b>	<b>4.2</b>	<b>49</b>	<b>1</b>	<b>91</b>	<b>5.2</b>	<b>54</b>
Commercial	0.2	0.6	0	0	0.8	9	0.3	27	1.1	11
Transport	0	2.0	0	0	2.1	25	0	0	2.1	22
Fonction P	0.2	0.5	0.1	0.1	1	12	0.2	18	1.2	13
Autres	0.1	0.2	0	0	0.3	4	0.5	45	0.8	8
<b>Somme</b>	<b>1.1</b>	<b>6.2</b>	<b>0.7</b>	<b>0.5</b>	<b>8.5</b>	<b>100</b>	<b>1.1</b>	<b>100</b>	<b>9.6</b>	<b>100</b>
<b>%</b>	<b>11</b>	<b>65</b>	<b>7</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>/</b>	<b>11</b>	<b>/</b>	<b>100</b>	<b>/</b>

Source : établi par nos soins à partir des documents interne à la Best Lease.

## 2-2- Créances classées

Le volume des créances classées dans la classe 0 et classe 1 arrêté au 30 Juin 2016 est de 183.315 MDT. Pour ce qui est du volume des créances classées dans la catégorie 2, 3 et 4 arrêté au 30 Juin 2016 s'est élevé à 17,352 MD. Les différentes catégories de classe sont présentées dans le tableau présenté ci-dessous :

Tableau 16 : situation de créances classées arrêtées au 30 juin 2016

Unité : MDA

Catégories	Impayé	Reste à payer	Somme
Classe (0)	1,263	145,835	147,098
Classe (01)	3,187	33,030	36,217
<b>Somme classe (0) et (01)</b>	<b>4,450</b>	<b>178,865</b>	<b>183,315</b>
Classe (02)	0,972	4,309	5,281
Classe (03)	1,378	5,334	6,712
Classe (04)	2,822	2,537	5,359
<b>Somme classe (02), (03) et (04)</b>	<b>5,172</b>	<b>12,18</b>	<b>17,352</b>

Source : établi à partir des documents à la Best Lease.

## SECTION 4 : ETUDES DE CAS

Afin de mieux apprécier la pratique du crédit-bail au sein de la société Best Lease, nous avons procédé à la sélection de deux dossiers ayant été admis à un financement par crédit-bail, et ce afin de mieux comprendre le mécanisme de fonctionnements des opérations et du choix des clients à financer. Les deux dossiers choisis sont :

- Financement par crédit-bail mobilier d'une unité d'imagerie par résonance magnétique dans la région de MANOUBA ;
- Financement par crédit-bail immobilier d'un terrain à usage commercial.

### 1- Étude de cas : Financement par crédit-bail mobilier

Le crédit-bail mobilier représente la majeure partie de l'activité de crédit-bail au sein de la société Best Lease, ce qui nous amène à traiter ce cas pratique d'un financement d'une unité d'imagerie à résonance magnétique.

#### 1-1- Présentation du projet

Il s'agit de réaliser et de gérer un projet d'installation d'une unité d'imagerie par résonance magnétique (IRM). Il est à noter que ce projet sera doté d'une technologie avancée répondant à toutes les normes internationales exigibles en termes de qualité et pouvant également répondre aux besoins des patients, notamment à ceux qui expriment des besoins spécifiques, tel que, les personnes atteintes de claustrophobie.

##### 1-1-1- Le promoteur

Le promoteur de ce projet exerce dans le domaine de la médecine (spécialiste en radio diagnostic médical et imagerie), il est âgé de 61 ans depuis plus de 30 ans dans la région du grand Tunis puis aux alentours de la MANOUBA.

Le promoteur du projet a ouvert en 1999 son premier cabinet de libre pratique en radio diagnostic et imagerie médical à Tunis transféré en 2001 au gouvernorat de la MANOUBA, le médecin exerce également l'activité d'IRM et Scanner dans les cliniques (EL MANAR, SAINT AUGUSTIN, EL AMEN, MONPLAISIR et CLINIQUE PASTEUR).

En 2012, le promoteur a procédé à l'extension de son activité par l'acquisition du premier scanner de la région de MANOUBA. Le promoteur a su bien gérer ses deux anciens projets. À ce titre, il présente les compétences et l'expérience requises pour la bonne gestion de ce projet de création d'une unité d'imagerie à résonance magnétique (IRM).

### 1-1-2- Renseignements à caractères généraux concernant le projet

Le projet présente les caractéristiques suivantes :

Tableau 17 : renseignements généraux sur le projet

Raison sociale	<b>EL WAFAA</b>
Forme juridique	SARL
Premier responsable	Dr RAZ Ramdan
Qualité	Directeur générale
Secteur	Médical
Activité	Service
Adresse	XXX, Manouba
Siège social	Manouba
Date d'entrée en production	Janvier 2017
Numéro de téléphone	XXX
E-mail	<u>xxx@gmail.com</u>
Matricula fiscal	XXX

Source : établi par nos soins à partir des données du client

### 1-1-3- Le produit (Service)

L'examen d'IRM est un des examens radiologiques à disposition des médecins et des malades, comme par exemple la radiographie standard, le scanner ou l'échographie. L'imagerie par résonance magnétique permet d'étudier les organes du corps de manière très précise affinant ainsi les diagnostics.

Les examens IRM constituent une pratique courante, un outil de diagnostic de plus en plus demandé voir nécessaire dans plusieurs disciplines. Ces examens sont pris en charge par la CNAM pour ses adhérents quelques soit leur filière de soins et aussi par les mutuelles et les caisses d'assurances maladie.

### 1-1-4- Historique des relations

Le docteur RAZ Ramdan travaille principalement avec : El Baraka Banque, Best Lease,...etc. La centrale des risques arrêtée au 12 octobre 2016 montre que l'ensemble des crédits contractés par le promoteur dans le cadre de l'exercice de son activité sont des crédits à moyen long terme qu'il a intégralement honorés.

Tableau 18 : relation du Dr RAZ Ramdan avec la société Best Lease

Année	Montant de financement	Objet du financement	Remarque
2007	190 824	Local	L'encours financier arrêté au 12/09/2016 est de 17 466,632 DT.

Source : établi par nos soins

## 1-2- Étude du marché

Dans un marché fortement concurrentiel particulièrement dans le secteur médical, le centre d'IRM se doit de connaître ce que souhaite les patients et ce qu'ils acceptent de payer, quels types de services nouveaux peuvent être appréciés, avant de concevoir ou de modifier les services déjà existants sur le marché. Il est difficile voire impossible de connaître complètement et parfaitement un marché mais il est possible, en revanche, de réduire l'incertitude, de canaliser des idées, de suivre des tendances. Il y'a lieu de préciser que le projet sera implanté dans la région de MANOUBA qui présentent un fort potentiel de développement en matière de service médicaux.

### 1-2-1- Principaux clients

Les données démographiques montrent que le centre d'imagerie par résonances sonores (IRM) va intéresser principalement :

- La population du gouvernorat de MANOUBA qui est de l'ordre de 450 000 habitants environ ;
- La population proche du gouvernorat de Tunis (ZAHROUNI, SIDI HASSINE, HRAYRYA, ELAGBA, DENDEN, BARDO) qui est d'environ 300 000 habitants ;
- La population du gouvernorat d'ARAIANA (ETTADHAMEN, MNIHLA, KSAR SAID, CITÉ ETTAHRIR) qui est d'environ 350 000 habitants.

Soit une population ciblée avoisinant un (01) million d'habitant. Le promoteur cible également la clientèle venant des pays voisins tel l'Algérie, la Libye, le Maroc, et éventuellement les patients africains.

### 1-2-2- Principaux concurrents

Avant de parler des principaux concurrents il y a lieu de préciser que les données démographiques médicales montrent l'existence de :

- Deux (02) centres hospitaliers universitaires non équipés d'IRM (CHU Orthopédie KASSAB, et CHU ERRAZI qui se situent à la MANOUBA) ;
- Quinze (15) centres hospitaliers et de circonscription régionaux ;
- Deux cents cinquante (250) médecins de libre pratique, parmi eux 52% sont des médecins généralistes ;
- Deux cents (200) médecins des hôpitaux de la santé publique ;
- Dix (10) cabinets de radiologie (trois (03) au bardo, quatre (04) à la MANOUBA, deux (02) à ZAHROUNI) ;
- Deux (02) scanner installés à la MANOUBA (dont un au cabinet du Dr RAZ Ramdan)

Les concurrents directs sont : le centre d'IRM à la clinique ETTAWFIC à sept (07) Km de la MANOUBA et les Unités se situant dans les cliniques d'AL MANAR.

### 1-2-3- Synthèse SWOT

Sur la base des différents constats relevés dans cette première phase de l'étude, nous pouvons résumer la situation de la filière selon l'approche SWOT comme suit :

Tableau 19 : synthèse SWOT du projet IRM

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Technologie très développée ;</li> <li>- Un bon positionnement géographique ;</li> <li>- Compétences dans le domaine et une notoriété reconnue ;</li> <li>- Un rendement important du centre.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Technologie méconnue par le grand public ;</li> <li>- Cout de commercialisation élevé.</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La confiance accordée par les banques peut lui permettre d'étendre davantage son activité dans le future ;</li> <li>- La pérennité du projet qui peut s'expliquer par le fait que le promoteur possède deux fils exerçant dans le domaine médical.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apparition de nouveaux concurrents ;</li> <li>- Apparition de nouvelles technologies en matière d'IRM, tel que les IRM à champ ouvert.</li> </ul>

Source : établi par nos soins.

### 1-3- Étude financière

L'étude financière de ce projet va s'articuler autour de la rentabilité, de la solvabilité et de sa capacité à générer des flux futurs de ce projet de création.

#### 1-3-1- Schéma d'investissement et de financement

Le schéma d'investissement et de financement en tenant compte du BFR et de frais divers et imprévu est le suivant :

Tableau 20 : schéma d'investissement et de financement

Unité : mDT

Désignations	Montant	Désignation	Montant	%
<b>Total investissement</b>	<b>5465</b>	<b>Fonds propres</b>	<b>1765</b>	<b>32%</b>
Matériel médical	3700	Apport du promoteur	600,1	34%
Bâtiment et génie civil	1265	UGFS	1164.9	66%
BFR	300	<u>Crédit-bail (leasing)</u>	<u>3700</u>	<u>68%</u>
Frais d'approches divers	200			
<b>Total</b>	<b>5465</b>	<b>Total</b>	<b>5465</b>	<b>100%</b>

Source : établi par nos soins à partir des documents internes à la Best Lease.

Le projet sera financé à travers un certificat de leasing d'El Baraka Bank, dont 20% à la charge de la société Best Lease.

#### 1-3-2- Amortissement de l'ensemble des équipements et des frais d'approches

La méthode d'amortissement des équipements et des constructions retenues est l'amortissement linéaire conformément aux dispositions de la législation Tunisienne en vigueur. *Décret n° 2008-492 du 25 février 2008, fixant les taux maximum des amortissements linéaires et la durée minimale des amortissements.*

- L'équipement industriel sera amorti linéairement sur une période de 5 ans. Il y'a lieu de préciser que si la durée de financement est inférieure à 5 ans, la durée minimale d'amortissement à appliquer lorsqu'il s'agit des contrats de crédit-bail est de 4ans;
- Les frais d'approche et divers seront amortis linéairement sur 3 ans ;
- Les constructions seront amorties linéairement sur une période de 20ans.



Tableau 21 : ensemble des amortissements

Unité : mDT

Désignations	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Équipement spécifique</b>	740	740	740	740	740
<b>Bâtiment et génie civile</b>	63,25	63,25	63,25	63,25	63,25
<b>frais d'approches</b>	66,6667	66,6667	66,6667	0	0
<b>Total des amortissements</b>	869,917	869,917	869,917	803,25	803,25

Désignations	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Équipement spécifique</b>	0	0	0	0	0
<b>Bâtiment et génie civile</b>	63,25	63,25	63,25	63,25	63,25
<b>frais d'approches</b>	0	0	0	0	0
<b>Total des amortissements</b>	63,25	63,25	63,25	63,25	63,25

Source : établi par nos soins à partir des données client

### 1-3-3- Exploitation prévisionnelle

#### a- Chiffre d'affaires prévisionnel

Le chiffre d'affaires prévisionnel a été estimé sous les hypothèses suivantes :

- Pour la première année d'exploitation le nombre d'examens par jours peut aller jusqu'à treize (13) examens. Chaque année le nombre d'examen va augmenter de un examen jusqu'à atteindre vingt-deux examens la dixième année d'exploitation ;
- Le prix d'un acte d'IRM peut aller de 300 à 580 DT par acte ;
- Le nombre de jours de travail par an est de 300 jours.

Tableau 22 : chiffre d'affaires prévisionnel

Unité : mDT

Désignations	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Recette/jour</b>	6,72	7,2	7,68	8,16	8,64
<b>Nombre de jours /an</b>	300	300	300	300	300
<b>CA prévisionnel</b>	<b>2016</b>	<b>2016</b>	<b>2304</b>	<b>2448</b>	<b>2592</b>

Désignations	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Recette/jour</b>	9,12	9,6	10,08	10,56	11,04
<b>Nombre de jours /an</b>	300	300	300	300	300
<b>CA prévisionnel</b>	<b>2736</b>	<b>2880</b>	<b>3024</b>	<b>3168</b>	<b>3312</b>

Source : établi par nos soins à partir des données clients

**b- Approvisionnements consommés**

Les consommations de matières premières et autres approvisionnements sont déterminés sous les hypothèses suivantes :

**Tableau 23 : consommations par examen d'IRM.**

<b>Équipement</b>	IRM
<b>Nombre d'examen à titre indicatif</b>	10 Examens
<b>Produit de contraste</b>	260 DT (sur 10 examens il y'a en moyenne 5 examens qui nécessitent un produit de contraste, prix 51,529 DT)
<b>Seringue</b>	1.250 DT (sur 10 examens il y'a en moyenne 5 examens qui nécessitent une seringue, prix 0.250DT)
<b>Braune</b>	7,500 DT (sur 10examens il y' en moyenne 5 examens qui nécessitent un Braune, prix 1,500 DT)
<b>Films tous format</b>	120DT
<b>Cout moyen d'un examen</b>	Cout moyen d'un examen 39DT

Source : établi par nos soins à partir des données client.

**Tableau 24 : estimation des consommations par an**

Unité : m DT

Désignations	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Nombre d'examen</b>	14	15	16	17	18
<b>Cout moyen d'un examen</b>	39	39	39	39	39
<b>Cout moyen par jour</b>	0,546	0,585	0,624	0,663	0,702
<b>Nombre de jours par an</b>	300	300	300	300	300
<b>Cout total</b>	<b>163,8</b>	<b>175,5</b>	<b>187,2</b>	<b>198,9</b>	<b>210,6</b>
<b>Part du médecin</b>	<b>403,2</b>	<b>432</b>	<b>460</b>	<b>489,6</b>	<b>518,4</b>

Désignations	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Nombre d'examen</b>	19	20	21	22	23
<b>Cout moyen d'un examen</b>	39	39	39	39	39
<b>Cout moyen par jour</b>	0,741	0,78	0,819	0,858	0,897
<b>Nombre de jours par an</b>	300	300	300	300	300
<b>Cout total</b>	<b>222,3</b>	<b>234</b>	<b>245,7</b>	<b>257,4</b>	<b>269,1</b>
<b>Part du médecin</b>	<b>547,2</b>	<b>576</b>	<b>604,8</b>	<b>633,6</b>	<b>662,4</b>

Source : établi par nos soins à partir des données client.

### c- Autres charges

Les autres charges à supporter par la société sont :

- Un contrat de maintenance qui va coûter à la société 185000 par an ;
- Les charges d'électricité seront aux alentours de 15000 à 20000 DT par an ;
- Par du médecin réalisateur de l'examen sera entre 20 et 30% par acte ;
- Les frais de personnels seront d'environ 80000 DT par an.
- Le BFR représente deux (02) mois de chiffre d'affaires prévisionnel.
- La part du médecin réalisateur de l'examen d'IRM varie de 20% à 30%.

Tableau 25 : détermination du BFR

Unité : m DT

Désignations	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>BFR</b>	300	336	360	384	408	432
<b>ΔBFR</b>	300	36	24	24	24	24

Désignations	2017	2018	2019	2020	2021
<b>BFR</b>	456	480	504	528	0
<b>ΔBFR</b>	24	24	24	24	-528

Source : établi par nos soins à partir des données client

### 1-3-4- Analyse de la rentabilité du projet

L'analyse de la rentabilité se fait compte tenu de l'ensemble des charges d'exploitation liées au projet. Elle du projet trouve sa source d'information dans le compte de résultat et elle est appréciée au sein de la Best Lease par les critères suivants :

- Les soldes intermédiaires de gestion (SIG) ;
- La marge nette ;
- La valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne ainsi que le délai de récupération du capital investi.

#### a- Les soldes intermédiaires de gestion (SIG)

- **Chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaire du projet permet de refléter la performance de l'entreprise et sa capacité à réaliser des résultats à partir de son activité. Le chiffre d'affaire de ce projet va connaître une augmentation considérable entre 2017 et 2026, soit une augmentation de plus de 60% avec une moyenne annuelle de plus de 6% par an.

- **Valeur ajoutée**

La valeur ajoutée traduit le supplément de valeur créée par le centre d'IRM. Son augmentation suit celle de l'évolution du chiffre d'affaire soit une croissance de 60% plus de entre 2017 et 2026, avec une moyenne annuelle de plus de 6%.

- **Excédent brut d'exploitation**

Le centre d'IRM va enregistrer entre 2017 et 2026 un surplus de monétaire dégagé sur son activité d'exploitation égale à 79,68%. Un tel excédent va permettre le maintien et le développement de l'outil de travail. Que la rémunération des capitaux investis.

- **Résultat net**

Le résultat net sera positif tout au long de la période de financement et ce avant prise en considération des charges liées au financement du projet.

Tableau 26 : tableau des comptes de résultats

Unité : m DT

Désignations	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Chiffre d'affaires</b>	2016	2160	2304	2448	2592
<b>Cout des consommations</b>	163,8	175,5	187,2	198,9	210,6
<b>Valeur ajoutée</b>	1852,2	1984,5	2116,8	2249,1	2381,4
<b>Frais de personnels</b>	80	80	80	80	80
<b>Autres charges d'exploitation</b>	603,2	632	660,8	689,6	718,4
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	1169	1272,5	1376	1479,5	1583
<b>DAM</b>	869,9	869,9	869,9	803,3	803,3
<b>Résultat d'exploitation</b>	299,1	402,6	506,1	676,3	779,8
<b>RAI</b>	299,1	402,6	506,1	676,3	779,8
<b>Impôts</b>	89,7	120,8	151,8	202,9	233,9
<b>Résultat net</b>	<b>209,358</b>	<b>281,808</b>	<b>354,258</b>	<b>473,38</b>	<b>545,825</b>

Désignations	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Chiffre d'affaires</b>	2736	2880	3024	3168	3312
<b>Cout des consommations</b>	222,3	234	245,7	257,4	269,1
<b>Valeur ajoutée</b>	2513,7	2646	2778,3	2910,6	3042,9
<b>Frais de personnels</b>	80	80	80	80	80
<b>Autres charges d'exploitation</b>	747,2	776	804,8	833,6	862,4
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	1686,5	1790	1893,5	1997	2100,5
<b>DAM</b>	63,3	63,3	63,3	63,3	63,3
<b>Résultat d'exploitation</b>	1623,3	1726,8	1830,3	1933,8	2037,3
<b>RAI</b>	1623,3	1726,8	1830,3	1933,8	2037,3
<b>Impôts</b>	487,0	518,0	549,1	580,1	611,2
<b>Résultat net</b>	<b>1136,28</b>	<b>1208,73</b>	<b>1281,18</b>	<b>1353,63</b>	<b>1426,08</b>

Source : établi par nos soins à partir des données client

**b- La marge nette**

La marge nette représentée par le rapport entre le résultat net et le chiffre d'affaire. Ce ratio présente une évolution tout au long des 10 années d'activité.

Tableau 27 : détermination de la marge nette

Désignations	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>marge nette</b>	-0,02	0,03	0,07	0,10	0,26	0,28	0,30	0,30	0,30	0,30

Source : établi par nos soins à partir des données client

**c- La valeur actuelle nette, le taux de rentabilité interne ainsi que le délai de récupération du capital investi**

Avant de procéder à la détermination de la valeur actuelle nette (VAN), il y'a lieu de préciser le choix du taux d'actualisation (CMPC).

Tableau 28 : données relative au CMPC

Désignations	Valeur	Commentaire
<b>Bêta</b>	1	Étant donné la taille de la société et l'inexistence d'une société similaire cotée le bêta à prendre en considération le bêta du marché
<b>Levier financier</b>	2.096	Dettes / capitaux propres
<b>Rf</b>	0.06738	correspondant à la rémunération des BTA à l'échéance du mois aout 2026
<b>E(Rm)-Rf</b>	0.07	La prime de risque du marché actions de 7%, dans la fourchette des taux utilisés lors des trois introductions : SOTIPAPIER (6,5%), TAWASOL GROUP HOLDING (6%) et MIP (7,0%)
<b>Kcp</b>	14.74%	
<b>Kd</b>	10,08%	Cout effectif de la dette de la société
<b>CMPC</b>	9.5352%	$CMPC = Kc \times \left(\frac{1}{1+L}\right) + Kd \times (1 - T) \times \left(\frac{L}{1+L}\right)$

Source : établi par nos soins

Il s'agit d'un projet rentable, étant donné qu'il permet de créer de la richesse avec une VAN égale à 2453,7703 mDT. Le délai de récupération du capital investi dans le cadre de ce projet d'investissement est de six (06) ans et quarts (4) mois.

Tant que le cout du capital est inférieur à 18,29% ce dernier le taux de rentabilité interne, le projet reste rentable et permettra de dégager une VAN positive.

Tableau 29 : détermination des Cash-flow

Unité : m DT

Désignations	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>RN+DAM</b>		1079,28	1151,73	1224,18	1276,6	1349,08
<b>ΔBFR</b>	300	36	24	24	24	24
<b>Investissement</b>	5165	0	0	0	0	0
<b>Cash-flow</b>	<b>-5465</b>	<b>1043,28</b>	<b>1127,73</b>	<b>1200,18</b>	<b>1252,6</b>	<b>1325,08</b>
<b>facteur d'actualisation</b>	<b>1,00000</b>	<b>0,91295</b>	<b>0,83348</b>	<b>0,76092</b>	<b>0,69468</b>	<b>0,63421</b>
<b>Cash-Flow actualisé</b>	<b>-5465</b>	<b>952,457</b>	<b>939,931</b>	<b>913,238</b>	<b>870,18</b>	<b>840,374</b>
<b>Cash-flow cumulé</b>	<b>-5465</b>	<b>-4512,54</b>	<b>-3572,6</b>	<b>-2659,4</b>	<b>-1789,2</b>	<b>-948,82</b>

Désignations	2022	2023	2024	2025	2026
<b>RN+DAM</b>	1199,53	1271,98	1344,43	1416,88	1489,33
<b>ΔBFR</b>	24	24	24	24	-528
<b>Investissement</b>	0	0	0	0	0
<b>Cash-flow</b>	<b>1175,53</b>	<b>1247,98</b>	<b>1320,43</b>	<b>1392,88</b>	<b>2017,33</b>
<b>facteur d'actualisation</b>	<b>0,57900</b>	<b>0,52860</b>	<b>0,48258</b>	<b>0,44057</b>	<b>0,40222</b>
<b>Cash-Flow actualisé</b>	<b>680,629</b>	<b>659,677</b>	<b>637,214</b>	<b>613,664</b>	<b>811,41</b>
<b>Cash-flow cumulé</b>	<b>-268,195</b>	<b>391,482</b>	<b>1028,7</b>	<b>1642,36</b>	<b>2453,77</b>

Source : établi par nos soins à partir des données client

### 1-3-5- Analyse de la solvabilité du projet

La solvabilité est la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements, elle peut être analysée à travers :

- La capacité d'autofinancement (CAF) ;
- Le plan d'investissement et de financement (PIF).

- **La capacité d'autofinancement (CAF)**

La CAF représente le revenu acquis à l'entreprise à l'occasion de ses opérations de gestion après la rémunération de ses partenaires (autres entreprises, personnel, établissements de crédits, administration). L'analyse de la CAF se fait généralement à travers son affectation :

- La CAF est un garant du remboursement des emprunts, donc un élément essentiel de la capacité de remboursement ;
- La CAF est une ressource interne disponible tant en vue de maintenir le capital économique qu'en vue d'assurer la croissance de l'entreprise ;
- Financement du BFR.

Tableau 30 : échéancier de remboursement

Unité : m DT

Semestrialité	capital restant	Redevance	marge	loyer HT	TVA	loyer TTC
1	3700	0	175,75	175,75	0	175,75
2	3700	212,23	175,75	387,98	0	387,98
3	3487,7698	222,311	165,669	387,98	0	387,98
4	3265,4587	232,871	155,109	387,98	0	387,98
5	3032,5879	243,932	144,048	387,98	0	387,98
6	2788,6556	255,519	132,461	387,98	0	387,98
7	2533,1366	267,656	120,324	387,98	0	387,98
8	2265,4804	280,37	107,61	387,98	0	387,98
9	1985,1106	293,687	94,2928	387,98	0	387,98
10	1691,4232	307,638	80,3426	387,98	0	387,98
11	1383,7856	322,25	65,7298	387,98	0	387,98
12	1061,5352	337,557	50,4229	387,98	0	387,98
13	723,978	353,591	34,389	387,98	0	387,98
14	370,38679	370,387	17,5934	387,98	0	387,98
<b>Somme</b>		<b>3700</b>	<b>1519,49</b>	<b>5219,49</b>	<b>0</b>	<b>5219,49</b>

Source : établi par nos soins à partir des données client

Tableau 31 : détermination de la CAF

Unité : m DT

Désignations	2017	2018	2019	2020	2021
<b>RAI et Intérêt</b>	209,358	281,808	354,258	473,38	545,825
<b>Marge</b>	351,5	320,778	276,509	227,93	174,635
<b>Résultat avant impôt</b>	-142,142	-38,97	77,7493	245,44	371,19
<b>Impôt</b>	0	0	23,3248	73,632	111,357
<b>résultat net</b>	-142,142	-38,97	54,4245	171,81	259,833
<b>CAF</b>	727,775	830,947	924,341	975,06	1063,08

Désignations	2022	2023	2024	2025	2026
<b>RAI et Intérêt</b>	1136,28	1208,73	1281,18	1353,63	1426,08
<b>Marge</b>	116,153	51,9823	0	0	0
<b>Résultat avant impôt</b>	1020,12	1156,74	1281,18	1353,63	1426,08
<b>Impôt</b>	306,037	347,023	384,353	406,088	427,823
<b>résultat net</b>	714,086	809,72	896,823	947,538	998,253
<b>CAF</b>	777,336	872,97	960,073	1010,79	1061,5

Source : établi par nos soins à partir des données client

Le projet est solvable et permet de dégager une capacité d'autofinancement positif et en croissance tout au long des dix (10) années d'exploitations, allant de plus de 700 mille dinars à plus 1 million de dinars en 2026.

- **Plan d'investissement et de financement (PIF)**

Le plan de trésorerie présenté, ci-dessous, montre que le projet de réalisation d'une unité d'imagerie à résonance magnétique (IRM) permet de réaliser des excédents de trésorerie lui permettant de financer le cycle d'exploitation de ce projet et de réaliser une rentabilité des actionnaires égale à 12,641%.

Tableau 32 : détermination du plan d'investissement et de financement

Unité : m DT

Désignations	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Capital</b>	1765	0	0	0	0	0
<b>Leasing</b>	3700	0	0	0	0	0
<b>CAF</b>	0	727,775	830,947	924,341	975,06	1063,08
<b>Ressources</b>	<b>5465</b>	<b>727,775</b>	<b>830,95</b>	<b>924,341</b>	<b>975,06</b>	<b>1063,1</b>
<b>Investissement</b>	5165	0	0	0	0	0
<b>Redevance</b>	0	212,23	455,182	499,451	548,03	601,325
<b>Variation BFR</b>	300	36	24	24	24	24
<b>Emplois</b>	<b>5465</b>	<b>248,23</b>	<b>479,18</b>	<b>523,451</b>	<b>572,03</b>	<b>625,32</b>
<b>Ressources-emplois</b>	0	479,545	351,765	400,89	403,03	437,758
<b>R-Ecumulés</b>	0	479,545	831,31	1232,2	1635,2	2072,99

Désignations	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Capital</b>	0	0	0	0	0
<b>Leasing</b>	0	0	0	0	0
<b>CAF</b>	777,336	872,97	960,073	1010,79	1061,5
<b>Ressources</b>	<b>777,336</b>	<b>872,97</b>	<b>960,073</b>	<b>1010,8</b>	<b>1061,5</b>
<b>Investissement</b>	0	0	0	0	0
<b>Redevance</b>	659,808	723,978	0	0	0
<b>Variation BFR</b>	24	24	24	24	-528
<b>Emplois</b>	<b>683,808</b>	<b>747,978</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>-528</b>
<b>Ressources-emplois</b>	93,528	124,992	936,073	986,788	1589,5
<b>R-Ecumulés</b>	2166,52	2291,51	3227,58	4214,37	5803,87

Source : établi par nos soins à partir des données client



#### **1-4- Avis et décision**

Concernant la solvabilité du projet, l'analyse du plan d'investissement et de financement montre une situation très rassurante car la société affiche une trésorerie positive, une structure financière équilibrée tout au long de la durée de vie du projet, ce qui démontre une parfaite adéquation entre emplois et ressources. Ce résultat permet de confirmer la solvabilité du projet, et ce en raison que les redevances annuelles locatives sont inférieures au montant des capacités d'autofinancement annuelles tiré de cette activité.

À l'égard de ce qui précède et compte tenu de la qualité socioprofessionnelle du médecin, de son expérience dans le domaine médical ainsi que sa notoriété sur le marché, la société Best Lease ne sera que d'avis favorable pour l'accord d'un financement par crédit-bail pour la création de ce projet d'installation d'une unité d'imagerie à résonance magnétique.

Le projet sera assorti des conditions suivantes :

- Durée de remboursement : sept (07) ans avec 6 mois de franchise ;
- Taux de marge : 9,5% ;
- Commission d'étude : 1% flat (à partager avec El Baraka Bank) ;
- Ouverture d'un compte bancaire auprès des guichets d'El Baraka Bank ;
- Domiciliation des recettes de la CNAM auprès d'El Baraka Bank ;
- Ainsi qu'une Hypothèque sur le bien immobilier qui sera financé par les capitaux propres.

## **2- Étude de cas : financement par crédit-bail immobilier**

Avant de procéder à l'analyse du projet, il y a lieu de donner une petite présentation.

### **2-1- Présentation du projet**

Le projet consiste en l'extension de l'activité d'une société commerciale spécialisée dans la vente en détail des vêtements, chaussures et accessoires, l'extension se fera à travers l'acquisition d'un terrain à caractère commerciale d'une superficie de 2926 m<sup>2</sup>, situé à SIDI FREDJ EL MOHAMADIA au prix de 517 902 DT par le billet d'un financement par crédit-bail immobilier. Il y'a lieu de préciser que le terrain objet du financement est hypothéqué au profit de la banque de l'habitat pour un montant d'une valeur de 207 000 DT.

#### **2-1-1- Le promoteur (responsable)**

Le promoteur est l'un des principaux hommes d'affaires dans le domaine du prêt à porter, il a été l'un des associés de plusieurs sociétés exerçant dans ce domaine. Le promoteur et responsable de ce projet est le représentant de plusieurs marque de renommé mondiale, parmi elles :

- MODA SQRE ;
- LUFIAN.

#### **2-1-2- Renseignements à caractère généraux sur la société**

La société MODA est spécialisée dans la commercialisation des prêts à porter, vêtements, chaussures et accessoires. Elle commercialise les prêts à porter de marque US et POLO. La société dispose de quatre points de vente sur le Grand Tunis, Sfax. Les majorités des fonds de commerces sont la propriété de la société.

Tableau 33 : caractéristique générale de la société

Raison sociale	<b>MODA</b>
Capital social	10 000 DT
Forme juridique	SARL
Premier responsable	BEN AMAR Zahed
Qualité	Directeur générale
Secteur	Service
Activité	Commerciale
Siège sociale	Avenue XXX ENNASR
Date d'entrée en activité	02 février 2012
Numéro de téléphone	XXX
Matricula fiscal	XXX

Source : établi par nos soins à partir des données client

### 2-1-3- Historique des relations

La société MODA entretient d'excellentes relations avec El Baraka Banque, la banque ZETOUNA, ainsi que d'autres banques de la place. La centrale des risques montre que l'ensemble des crédits dont a bénéficié la société MODA ont été intégralement honorés, de ce fait, la société ne présente aucun risque de non remboursement de ses engagements.

### 2-2- Étude de marché

L'étude du marché doit être effectuée afin de pouvoir cerner ses principaux clients et concurrents.

#### 2-2-1- Principaux clients

Les produits offerts par la société MODA sont des produits de moyennes gammes, la société s'adresse principalement à une clientèle spécifiques, à savoir, l'ensemble de la population de la classe moyenne (femmes, hommes et enfants).

#### 2-2-2- Principaux concurrents

La concurrence est extrêmes forte sur ce secteur avec une très grande présence de groupes conséquents français ou étranger. De ce fait, parmi les principaux concurrents de la société MODA sont principalement :

- **La société ZAR** : est l'une des principales entreprises internationale de mode, la société ZAR est l'un des plus grands concurrents dans le domaine du prêt à portée et détient la plus grande part du marché tunisien.
- **La société Celia** : est l'une des plus grandes sociétés sur le marché tunisien du prêt à portée, considéré également comme l'un des plus grands concurrents sur le secteur.
- **La société EXIX** : est une société nationale de confection et de commercialisation du prêt à portée, considéré comme la plus grande société tunisienne dans le secteur.

### 2-2-3- Synthèse SWOT

Sur la base des différents constats relevés dans la première phase de l'étude, nous pouvons synthétiser la situation de la filière selon l'approche SWOT comme suit :

Tableau 34 : synthèse SWOT de la société MODA

Forces/ opportunités	Faiblesses/ menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Une bonne réputation de la société sur le marché ;</li> <li>- Une forte innovation dans ce domaine ;</li> <li>- Une bonne compétence dans le domaine de la commercialisation des vêtements, chaussures et accessoires ;</li> <li>- La représentation des plus grandes marques dans le monde.</li> <li>- Un fort potentiel de développement ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Très forte concurrence dans ce secteur d'activité ;</li> <li>- L'existence d'un marché parallèle ;</li> <li>- Existence de barrières et des difficultés à l'importation.</li> </ul>

Source : établi par nos soins.

### 2-3- Étude financière

L'étude financière de ce projet d'extension va s'effectuer sur la base des états financiers arrêté au 31 décembre 2015, ainsi, que les états de résultat prévisionnel pour une période de dix (10) ans, soit, 2016 à 2025.

Tableau 35 : Bilan synthétique (actif) de la société MODA

Désignation	2014	2015
<b>Total actif non courant</b>	<b>685368,628</b>	<b>1731042,517</b>
Actifs courants	759315,325	775768,428
Trésorerie actif	6532,696	8625,427
<b>Total actif courants</b>	<b>765848,021</b>	<b>784393,855</b>
<b>Total actif</b>	<b>1451216,649</b>	<b>2515436,372</b>

Source : établi par nos soins à partir des données client.

Tableau 36 : Bilan synthétique (passif) de la société MODA

Désignation	2014	2015
Total capitaux propres	303022,803	438523,811
Total passif non courant	389734,333	860884
Total passif courant	758459,513	1216028,561
<b>Total capitaux propres et passif</b>	<b>1451216,65</b>	<b>2515436,372</b>

Source : établi par nos soins à partir des données client.

#### 2-3-1- Structure de financement

La structure de financement livre la définition des grandeurs significatives en matière de financement, et ce, à travers la détermination du fond de roulement (FR), du besoin en fond de roulement (BFR) et de la trésorerie net de l'entreprise (TN).

Tableau 37 : structure financier de la société MODA

Désignation	2014	2015
<b>Fond de roulement (FR)</b>	7388,508	-431634,706
<b>Besoin en fond de roulement (BFR)</b>	855,812	-440260,133
<b>Trésorerie nette (TRN)</b>	6532,696	8625,427

Source : établi par nos soins à partir des données client.

Le fond de roulement constitue un indicateur important de la structure financière de l'entreprise souvent privilégiée par les créanciers de l'entreprise pour apprécier le risque de faillite et de solvabilité de l'entreprise. Pour ce qui est de l'entreprise MODA son fond de roulement en 2014 est positif, cela signifie que les capitaux permanents couvrent intégralement les actifs immobilisés de l'entreprise et une partie de son besoin en fond de roulement. Alors qu'en 2015, une partie des actifs immobilisés se trouve financé par les dettes à court terme, ce qui détournent ses dernière de leur fonction en tant que ressources d'exploitation devant faire face à des besoins d'exploitations. A priori, la situation est déséquilibrée et le risque d'insolvabilité est élevé. Il y'a lieu de préciser que le fond de roulement constitue une donnée importante et mesure le degré de dépendance de la société vis-à-vis des tiers.

Le besoin en fond de roulement résulte des décalages dans le temps existant généralement en les flux physiques (flux de biens) et les flux monétaires engendré par le cycle d'exploitation. Dans le cas de la société MODA, nous avons constaté que cette dernière, en 2014, présente un besoin en fond de roulement faible ce qui lui a permis de dégager une trésorerie positif, par contre en 2015, nous avons constatés que le besoins en fond de roulement est négatif, ce qui s'explique par le caractère commerciale de la société et c'est également ce qui à permis à l'entreprise d'épuiser dans ses dettes à cours termes pour financer ses actifs immobilisés.

La trésorerie nette de l'entreprise est positive et non excessive durant les deux années d'exploitation ce qui signifie que l'équilibre financier est atteint. Il y a donc solvabilité et sécurité.

### **2-3-2- Analyse de la rentabilité**

L'analyse de la rentabilité de la société MODA va se faire à travers :

- Les soldes intermédiaires de gestion ;
- Les ratios de rentabilité financière ;
- La capacité d'autofinancement.

Tableau 38 : Soldes intermédiaires de gestion de la société MODA

Désignation	2014	2015
<b>CA</b>	2210505,422	2361258,96
<b>Résultat d'exploitation</b>	189369,616	184925,448
<b>Résultat des activités ordinaires</b>	182444,291	180669,058
<b>Résultat net de l'exercice</b>	136833,291	135501,808
<b>Capacité d'autofinancement</b>	231706,597	356843,319

Source : établi par nos soins à partir des données client

Tableau 39 : ratios relatifs à l'activité de la société MODA

Ratios	2014	2015
<b>Rentabilité économique (RE/ capitaux permanents)</b>	0,13049024	0,07351625
<b>marge nette (RN/CA)</b>	0,06190136	0,057385408
<b>Rentabilité financière (RN/CP)</b>	0,45156104	0,308995326

Source : établi par nos soins à partir des données client

**Chiffre d'affaires :** l'analyse du chiffre d'affaire nous a permis de constater une évolution positive entre 2014 et 2015, qui est appréciée en prix et surtout en volume.

**Résultat d'exploitation :** le résultat d'exploitation est positif sur les deux années d'exploitation avec une légère baisse entre 2014 et 2015, dû à l'accroissement de l'ensemble des charges d'exploitations de la société. Ce résultat est en mesure de supporter le poids de l'endettement.

**Résultat de l'exercice :** la société MODA dégage de son activité un résultat net positif sur les deux années d'activité avec une légère baisse en 2015.

**Capacité d'autofinancement :** après rémunération de l'ensemble des partenaires de la société MODA cette dernière a pu dégager une capacité d'autofinancement positive et en croissance entre 2014 et 2015.

**Rentabilité économique :** ce ratio mesure la rentabilité des capitaux investis, ce ratio est satisfaisant sur les deux années d'exploitation. La baisse de ce ratio entre 2014 et 2015 s'explique par l'augmentation du coût des approvisionnements.

**Marge nette :** ce ratio a connu une légère baisse entre 2014 et 2015 du fait de l'augmentation des coûts des approvisionnements de l'entreprise, à savoir une augmentation générale de ses coûts.

**Rentabilité financière :** la rentabilité financière de la société MODA est à niveau assez élevé entre 30 et 45% sur les deux années d'exploitation, avec une légère baisse entre 2014 et 2015.

Avant de passer à l'analyse de la solvabilité de la société MODA, il y'a lieu d'analyse la situation prévisionnel fournie par la société, pour se faire une idée sur les ressources dégagées au cours des exercices à venir. Nous précisons que l'étude se fera sur dix (10) années d'exploitation prévisionnelle, cette période correspond à la durée que mettra la société MODA à rembourser sa dette.

**Tableau 40 : exploitation prévisionnelle de la société MODA**

Désignations	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Chiffre d'affaires</b>	2600	2808	3032,64	3275,251	3537,271
<b>Achats</b>	1820	1965,6	2122,848	2292,676	2476,09
<b>Charges de personnel</b>	140,4	151,632	163,763	176,864	191,013
<b>DAM</b>	220	209	198,55	188,623	179,191
<b>Autres charges d'exploitation</b>	208	224,64	242,611	262,02	282,982
<b>Résultat d'exploitation</b>	211,6	257,128	304,868	355,068	407,995
<b>Impôt sur les sociétés</b>	52,9	64,282	76,217	88,767	101,99875
<b>Résultat net</b>	158,7	192,846	228,651	266,301	305,99625
<b>Cash-flow</b>	378,7	401,846	427,201	454,924	485,18725

Désignations	2021	2022	2023	2024	2025
<b>Chiffre d'affaires</b>	3820,253	4125,873	4455,943	4812,419	5197,412
<b>Achats</b>	2674,177	2888,111	3119,16	3368,693	3638,188
<b>Charges de personnels</b>	206,294	222,797	240,621	259,871	280,66
<b>DAM</b>	170,232	161,72	153,634	145,952	138,655
<b>Autres charges d'exploitation</b>	305,62	330,07	356,475	384,993	415,793
<b>Résultat d'exploitation</b>	463,93	523,175	586,053	652,91	724,116
<b>Impôt sur les sociétés</b>	115,9825	130,79375	146,51325	163,2275	181,029
<b>Résultat net</b>	347,9475	392,38125	439,53975	489,6825	543,087
<b>Cash-flow</b>	518,1795	554,10125	593,17375	635,6345	681,742

Source : établi par nos soins à partir des données client.



À partir du tableau de compte de résultats prévisionnels :

- Le chiffre d'affaires de la société MODALIUM va connaître une croissance moyenne 8% par an, passant de 2 361 258,96 DT en 2015 à 5 197 412 DT en 2025.
- L'activité de la société MODALIUM va permettre de dégager un résultat d'exploitation positif et en croissance sur les dix (10) prochaines années d'exploitations prévisionnels.
- Les cash-flows seront en augmentation croissante sur toute la période, ce qui signifie que le projet va permettre de dégager une rentabilité intéressante sur toute la période.

### 1-3-3- Analyse de la solvabilité

La solvabilité représente la capacité de la société à honorer ses engagements. La solvabilité de la société MODA va s'effectuer à travers :

- Les ressources propres ;
- Les ratios de liquidité ;
- Les ratios d'endettement.

Tableau 41 : ratios de solvabilité de la société MODA

Désignation	2014	2015
<b>Ressources propres/total actif</b>	0,20880604	0,174333096
<b>Actif circulant/DCT</b>	1,00112836	0,637952473
<b>Capitaux propres/capitaux permanents</b>	0,43741564	0,337479741
<b>Ratio de liquidité réduite (TA/DCT)</b>	0,00861311	0,007093112
<b>Dette structurelle/CAF</b>	0,08516949	1,375628949
<b>CF/CA</b>	0,00313291	0,001802593

Source : établi par nos soins à partir des données client.

**Ratio de liquidité :** mesure capacité de la société MODA à faire face à ses engagements à court terme. Dans ce cas nous constatons que le ratio est supérieur à 1 en 2014 et il est devenu inférieur à 1 en 2015 (fond de roulement négatif), ce qui est insuffisant pour assurer la solvabilité de l'entreprise.

**Capacité de remboursement :** ce ratio exprime la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements à travers le revenu dégagé de son activité, dans le cas de la société MODA, le ratio est assez convenable (inférieur à 3), donc la capacité de remboursement est satisfaisante.

**Autonomie financière :** durant les deux années d'exploitation les capitaux propres représente moins de 50% des capitaux permanents, donc la capacité d'endettement de la société MODA est saturée.

Les charges financière de la société MODA représente moins de 1% du chiffre d'affaire, ce qui permet d'apprécier la solvabilité de l'entreprise.

#### **2-4- Avis et décision**

Compte tenu des résultats dégagés par l'analyse de la situation financière et prévisionnelle de la société MODA, de la réputation de la société, mais également de la volonté manifestée par la société Best Lease à financer davantage de projet dans volé leasing immobilier. De ce qui précède l'avis de financement ne peut être que favorable selon les conditions suivantes :

- Objet du financement : terrain à usage commercial ;
- Type du financement : crédit-bail immobilier ;
- Montant du financement : 517 902 DT ;
- Taux de marge : 10% ;
- Commission d'étude : 1% flat.
- Durée de remboursement : 120 mois soit dix (10) ans ;
- Modalité de remboursement : mensualité ;
- Montant de la mensualité : 6677,848 DT (selon l'échéancier arrêté par la société Best Lease) ;
- Garanties : le terrain reste la propriété de la société Best Lease, une caution personnelle de l'entrepreneur.

## **CONCLUSION**

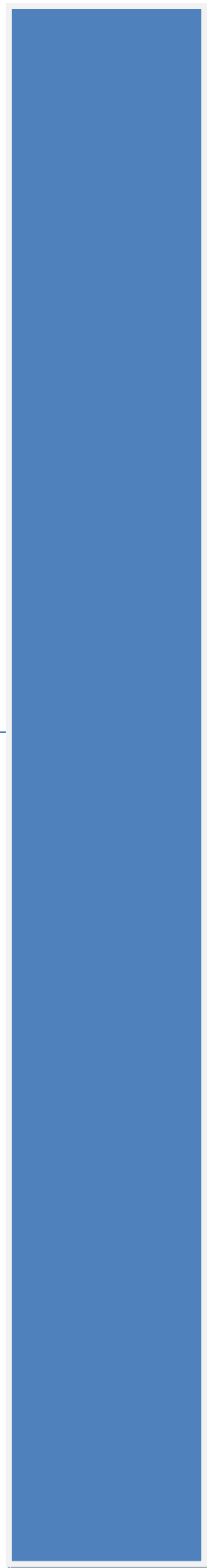
Dans ce chapitre, nous avons pu constater que la société Best Lease doit se servir préalablement à toute décision d'octroi de crédit, d'un dispositif de gestion de risque constitué à partir d'un historique de portefeuille client, qui classe ces derniers par secteur d'activité et par le produit à financer en fonction des encours financiers, des mises en forces et de la situation des impayés pour cerner le risque auquel elle est exposée, particulièrement le risque lié à la valeur résiduelle du bien à financer.

En seconde lieu, la société procède à l'analyse de la rentabilité, de la solvabilité et du potentiel de développement du projet objet de financement, et ce, dans le but de discerner la capacité de remboursement du client, afin d'entailler une sélection des clients favorables.

Pour atténuer ses risques la société de crédit-bail, en plus de l'appropriation du bien objet de financement, elle doit appuyer le dossier du client par des garanties supplémentaires avec la nécessité de fournir un autofinancement.

## *CONCLUSION GENERALE*

---



## CONCLUSION GENERALE

L'objectif principal de ce travail était de comprendre le mécanisme de fonctionnement des opérations de crédit-bail afin d'assurer une meilleure rentabilité aux établissements financiers, et ce tout en maintenant le risque à un niveau raisonnable.

Pour ce faire, nous avons adopté une structure à trois chapitres. Dans le premier chapitre, nous avons introduit le sujet en présentant les concepts clés de notre sujet tout en mettant l'accent sur l'intérêt que peut présenter le crédit-bail pour les crédits-preneurs. Nous avons dit que ce mode de financement présente de nombreux avantages, mais peut être source de deux types de risques importants à savoir le risque matériel et le risque de valeur résiduelle.

L'apport des nouvelles théories financières en matière de crédit-bail a fait l'objet du deuxième chapitre, et ce, pour une meilleure compréhension de la maîtrise des risques qui demeure cruciale pour les établissements financiers, car elle conditionne le respect des exigences de Bâle II et leur assure une rentabilité éminente.

Le troisième et dernier chapitre a été réservé au cas pratique du crédit-bail et de gestion du risque au sein de la société Best Lease. Cette dernière nous a permis de mesurer la nature des risques encourus par les établissements de crédit-bail.

À travers le diagnostic et l'analyse des pratiques et de la gestion des risques au sein de la société Best Lease qui s'est effectuée en procédant à un retraitement des encours financiers, des mises en forces et de la situation des impayés de l'ensemble du portefeuille client par secteur d'activités et par produits. Ce retraitement nous a permis de discerner les secteurs et les produits qui affectent le risque et par conséquence, la rentabilité de la société, à savoir :

- La situation de l'impayé en matière de crédit-bail immobilier n'a représenté que 5% de l'ensemble des encours financiers, qui s'est répartis à hauteur de 9% pour le secteur des bâtiments et travaux publics et 91% pour le secteur des services. Ce dernier englobe le service commercial, transport, fonction libérale et autre avec 27, 18, 0 et 45% respectivement.

- La situation de l'impayé en matière de crédit-bail mobilier a laissé paraître un pourcentage de 4,7% de l'ensemble des encours financiers réparti entre les différents secteurs (BTP, agriculture, industrie, tourisme et des services), le secteur des services a enregistré le taux d'impayé le plus élevé avec plus de 49% dont 25% issu du secteur transport.

De part, les deux études de cas que nous avons effectuées, nous avons conclu que chaque dossier (client) exige un traitement spécifique, et ce pour une maîtrise éminente du risque de défaillance du crédit-preneur.

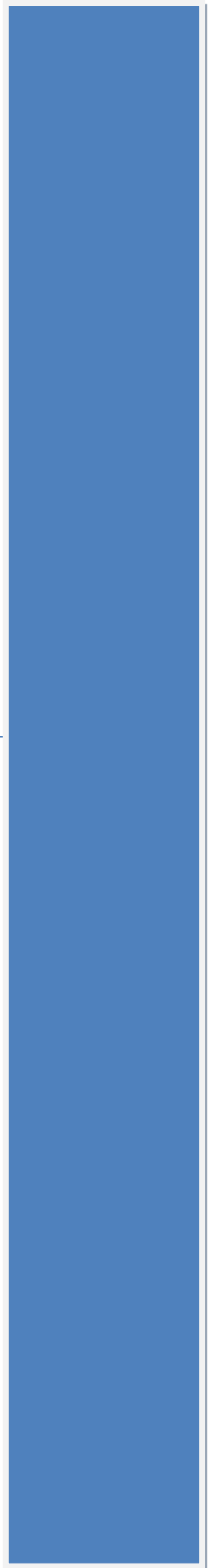
À l'achèvement de ce travail, nous souhaitons de mettre en évidence quelques points qui permettront l'amélioration de la rentabilité des opérations de crédit-bail :

- Face à la dépréciation des biens récupérés à la suite d'une action en justice, les sociétés de crédit-bail doivent revoir leurs critères d'évaluation des risques clients et cela en intégrant à la fois le risque de valeur résiduelle et le risque de défaillance du crédit-preneur.
- Les établissements de crédit-bail doivent resserrer leurs critères d'évaluation du risque matériel, notamment la détermination de l'existence de marché d'occasion actif pour l'ensemble des biens financés.
- Dans le cadre d'un financement par crédit-bail, la politique d'offre du crédit bailleur doit reposer sur une analyse conjointe du risque de signature du crédit preneur et du risque associé au matériel financé. L'absence de risque matériel peut alors tempérer une moins bonne solidité financière du débiteur et permet le financement d'entreprises écartées du crédit bancaire traditionnel.
- Si les déterminants de la politique d'octroi du crédit-bail sont bien identifiés et bien déterminés, leur influence dans la composition du taux débiteur n'est pas prise en considération. Pour ce faire les établissements de crédit-bail doivent tenir compte des deux dimensions de risque dans la détermination du taux à appliquer à chaque client.

En fin, nous souhaitons que nous ayons éclairci dans ce travail de manière assez précise les concepts liés au crédit-bail, particulièrement ses pratiques ainsi que les risques y afférents.

# *BIBLIOGRAPHIE*

---



## BIBLIOGRAPHIE

### *Ouvrages*

- BENNOUNA A, « le crédit-bail au Maroc : un mode de financement original », Edition L'Harmattan, 2012.
- BOUYACOUB F, « L'Entreprise et le Financement Bancaire », Edition Casbah, Alger, 2000.
- BRUNEAU C, « Le crédit-bail mobilier », Edition BANQUE Editeur, Paris 1999.
- DIAKA A, « le crédit-bail mobilier dans les procédures collectives », Edition publiobook, 2014.
- DIMARTINO M, « Guide financier de la petite et moyenne entreprise », Edition D'ORGANISATION, Mars 1993.
- GARRIDO E, "Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail", revue Banque Edition, Paris, 2002.
- GARRIDO E, « Le crédit-bail, outil de financement structurel et d'ingénierie commerciale », édition REVUE BANQUE, 2002.
- GERVAIS J, « Les Clés du Leasing », Edition d'organisation, janvier 2004.
- ROBERT O, « Pratique des normes IAS/IFRS, Ed. DUNOD », Juin 2003.
- SERLOOTEN P, «Fiscalité du Financement des Entreprises», Edition ECONOMICA, Paris, mai 1994.

### *Reuves*

- BEY E, « Le Leasing et ses Caractéristiques Dans le Monde », Revue Finance et Développement du Maghreb, juillet 1995 N° 16 et 17, Tunis.
- MAURICE L, « L'apport du crédit-bail aux techniques financières », Revue banque, juillet-Aout 1977, N°364.

### *Articles*

- Capier A, « évaluation du crédit-bail : vers une approche unifiée du risque », revue française de gestion, 2002.



- Chatelain JB, Teurlai JC, « Le recours au crédit-bail permet-il d'identifier des entreprises à l'origine du canal du crédit ? », Revue économique, 2003.
- Filarito C, « les déterminants du taux débiteur exigé par le crédit bailleur : étude empirique sur le marché français », revue économie et prévision, 2004.
- Jensen M et Meckling W «theory of the firm: managerial Behavior, agency cost, and ownership structure », journal d'économie financière, 1976.
- Lin JR, Wang CJ, Fei-Chun C, «Financial constraint and the choice between leasing and debt », revue international economics and finance, 2013.
- Roger P, « théorie des marchés efficients et asymétrie de l'information », revue de finance, juin 1998.
- Vakhitov D et Zamaletdinov A, « Leasing as A Factor of Economic Growth », revue procedia economics and finance, 2015.

### *Site Web*

- <http://www.albarakabank.com.tn>.
- <http://www.bvmt.com.tn/>.
- <http://www.derieck.ch/web/cgi/history>.
- <http://www.ilboursa.com/>
- <http://www.sciencedirect.com/>.

### *Autres*

- Loi française N° 66-455 du 02 juillet 1966 sur les sociétés commerciales.
- Prospectus Best Lease, aout 2013.
- Rapport annuel Best Lease, 2013.
- Rapport annuel Best Lease, 2014.
- Rapport annuel Best Lease, 2015.
- Circulaire de la banque centrale.
- Manuelle des procédures gestion des financements, juin 2013.

# TABLE DES MATIERES

<b>SOMMAIRE.....</b>	<b>i</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX .....</b>	<b>ii</b>
<b>LISTE DES ABREVIATIONS .....</b>	<b>iii</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE .....</b>	<b>1</b>
<b>CHAPITRE I : ETUDE DESCRIPTIVE DU CREDIT-BAIL.....</b>	<b>4</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>4</b>
<b>SECTION 1 : NOTIONS FONDAMENTALES SUR LE CREDIT-BAIL.....</b>	<b>4</b>
<b>1- Genèse et développement du crédit-bail.....</b>	<b>5</b>
1-1- Historique du crédit-bail.....	5
1-2- Expansion du crédit-bail dans le monde.....	5
<b>2- Définition du crédit-bail .....</b>	<b>6</b>
2-1- En droit français .....	7
2-2- En droit anglais .....	8
2-3- En droit islamique .....	8
<b>3- Mécanisme de fonctionnement d'une opération de type crédit-bail.....</b>	<b>8</b>
3-1- Les intervenants dans une opération de crédit-bail.....	8
3-2- Déroulement d'une opération de crédit-bail.....	9
<b>4- Typologie du crédit-bail.....</b>	<b>10</b>
4-1- Principaux types de crédit-bail .....	10
4-2- Autres formes de crédit-bail .....	13
<b>5- Arguments en faveur du crédit-bail .....</b>	<b>15</b>
5-1- Arguments en faveur du crédit-bail pour le crédit preneur.....	15
5-2- Arguments en défaveur du crédit-bail pour le crédit preneur.....	18
<b>SECTION 2 : DIFFERENTS ASPECTS DU CREDIT-BAIL .....</b>	<b>20</b>
<b>1- Aspects juridiques.....</b>	<b>20</b>
1-1- Contrat de crédit-bail.....	20
1-2- Obligations des parties au contrat de crédit-bail.....	22
<b>2- Aspects comptables .....</b>	<b>24</b>
2-1- La comptabilisation selon l'approche économique (anglo-saxon).....	24
2-2- La comptabilisation selon l'approche juridique (latin).....	25
2-3- L'harmonisation internationale .....	26
<b>3- Aspects fiscaux .....</b>	<b>28</b>
3-1- Aspect fiscal dans l'approche juridique.....	28
3-2- Aspect fiscal dans l'approche économique.....	28
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>29</b>

<b>CHAPITRE II : APPORT DES NOUVELLES THEORIES FINANCIERES DANS L'EVALUATION DU CREDIT-BAIL .....</b>	<b>30</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>30</b>
<b>SECTION 1 : LITTERATURE THEORIQUE DU RATIONNEMENT DU CREDIT .....</b>	<b>31</b>
<b>1- Rationnement du crédit entant que relation d'agence .....</b>	<b>31</b>
1-1- Définition de la théorie d'agence .....	31
1-2- L'influence de la théorie d'agence sur le crédit-bail .....	31
<b>2- Rationnement du crédit bancaire source de développement du crédit-bail.....</b>	<b>33</b>
2-1- Asymétrie d'information .....	33
2-2- Relation du crédit .....	35
2-3- Recherche d'une parfaite substituabilité entre le crédit-bail financement et les dettes bancaires .....	36
<b>SECTION 2 : IDENTIFICATION DES RISQUES DU CREDIT-BAIL ET PROCESSUS DE LEURS EVALUATIONS .....</b>	<b>37</b>
<b>1- Identification des risques induits par le crédit-bail.....</b>	<b>37</b>
1-1- Risque de baisse de la valeur résiduelle du bien et l'inefficience du marché d'occasion .....	37
1-2- Risque de défaillance du crédit preneur et de défaut de paiement .....	38
<b>2- Évaluation du risque de crédit et du risque de valeur résiduelle.....</b>	<b>40</b>
2-1- Évaluation du risque de valeur résiduelle.....	40
2-2- Évaluation du risque de défaillance du crédit preneur.....	43
<b>3- Gestion des risques induits par le crédit-bail.....</b>	<b>45</b>
3-1- Gestion du risque de valeur résiduelle.....	46
3-2- Gestion du risque de crédit.....	47
<b>SECTION 03 : THEORIES SUR LE COUT DU CREDIT-BAIL.....</b>	<b>48</b>
<b>1- Les déterminants du taux débiteur exigé par le crédit bailleur .....</b>	<b>48</b>
1-1- Analyse des déterminants du taux débiteur exigé par le crédit bailleur .....	49
<b>2- Présentation de l'étude empirique.....</b>	<b>51</b>
2-1- Présentation de l'échantillon .....	51
2-2- Mesure des variables pertinentes.....	51
2-3- Présentation du modèle économétrique.....	53
<b>3- Les résultats de l'étude empirique.....</b>	<b>54</b>
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>55</b>
<b>CHAPITRE III : PRATIQUES ET GESTION DU RISQUE DE CREDIT-BAIL AU SEIN DE LA SOCIETE BEST LEASE.....</b>	<b>56</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>56</b>
<b>SECTION 1 : PRESENTATION DE LA SOCIETE BEST LEASE .....</b>	<b>56</b>
<b>1- Structure du capital et domaine d'activité de la société Best Lease .....</b>	<b>57</b>
1-1- Structure du capital .....	57
1-2- Part de marché et perspectives d'avenir .....	58
<b>2- Relation de la société Best Lease et les parties liées .....</b>	<b>61</b>
2-1- Informations sur les engagements .....	61

2-2- Dividendes et autres rémunérations distribuées par la société Best Lease .....	61
<b>3- Organisation générale de la société Best Lease.....</b>	<b>61</b>
<b>SECTION 2 : PROCESSUS DU CREDIT-BAIL AU SEIN DE LA SOCIETE BEST LEASE.....</b>	<b>63</b>
<b>1- Mise en place d'un contrat de crédit-bail.....</b>	<b>63</b>
1-1- Les conditions de financement .....	63
1-2- La constitution des dossiers.....	64
1-3- Étude des dossiers de financement .....	66
<b>2- Gestion des engagements .....</b>	<b>69</b>
2-1- Application des décisions du comité de financement .....	69
2-2- Réalisation des contrats de crédit-bail .....	70
2-3- Procédures de recouvrement des créances et gestion du contentieux .....	74
<b>SECTION 3 : GESTION DU RISQUE AU SEIN DE LA SOCIETE BEST LEASE .....</b>	<b>78</b>
<b>1- Indicateurs d'activités de la société Best Lease .....</b>	<b>78</b>
1-1- Répartition des encours financiers par secteur d'activités et par produit.....	78
1-2- Répartition des mises en forces par secteur d'activités et par produit .....	79
<b>2- Gestion des risques de financement.....</b>	<b>80</b>
2-1- Répartition des impayés par secteur d'activités.....	80
2-2- Créances classées .....	81
<b>SECTION 4 : ETUDES DE CAS .....</b>	<b>82</b>
<b>1- Étude de cas : Financement par crédit-bail mobilier.....</b>	<b>82</b>
1-1- Présentation du projet.....	82
1-2- Étude du marché.....	84
1-3- Étude financière .....	86
1-4- Avis et décision .....	95
<b>2- Étude de cas : financement par crédit-bail immobilier .....</b>	<b>96</b>
2-1- Présentation du projet.....	96
2-2- Étude de marché.....	97
2-3- Étude financière .....	99
2-4- Avis et décision.....	104
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>105</b>
<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>106</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>I</b>
<b>TABLE DES MATIERES .....</b>	<b>III</b>