



Publié par

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Etude du modèle leasing pour le financement des projets photovoltaïques en Tunisie

Rapport Final
Version finale

Publié par :
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5 65760 Eschborn, Allemagne
Tél. : + 49 (0) 61 96 79-0
Fax : + 49 (0) 61 96 79-7291
Email : info@giz.de
Site web : www.giz.de

Crédits sources :
AMEF Consulting

Responsable :
Arne Schweinfurth, GIZ

Auteurs :
Mongi Ben Tkhayat, AMEF Consulting

Avec le soutien de :
Khadija Esseghairi, Amin Chtioui

Tunis, Juin 2016



Publié par

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



Etude du modèle leasing pour le financement des projets photovoltaïques en Tunisie



Table des Matières

I.	Introduction	4
II.	Les institutions et les personnes rencontrées	6
III.	Le marché du leasing en Tunisie	12
	1. Le cadre juridique et réglementaire	13
	2. Le marché du leasing et ses opérateurs	15
	3. Le business modèle et le mode opératoire du leasing	19
IV.	Diagnostic du modèle leasing pour le financement des projets PV	24
	1. L'expérience tunisienne	25
	2. Les risques et les barrières au financement de projets PV	25
	3. Expertise et besoin en formation des opérateurs de leasing	28
	4. Analyse SWOT du modèle de leasing	29
V.	Conclusions et recommandations	30

Liste des annexes

Les principaux textes relatifs à la réglementation du leasing	34
---	----

Liste des tableaux

Tableau 1	Liste des institutions rencontrées	9
Tableau 2	Les événements majeurs qu'a vécus le secteur du leasing	13
Tableau 3	Les sociétés de leasing au 31/12/2015	13
Tableau 4	Evolution de l'encours des opérations de leasing	17

Liste des graphiques

Graphique 1	Méthodologie de réalisation de l'étude du modèle leasing pour le financement des projets PV	6
Graphique 2	Evolution de l'encours des opérations de leasing	16
Graphique 3	Evolution de la production annuelle des sociétés de leasing	17
Graphique 4	Répartition de l'encours de leasing par secteur d'activité	18
Graphique 5	Répartition de l'encours de leasing par type de matériel	19
Graphique 6	Répartition de l'encours de leasing par maturité	19
Graphique 7	Schéma descriptif d'un financement leasing	21
Graphique 8	Analyse SWOT du modèle leasing	29

Liste des abréviations

ANME	Agence Nationale pour la Maîtrise de l'Energie
CMT	Crédit à Moyen Terme
DMS	projet Développement du Marché Solaire
GIZ	Coopération internationale allemande de développement
NCT	Norme comptable tunisienne
PV	Photovoltaïque
SOTUGAR	Société Tunisienne de Garantie
STEG	Société Tunisienne d'Electricité et de Gaz
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats
TND	Dinar tunisien
VR	Valeur résiduelle



I. Introduction

Depuis quelques années, l'utilisation de l'énergie solaire se développe dans le monde et en particulier pour la production de l'énergie électrique, atteignant la parité réseau¹ dans certains pays développés. Ceci a été favorisé par la baisse des prix des panneaux photovoltaïques (PV).

Cette tendance est observée aussi en Tunisie, même si le rythme est encore plus lent que dans d'autres pays du monde. Elle semble s'accélérer ces dernières années suite à la baisse continue des coûts des panneaux solaires et l'augmentation du prix d'électricité fournie par l'opérateur national la STEG.

Pour continuer à appuyer le développement du photovoltaïque, il est aussi nécessaire de faciliter aux investisseurs l'accès au financement approprié pour la réalisation de leurs projets photovoltaïques.

Dans cet objectif et dans le cadre d'un programme global de coopération entre l'Allemagne et la Tunisie, intitulé DMS (Développement du Marché Solaire), la coopération internationale allemande de développement (GIZ) a réalisé en 2015 une étude sur les modes de financement des projets d'énergie solaire en Tunisie². Cette étude a abouti à la proposition de trois modèles de financement pour les projets PV :

Modèle 1 : Financement des projets PV par un crédit bancaire à hauteur de 70% de leur coût et le reste est pris en charge par l'investisseur sous forme d'autofinancement.

Modèle 2 : Le modèle 1 conforté par une contre-garantie donnée par un fonds de garantie géré par la Société Tunisienne des Garanties (SOTUGAR)

Modèle 3 : Financement des projets PV par le leasing permettant aux investisseurs de palier à l'autofinancement qu'exigent des banques.

Etant donné les spécificités d'un financement de type leasing par rapport à un financement classique sous forme d'un crédit bancaire, la GIZ a souhaité approfondir l'étude de ce 3ème modèle de financement, en vue de définir un modèle détaillé pertinent et efficient pour le financement des projets PV. L'étude prévoit aussi la formation des collaborateurs des opérateurs de leasing en Tunisie sur le financement des projets PV en général et sur le modèle de financement par leasing qui sera défini dans le cadre de cette étude.

C'est ainsi que notre cabinet AMEF Consulting a été retenu par la GIZ pour la réalisation de l'étude.

La méthodologie adoptée pour la réalisation de ce travail prévoit trois étapes consécutives selon le schéma illustré par le graphique n°1.

Graphique 1 Méthodologie de réalisation de l'étude du modèle leasing pour le financement des projets PV

Phase	Diagnostic du financement des projets PV par le leasing	Elaboration du modèle détaillé de financement des projets PV par le leasing	Sensibilisation et vulgarisation
Actions	<ul style="list-style-type: none"> Collecte de données et revue documentaire Entretiens avec des opérateurs de leasing, des fournisseurs-installateurs, des investisseurs, le régulateur (Ministère, ANME, ...) et la STEG Recensement des projets PV financés par leasing Utilisation de la méthodologie SWOT 	<ul style="list-style-type: none"> Exploitation des résultats de la phase diagnostic Revue de l'expérience internationale Validation du modèle avec les opérateurs du leasing 	<ul style="list-style-type: none"> Définition du programme sur la base des besoins et des attentes des opérateurs de leasing interviewés Organisation d'un cycle de sensibilisation et formation à Tunis et un autre à Sfax Organisation d'un atelier de restitution
Livrables	<ul style="list-style-type: none"> Rapport succinct des entretiens Base de données des sociétés de leasing et des projets PV financés par le leasing 	<ul style="list-style-type: none"> Rapport préliminaire de l'étude intégrant le schéma de financement proposé Rapport final de l'étude Présentation du rapport de l'étude sous format Power Point Un manuel des procédures pour l'obtention d'un financement leasing 	<ul style="list-style-type: none"> Plan de formation-sensibilisation-vulgarisation Supports des formations dispensées Rapport d'évaluation des formations par les participants

Ce rapport synthétise les résultats des différents entretiens ayant eu lieu pendant la première phase de l'étude, portant sur le diagnostic du modèle leasing pour le financement des projets photovoltaïques.

Son contenu est structuré autour de 4 chapitres principaux. Nous commençons par la présentation des entretiens que nous avons eus dans le cadre de cette phase de diagnostic, avant de présenter par la suite le marché du leasing en Tunisie sous ses différents aspects : la réglementation, sa taille et ses opérateurs et leur business modèle.

Ensuite, nous détaillons les résultats du diagnostic du modèle leasing pour le financement des projets PV, en nous basant sur l'expérience des opérateurs de leasing dans ce domaine et leurs avis sur le sujet. Les résultats du diagnostic sont présentés selon la méthodologie SWOT.

¹ La parité réseau caractérise le moment à partir duquel le coût de l'électricité photovoltaïque devient compétitif avec le prix de vente de l'électricité conventionnelle délivrée par le réseau. En d'autres mots, le coût de production;

² Le rapport d'étude peut être consulté à travers ce lien Internet : https://energypedia.info/images/8/85/Modes_de_Financement_des_Projets_d%E2%80%99Energie_Solaire_en_Tunisie.pdf.

Nous terminons le rapport par une série de recommandations pour encourager et faciliter le financement des projets PV par le leasing. Ces recommandations seront prises en compte dans la définition du modèle leasing pour le financement des projets PV que nous élaborons dans la 2ème phase de l'étude.



II. Les institutions et les personnes rencontrées

A la date d'élaboration de ce rapport, nous avons rencontré 7 sociétés de leasing, 4 banques offrant le leasing en interne dont 2 banques islamiques, la SOTUGAR, 2 agences / banques internationales de développement, 2 fournisseurs-installateurs de systèmes photovoltaïques, la STEG, l'ANME et le Ministère de l'énergie et des mines.

Bien entendu, nous étions aussi en contact régulier avec la GIZ et avons échangé avec ses experts sur le sujet à plusieurs reprises.

Tableau 1 Liste des institutions rencontrées

Institution	Catégorie
GIZ	Maître d'ouvrage de l'étude Agence de développement allemande
Société Tunisienne d'Electricité et de Gaz (STEG)	Producteur et distributeur national d'électricité
GAMCO	Fournisseur-installateur de systèmes PV
Agence Française de Développement (AFD) Tunisie Leasing (TL)	Agence de développement française Société de leasing
Banque de Tunisie et des Emirats (BTE)	Banque universelle conventionnelle
KfW	Banque de développement allemande
Arab International Lease (AIL)	Société de leasing
Modern Leasing (ML)	Société de leasing
Société Tunisienne de Garanties (SOTUGAR)	Gestionnaire de fonds de garantie
Agence Nationale pour la Maîtrise de l'Energie (ANME)	Partenaire du maître d'ouvrage de l'étude
Ministère de l'Energie et des Mines	Ministère
SPECTRA	Fournisseur-Installateur de systèmes PV
Banque Zitouna (BZ)	Banque universelle islamique
Compagnie Internationale de Leasing (CIL)	Société de leasing
Attijari Leasing (TJL)	Société de leasing
Arab Tunisian Lease (ATL)	Société de leasing
Union pour le Commerce et l'Industrie (UBCI)	Banque universelle conventionnelle
Wifak International Bank (WIB)	Banque universelle islamique
Best Lease (BL)	Société de leasing islamique (Ijara)

Ainsi, nous avons rencontré toutes les sociétés de leasing, sauf une seule qui est Hannibal Lease avec laquelle nous n'avons pas pu obtenir un RDV. Nous essayerons de rencontrer Hannibal Lease dans la phase 2 de l'étude. Parmi ces 7 sociétés de leasing rencontrées, la société Best Lease est une société de leasing islamique, offrant le produit Ijara.

Côté banques, nous avons rencontré 4 banques qui offrent au sein de ses structures du leasing d'une manière structurée et développée. Nous chercherons à rencontrer

II.

la Banque de Tunisie lors de la phase 2 étant donné son positionnement confirmé sur le leasing. Parmi ces banques rencontrées, il y a deux banques islamiques qui offrent le leasing sous forme Ijara dont la banque Wifak International Bank qui a été avant novembre 2015, une société de leasing conventionnelle. Elle s'est transformée en banque islamique en vertu de l'agrément qu'elle obtenu en novembre 2015.

Les rencontres avec les bailleurs de fonds internationaux ont été entreprises dans l'objectif de connaître leur disposition à mettre en faveur des opérateurs de leasing des lignes de refinancement de projets PV et leurs expériences dans d'autres pays dans ce domaine.

La rencontre avec la SOTUGAR avait pour objectif d'explorer les possibilités de mettre en place un fonds de garantie pour le financement de projets PV octroyés sous forme de leasing.

Les rencontres avec le Ministère de l'Energie et des Mines, l'ANME et la STEG avaient pour but d'appréhender le cadre réglementaire des énergies renouvelables et son évolution future, et d'étudier les moyens que ces structures pourraient mettre en oeuvre pour accompagner le développement du financement des projets PV.

La relation entre les opérateurs de leasing et les fournisseurs de systèmes photovoltaïques est importante dans le développement du mode de financement par leasing des projets PV. A titre d'illustration, les fournisseurs-installateurs pourraient octroyer à l'opérateur de leasing un engagement de reprise du système photovoltaïque en cas de défaillance de l'investisseur et bénéficiaire du financement de leasing. Ainsi, nous avons rencontrés 2 fournisseurs-installateurs de projets PV et nous prévoyons de rencontrer un autre au cours de la phase 2.

Nous n'avons pas pu rencontrer lors de cette 1ère phase de l'étude des investisseurs ayant financé leur projets PV par leasing. Nous avons programmé la rencontre de 3 investisseurs courant la 2ème phase de l'étude en se référant au recensement de projets PV financés par leasing qui est pénalisé par un faible retour de la part des opérateurs de leasing et les fournisseurs-installateurs sollicités pour le recensement. Leur retour d'expérience permettra de mieux définir le modèle de financement de projets PV par leasing.

Enfin, nous signalons que les entretiens avec les opérateurs de leasing ont été menés selon un guide d'entretien préalablement défini. Ainsi, chaque entretien a fait l'objet d'un compte rendu synthétique selon un modèle commun.





III. Le marché du leasing en Tunisie

Le leasing en Tunisie date depuis 1984 avec la création de la 1ère société de leasing, à savoir Tunisie Leasing. Depuis, le secteur a évolué en passant par des événements majeurs dont les plus importants sont indiqués dans le tableau n°2.

Tableau 2 Les événements majeurs qu'a vécus le secteur du leasing

Période	Évènement
1984	Création de la 1ère société de leasing (Tunisie Leasing)
1994	Cadrage de l'activité de leasing par une loi spécifique (loi n° 94-89 du 26 juillet 1994)
2000	Les amortissements financiers relatifs aux équipements, matériels et immeubles objets de contrats de leasing, sont admis en déduction pour la détermination du bénéfice imposable des sociétés de leasing (loi de finances n° 2000-98 du 25 décembre 2000).
2008	Modification des règles de comptabilisation des opérations de leasing avec l'instauration de la norme comptable tunisienne NCT 41, norme comptable relative aux contrats de location. Cette norme adopte le principe des normes IFRS en matière de comptabilisation de l'actif financé par leasing, en l'intégrant dans les actifs comptables du preneur.

Ainsi, le marché du leasing en Tunisie peut être considéré comme un marché mur après une trentaine d'années d'existence et d'expériences. Ses opérateurs sont à la fois des sociétés de leasing spécialisées et des banques offrant le leasing parmi leurs autres produits de financement. La loi bancaire tunisienne accorde à la banque la possibilité de développer une activité de leasing en interne ou de créer un établissement financier dédié à cette activité. Au 31/12/2015, le marché du leasing englobe 8 sociétés de leasing spécialisées.

Tableau 3 Les sociétés de leasing au 31/12/2015

Société de leasing	Date de création	Actionnaires de référence	Capital (TND)
Tunisie Leasing	1984	Groupe Amen Bank	30 000 000
Compagnie Internationale de Leasing	1992		25 000 000
Arab Tunisian Lease	1993	ATB / BNA	25 000 000
Attijari Leasing	1994	Attijari Bank	21 250 000
Arab International Lease	1996	BTK	15 000 000
Modern Leasing	1997	Banque de l'Habitat	35 000 000
Best Lease	1999	El Baraka Bank	30 000 000
Hannibal Lease	2001	Groupe Jilani	28 700 000

1. Le cadre légal et réglementaire du leasing

a. Au plan réglementaire

Selon la loi bancaire tunisienne dans sa dernière version (Loi n° 2001-65, modifiée et complétée par la loi n° 2006-19), l'activité de leasing ne peut être exercée que par

III.

un établissement de crédit, constitué sous forme d'une banque ou d'un établissement financier. Dans les deux cas, il est nécessaire d'obtenir au préalable un agrément du ministre des finances, après avis de la Banque Centrale.

Pour l'obtention de l'agrément, il est exigé de constituer l'établissement de crédit avec un capital minimum de 25 millions de dinars tunisiens (TND) pour une banque et de 10 millions TND pour un établissement financier.

Dans le cadre de la nouvelle loi bancaire dont le projet est en cours de discussion à l'Assemblée des Représentants du Peuple, les conditions d'octroi d'agrément pour un établissement de crédit vont évoluer et le capital minimum sera revu à la hausse, respectivement à hauteur de 50 millions TND pour une banque et 25 millions TND pour un établissement financier.

Une des principales différences entre les banques et les établissements financiers porte sur l'interdiction à cette dernière catégorie d'établissements de crédits de collecter des ressources auprès du public. Ceci limite donc les ressources financières des opérateurs de leasing constitués sous forme d'établissements financiers par rapport aux banques, et induit pour eux un coût de refinancement plus élevé que celui des banques qui disposent des ressources non rémunérées ou faiblement rémunérées, collectées auprès de leurs clients.

Enfin, il y a lieu de bien noter que la loi interdit le financement des besoins des particuliers (individus) par le leasing qui est réservé exclusivement pour le financement de biens à usage professionnel.

LOI N°94-89 DU 26 JUILLET 1994

RELATIVE AU LEASING

Article 1er : Le leasing est une opération de location d'équipements, de matériel ou de biens immobiliers achetés ou réalisés en vue de la location, par le bailleur qui en demeure propriétaire et destinés à être utilisés dans les activités professionnelles, commerciales, industrielles, agricoles, de pêche ou de services.

b. Au plan juridique

Le contrat de leasing est régi par les dispositions du droit commun. Pour préserver ses intérêts et faire prévaloir sa propriété des biens qu'il finance par leasing, le bailleur est tenu d'inscrire les opérations de leasing relatives au matériel qu'il finance sur un registre ouvert à cet effet au greffe du tribunal dans le ressort duquel le preneur est immatriculé au registre de commerce. Si le preneur n'est pas immatriculé au registre du commerce, l'inscription est requise au greffe du tribunal dans le ressort duquel se trouve l'établissement dans lequel sont exploités les équipements ou le matériel objet du contrat de leasing. Faute d'inscription selon les exigences de la loi, le bailleur ne peut opposer aux créanciers ou ayants cause du preneur, ses droits sur les biens dont il a conservé la propriété.

c. Au plan comptable

Les dispositions et les règles qui s'appliquent à la comptabilisation des opérations de leasing, aussi bien dans les comptes du bailleur que dans ceux du preneur, sont définies par la norme comptable tunisienne n°41 (NCT41), promulguée par un arrêté du ministre des finances du 28 janvier 2008.

d. Au plan fiscal

Les avantages qu'accorde le législateur tunisien aux investisseurs dans l'acquisition d'équipements intégrés dans leurs projets photovoltaïques, sont transmissibles aux opérateurs de leasing en cas de financement de ces équipements par leasing. Ainsi, l'investisseur n'est pas pénalisé en cas où il choisit de financer son projet PV par leasing au lieu d'un autre moyen de financement (fonds propres ou crédit bancaire). Ainsi et malgré que le propriétaire juridique du bien est une société de leasing, tous avantages prévus dans l'acquisition du bien (exonération de TVA, droits de douane privilégiés, ...) sont maintenus même si le financement se fait par leasing.

LOI N° 2001-123 DU 28 DÉCEMBRE 2001

PORTANT LOI DE FINANCES POUR L'ANNÉE 2002

Article 19 : L'article 5 de la loi n° 94-90 du 26 juillet 1994 portant dispositions fiscales relatives au leasing est modifié comme suit : Article 5 (nouveau) : Demeurent en vigueur les avantages et les exonérations accordés aux projets en vertu de la législation fiscale ou de la législation relative à l'incitation aux investissements ou en vertu de textes particuliers, en cas d'acquisition des équipements, matériels ou de biens immobiliers objets de l'avantage ou de l'exonération dans le cadre d'un contrat de leasing . Est suspendue la taxe sur la valeur ajoutée au titre des loyers relatifs aux équipements, matériels ou biens immobiliers ayant bénéficié de l'avantage en matière de taxe sur la valeur ajoutée.

e. Au plan judiciaire

Bien que la propriété juridique du bien soit celle du bailleur, en cas de loyers impayés ou non respect des termes contractuels par le preneur, les contrats de leasing peuvent être résiliés unilatéralement par le bailleur. Cependant, le bailleur a besoin d'un jugement pour récupérer le bien qui pourrait le solliciter en référé pour accélérer les délais.

2. Le marché du leasing et ses opérateurs

Au 31/12/2015, le paysage financier tunisien englobe 8 sociétés de leasing constituées sous forme d'établissement financier, présentées dans le tableau n°3.

III.

Notons qu'avant 31/12/2015, il existait 3 autres sociétés de leasing qui ont évolué différemment :

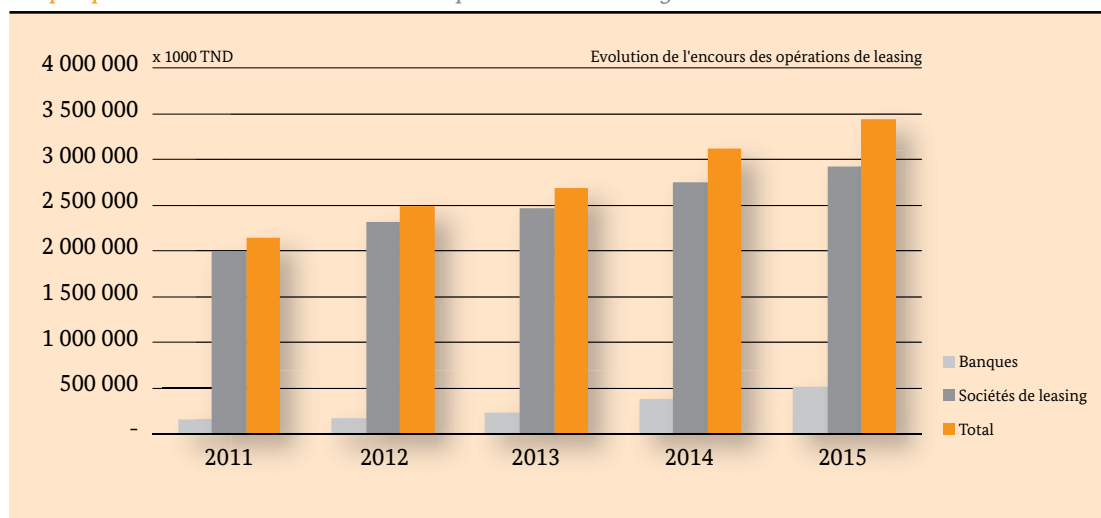
- La dernière évolution en date concerne la société El Wifak Leasing, créée en 2002, qui a obtenu un agrément de banque en novembre 2015 et depuis elle a entrepris un projet de transformation en une banque islamique, devenant Wifak International Bank.
- La banque UBCI avait à l'époque une société de leasing, qui s'appelait Union Tunisienne de Leasing, et qui a été créée en 1989. En 2005, l'UBCI a dissout cette société et a réintégré les activités leasing au sein de ces structures internes, et ce dans le cadre d'un plan de restructuration.
- La banque Amen Bank avait une société de leasing, dénommée Amen Lease. Elle a fait faillite et a été dissoute par la suite vers l'année 2006.

Outre les sociétés de leasing, certaines banques offrent le leasing au sein de leurs structures internes. Les banques les plus actives dans ce domaine (leasing) sont l'Union Bancaire pour le Commerce et l'Industrie (UBCI), Banque Zitouna (ZB), Banque de Tunisie (BT) et Banque de Tunisie et des Emirats (BTE).

Tous les opérateurs de leasing pratique le leasing mobilier et le leasing immobilier en fonction de la nature du bien à acquérir et à financer par leasing.

Toutes catégories d'opérateurs de leasing confondus (banque / société de leasing), le niveau des opérations de leasing se développe favorablement d'une année à une autre comme l'illustre le graphique n°2 et le tableau n°5. L'évolution est souvent à 2 chiffres, en étant de 10% en 2015 par rapport à 2014.

Graphique 2 Evolution de l'encours des opérations de leasing



Les données de 2015 sont au 30 novembre 2015 - Source : site web de la BCT

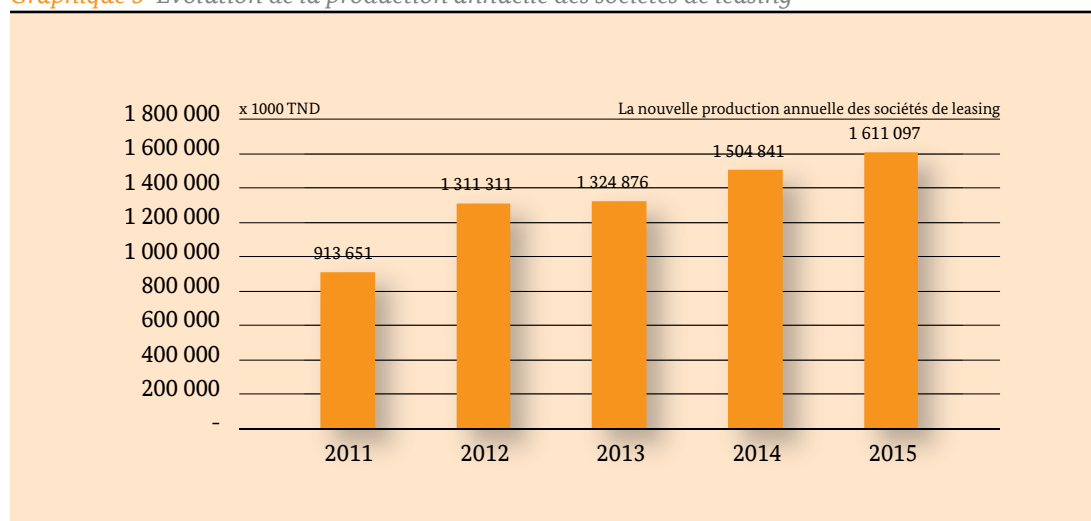
Tableau 4 Evolution de l'encours des opérations de leasing

	2011		2012		2013		2014		2015	
	Montant	Montant	Evolution (%)	Montant	Evolution (%)	Montant	Evolution (%)	Montant	Evolution (%)	
Banques	148 147	172 023	16,1%	223 851	30,1%	376 435	68,2%	517 65	37,5%	
Sociétés de leasing	1 999 200	2 315 590	15,8%	2 463 725	6,4%	2 748 20	11,5%	2 919 590	6,2%	
Total	2 14 347	2 487 613	15,8%	2 687 576	8,0%	3 124 642	16,3%	3 437 243	10,0%	

Depuis 2013, l'évolution des opérations de leasing est plus forte dans les banques que dans les sociétés de leasing, mais les activités des sociétés de leasing restent de loin la plus importante, avec une part de 85% au 30 novembre 2015, tout en notant sa baisse depuis quelques années en faveur des banques.

En nous limitant aux activités des sociétés de leasing, tout en intégrant Wifak International Bank (récemment transférée d'une société de leasing à une banque), pour les quelles nous avons des informations détaillées sur leur activités de leasing, la nouvelle production annuelle évolue positivement d'une année à une autre (graphique n°3).

Graphique 3 Evolution de la production annuelle des sociétés de leasing



L'année 2011 n'intègre pas la production de HL et de BL - Les années 2014 et 2015 n'intègrent pas la production de AIL

La majorité de la production annuelle se fait sur du matériel mobilier à hauteur de 97%. Le reste porte sur le financement de biens immobiliers.

III.

L'analyse de l'encours financier des sociétés de leasing (graphiques n°) montre ce qui suit :

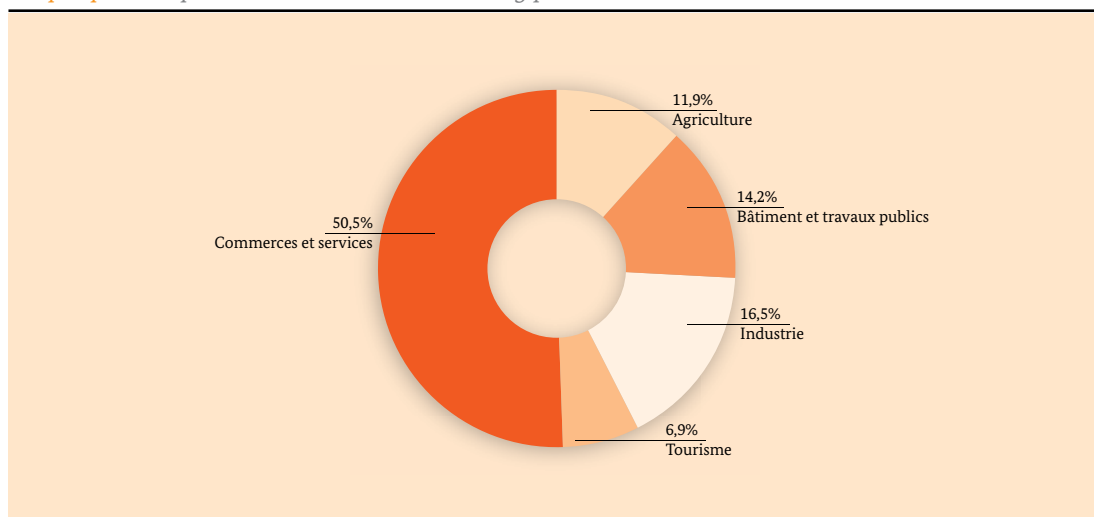
- Les sociétés de leasing sont positionnées davantage sur le secteur du commerce et des services avec une part de 50%.
- Les sociétés de leasing financent en majorité le matériel roulant qui représente une part de 69%. Le matériel spécifique, sachant que les installations photovoltaïques sont considérées comme du matériel spécifique, ne représente que 7% des opérations financées par les sociétés de leasing.

LA DÉFINITION D'UN MATÉRIEL SPÉCIFIQUE

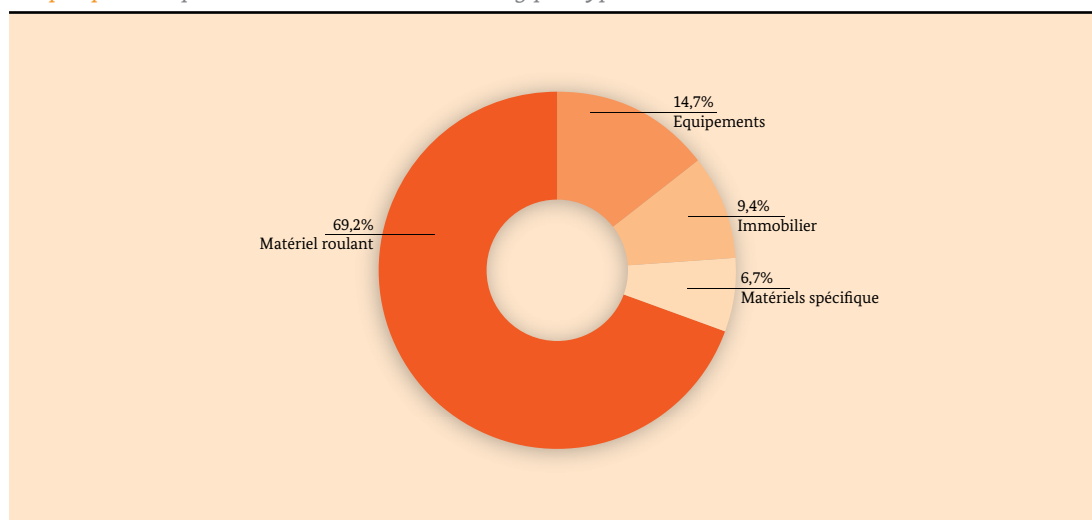
Dans le domaine du leasing, un matériel est qualifié de spécifique (par opposition à un matériel standard), présentant ainsi un risque plus élevé pour l'opérateur de leasing (bailleur) en cas de défaillance du client (preneur), quand il répond aux conditions principales suivantes :

- Il n'existe pas un marché secondaire profond pour ce type de matériel
 - Produit et/ou distribué par des opérateurs économiques non viables, non solvables, de mauvaise réputation, ...
 - Difficile à réparer en cas de problème (nouvelle technologie non encore maîtrisée, pièces de rechange non disponibles, ...)
 - Difficile à récupérer (difficile à le localiser, difficile à le démonter, ...)
- Les sociétés de leasing financent en majorité des opérations sur une durée inférieure à 5 ans (98% des cas). Une telle durée serait insuffisante pour les projets photovoltaïques dont le retour sur investissement pourrait aller jusqu'à 7 à 8 ans. Actuellement, ce sont principalement les biens immobiliers qui sont financés sur une durée supérieure à 5 ans (7 ans en général).

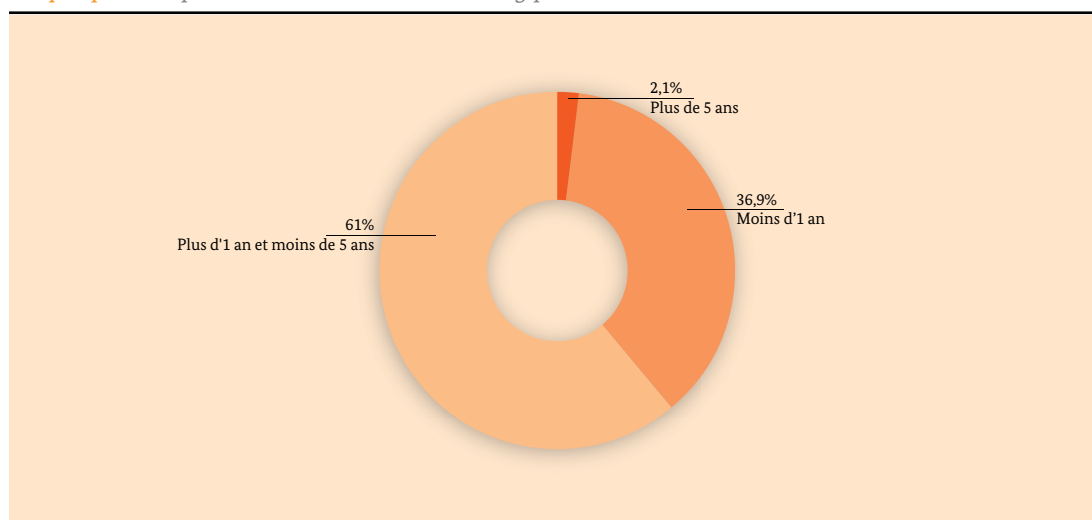
Graphique 4 Répartition de l'encours de leasing par secteur d'activité



Graphique 5 Répartition de l'encours de leasing par type de matériel



Graphique 6 Répartition de l'encours de leasing par maturité



3. Le business modèle et le mode opératoire du leasing

Avant de développer les business modèles et les modes opératoires des opérateurs de leasing en Tunisie, il serait utile de rappeler qu'est ce que le leasing.

Définition du leasing

Le leasing est une opération financière par laquelle un Bailleur (société de leasing) acquiert, sur demande et pour le compte d'un Preneur (client), des biens mobiliers / immobiliers, en vue de les donner en location au preneur pour une durée déterminée et en contrepartie de redevances (loyers).

III.

Le contrat contient de la part du bailleur, une promesse unilatérale de vente du bien au preneur, à un prix fixé à l'avance (Valeur Résiduelle - VR) et dont la réalisation de vente reste subordonnée au paiement de la VR, augmentée des intérêts, des frais et de toutes créances dues.

a. Le business modèle des opérateurs de leasing

Dans l'ensemble, le business modèle des opérateurs de leasing est semblable d'un opérateur à un autre. Toutefois, il existe certaines différences en fonction de sa catégorie (banque ou société de leasing) et de son actionnariat en cas d'une société de leasing. Business modèle 1 : l'opérateur de leasing est une banque.

Dans ce business modèle, le leasing est considéré comme un produit parmi d'autres (crédit d'investissement à moyen et long terme ; Mourabaha ; ...), offert aux clients de la banque pour le financement de leurs investissements. Il est proposé par un commercial généraliste, gérant la relation globale entre le client et la banque. Ainsi, les bénéficiaires d'un financement leasing doivent être des clients de la banque (ayant un compte ouvert sur ses livres). Les banques qui cherchent à développer ce financement (leasing), désignent un responsable leasing, venant en appui technique et commercial aux équipes de la banque pour la vente du produit leasing. Le principal avantage de ce business modèle par rapport aux autres, réside dans le fait que les tarifs offerts à la clientèle sont très compétitifs étant donné un coût de ressources plus faible et une meilleure visibilité sur la qualité du risque client.

Business modèle 2 : Société de leasing adossée à une banque

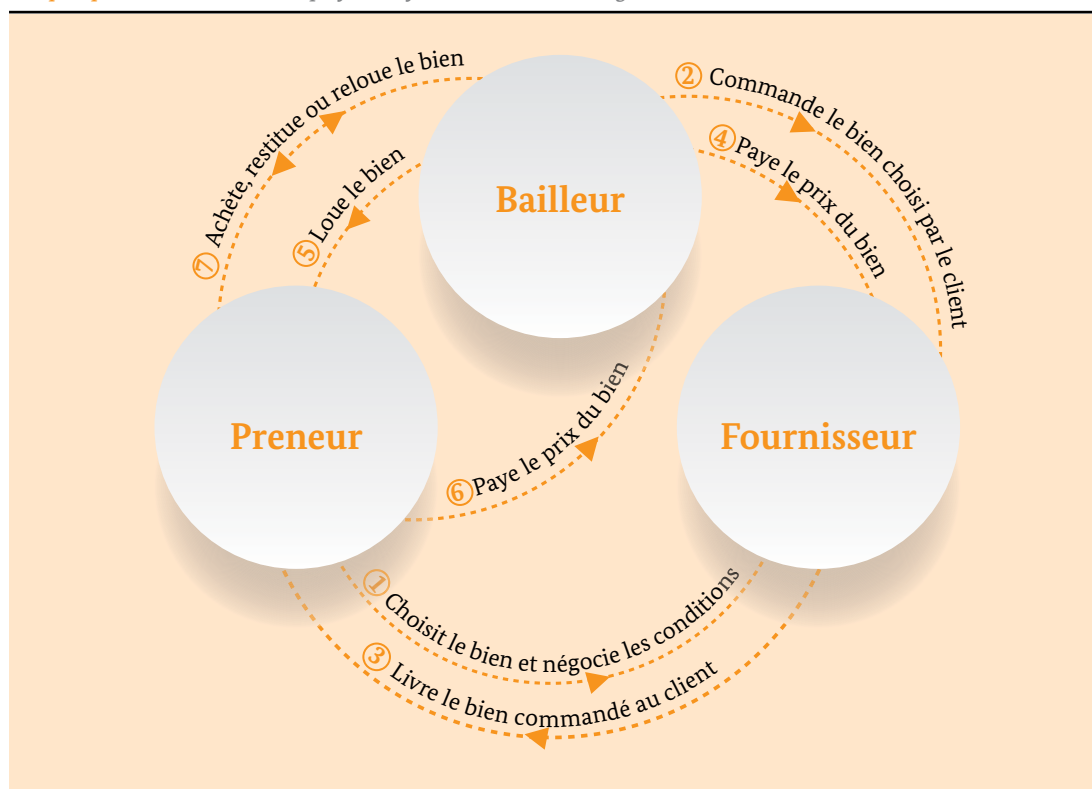
Dans ce cas, la société s'appuie à la fois sur son propre réseau commercial et sur celui de la banque mère pour développer ses activités avec une priorité pour la clientèle de la banque mère sur laquelle la société de leasing pourrait avoir une meilleure appréciation de sa solvabilité. Par ailleurs, la société de leasing pourrait bénéficier d'un appui financier de sa maison mère pour le refinancement de son portefeuille dans la limite de ce qui est autorisé par la réglementation. Cependant, la synergie commerciale entre les deux structures n'est pas toujours efficace, vu que les équipes de la banque pourraient considérer le leasing comme un produit concurrent au CMT qu'elles commercialisent directement à leur clientèle.

Business modèle 3 : Société de leasing indépendante

Dans ce cas, la société s'appuie exclusivement sur ses propres moyens pour développer ses activités et lever les ressources financières nécessaires à son développement. Donc elle pourrait être handicapée par rapport aux autres business modèles et pénalisée dans son développement. Par contre, son indépendance la conduit à être plus agressive au plan commercial et à développer un partenariat plus fort avec les revendeurs d'équipements éligibles au financement leasing. Par ailleurs, son business modèle l'amène à travailler sur la rapidité, la flexibilité et l'innovation pour faire face à la concurrence et défendre sa position sur le marché. Ceci pourrait l'amener à avoir un appétit au risque plus développé que dans les autres business modèles.

b. Le mode opératoire

Graphique 7 Schéma descriptif d'un financement leasing



1- Choix du matériel

C'est au client (investisseur-preneur) de choisir le matériel et le fournisseur. C'est à lui de définir les caractéristiques du matériel dont-il a besoin et négocier avec le fournisseur le prix et les conditions de paiement. En conclusion de ses négociations, il sollicite une facture pro forma à intégrer dans le dossier de demande de financement leasing qu'il introduira à la société de leasing.

2- Commande du matériel

Une fois le matériel et le fournisseur sont choisis, le client introduit auprès de la société de leasing une demande de financement, intégrant tous documents et informations nécessaires à la société de leasing pour prendre sa décision. En cas d'accord, le client doit signer les documents contractuels (en particulier le contrat de leasing avec ses conditions générales et particulières) et remettre à la société de leasing toute garantie convenue en couverture du financement.

3- Livraison du matériel au client

Une fois le matériel commandé est prêt, le fournisseur le livre (le remet) au client sur autorisation expresse et écrite de la société de leasing. En retour, le fournisseur doit

III.

recupérer de la part du client le procès verbal de livraison signé par le client, attestant avoir bien reçu le matériel objet du bon de commande émis par la société de leasing et qui n'a aucune objection pour le paiement du matériel.

4- Paiement du fournisseur

La société de leasing procède au paiement du fournisseur une fois elle reçoit la facture définitive et le procès verbal de livraison signé en bonne et due forme par le client.

5- Mise en force du contrat de leasing

A partir du moment où le matériel est livré au client en état d'opération, la société de leasing met en place le contrat de leasing et les loyers commencent à courir.

6- Paiement des loyers

Le long de la durée du contrat de leasing, le client paie les loyers selon l'échéancier convenu et reçoit les factures relatives. En cas de retard ou de non paiement, la société de leasing procède au recouvrement des loyers à l'amiable ou par voie judiciaire. Selon les termes du contrat de leasing, la société de leasing a le droit de procéder à la résiliation unilatérale du contrat pour défaut de paiement de loyers et de récupérer le matériel. Toutefois, la récupération du matériel nécessite dans la juridiction tunisienne un jugement.

7- Clôture du contrat

A la fin du contrat de leasing et en cas de paiement de toutes sommes dues, le client a trois options :

- Racheter le matériel objet du contrat de leasing au prix convenu initialement (valeur résiduelle) ;
- Restituer le matériel à la société de leasing ;
- Demander à la société de leasing de lui relouer le matériel pour une nouvelle période.

Cette option est « théorique », vu que dans la majorité des cas la valeur résiduelle est symbolique et le client aurait déjà payé la totalité du prix du matériel pendant la durée du contrat initial.





IV. Diagnostic du modèle leasing pour le financement des projets PV

1. L'expérience tunisienne

Nous avons mené dans le cadre de cette étude un recensement des projets PV financés par le leasing, en sollicitant auprès des opérateurs de leasing rencontrés l'instruction d'une fiche pour tout projet PV financé. Par ailleurs et pour essayer d'avoir un recensement le plus exhaustif et le plus fiable possible, nous avons aussi mené le même travail auprès des principaux fournisseurs-installateurs PV avec l'appui de la GIZ.

Ce travail n'a permis de recenser que 6 projets PV financés par le leasing. Les opérateurs sollicités n'ont pas malheureusement fait un effort suffisant pour nous communiquer les références des projets PV qui ont financé à ce jour. Nous continuons cette action de recensement pendant la phase 2, tout en notant tout de même que le nombre de projets PV qui sont financés par les opérateurs de leasing est très faible au vu de nos entretiens avec eux. Ceux qui ont déclaré avoir financé au moins un projet PV sont Tunisie Leasing, ATL, CIL et Banque Zitouna.

2. Les Risques et les barrières au financement de projets PV

Nos entretiens avec les opérateurs de leasing nous ont permis de cerner leur perception des risques liés au financement de projets PV par le leasing et les principales barrières qui freinent le développement du financement de ce genre de projets.

a. La taille du marché photovoltaïque

Les opérateurs de leasing font état d'une très faible demande de financements de projets PV. Ils estiment de ce fait que le marché photovoltaïque en Tunisie est non significatif aujourd'hui, ne nécessitant pas de leur part des actions de marketing et de commercialisation particulières pour répondre aux demandes de la clientèle et développer une offre spécifique pour le financement de ce type de projets. Toutefois, ils sont conscients que le potentiel de ce marché pourrait être intéressant tenant compte de ce qui est en passe de se passer en Tunisie avec l'augmentation du coût d'électricité et l'évolution du cadre réglementaire relatif aux énergies renouvelables.

b. Le risque matériel et le marché secondaire

Pour tous les opérateurs de leasing, le risque matériel représente la principale entrave au financement des projets PV par le leasing. Dans un financement par leasing, la propriété du bien objet du financement revient au bailleur pendant la période de location et qu'en cas de non paiement des loyers, le bailleur est conforté par la possibilité de récupérer assez facilement le bien pour pouvoir récupérer sa créance

IV.

en le revendant sur un marché secondaire à un prix de marché assez connu en fonction de l'ancienneté et l'état du bien.

Or, aujourd'hui il n'existe pas un marché secondaire pour les équipements photovoltaïques permettant au bailleur de revendre facilement les équipements PV qu'il aurait financés en cas où le bénéficiaire serait défaillant.

Par ailleurs, une installation photovoltaïque n'est pas un dispositif unique intégré et facilement identifiable. Elle est composée de plusieurs éléments indépendants. Ceci complique davantage la récupération de tous les éléments de l'installation financée en cas de non solvabilité du client.

Les équipements d'une installation photovoltaïques pourraient être déplacés facilement et dissimulés par le bénéficiaire s'il est de mauvaise moralité. Par ailleurs, la récupération de ces équipements par le bailleur nécessite l'intervention d'une tierce personne pour démonter l'installation et la transporter dans les dépôts du bailleur.

De ce fait, le risque matériel est très élevé, ne pouvant être considéré comme une garantie en cas de non solvabilité du client. Par conséquent et à cause du risque matériel et la non existence d'un marché secondaire profond pour les différentes composantes d'installations photovoltaïques, les opérateurs de leasing limitent leur financement de ce genre de projet à leurs clients de très bonne signature et des montants limités, en demandant souvent une garantie de qualité de type une hypothèque sur un bien immobilier et un autofinancement pouvant aller jusqu'à 30%.

c. Les ressources financières

Les opérateurs de leasing constitués sous forme d'établissements financiers, n'ayant pas la possibilité de collecter du dépôt auprès du public, n'ont pas toujours la possibilité d'avoir facilement des ressources financières sur de longues durées (au-delà d'une maturité de 5 ans) et à des taux d'intérêts compétitifs, sachant que le marché monétaire actuel n'est très pas liquide.

Ainsi et face du risque matériel élevé que présente les équipements composant les systèmes photovoltaïques, il est plus judicieux pour eux de remployer leurs ressources pour le financement de leurs clients existants et de matériels standards qui présente une meilleure rentabilité.

d. La réglementation

Bien que les opérateurs de leasing n'ont pas une bonne connaissance de la réglementation des énergies renouvelables, ils estiment que la réglementation doit être encore plus claire et plus favorable à plusieurs niveaux pour éviter toute ambiguïté et entrave au financement des projets photovoltaïques. Par exemple, les questions réglementaires suivantes ont été évoquées :

- Est-ce que l'investisseur a droit aux subventions prévues en cas où le financement de son projet se fait par leasing, sachant que le propriétaire juridique dans ce cas est l'opérateur de leasing pendant la durée de location ?
- En cas de récupération de l'installation PV d'un client donné pour non solvabilité, est-ce que le nouvel acquéreur de cette installation de la part de l'opérateur de leasing pourrait avoir droit aux subventions ?
- Quid de la faisabilité juridique d'élaboration de contrat de vente d'électricité entre l'investisseur et la STEG en cas où l'installation photovoltaïque est financée par leasing, sachant encore une autre fois que la propriétaire juridique des équipements dans un tel cas est l'opérateur de leasing ? Et quid dans le cas où l'exploitant de l'installation photovoltaïque change pour une raison ou une autre ?

La clarification de ces points ainsi que d'autres dans les textes juridiques et réglementaires, mettra à l'aise les opérateurs de leasing pour développer dans la sérénité le financement des projets PV.

Ces risques et barrières au développement du financement par leasing de projets PV ont été discutés aussi avec des bailleurs de fonds internationaux et des institutions publiques en charge du domaine des énergies renouvelables.

A ce propos, nous avons noté une disposition favorable de la part des bailleurs de fonds internationaux rencontrés pour mettre à la disposition des institutions financières des lignes de crédits, à des conditions favorables en terme de durée de remboursement et de taux d'intérêt, pour refinancer leur portefeuille de crédits dans le domaine du photovoltaïque.

Mais ceci nécessite une demande explicite de la part des autorités tunisiennes et devrait être inscrit dans un programme global intégrant toutes les actions et les conditions nécessaires pour un développement réel et pérenne du secteur de l'énergie solaire. Notons à ce sujet que l'Agence Française de Développement, en partenariat avec la Banque Européenne d'Investissements, est sur le point de mettre en place une ligne de crédits d'environ 80 millions d'Euros en faveur de 3 ou 4 banques tunisiennes pour refinancer leurs crédits dans le domaine de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables.

Ceci s'inscrit dans le cadre du programme SUNREF et suite à une première opération déjà réalisée par l'AFD toute seule en 2019-2010. Cette ligne de crédits serait appuyée par une enveloppe d'assistance technique aux banques sélectionnées et de subventions aux investisseurs bénéficiaires des crédits, d'un montant total d'environ 12 millions d'euro et financée par l'Union Européenne. Cependant, aucune société de leasing n'a été intégrée dans la liste des bénéficiaires de cette ligne.

Par rapport au souci des opérateurs de leasing au niveau du risque matériel que représentent les équipements d'une installation photovoltaïque, nos contacts avec le Ministère de l'Energie et des Mines, l'ANME et la SOTUGAR, nous laissent optimistes

IV.

quant à la possibilité de mettre en place un fonds de garantie pour partager le risque avec les opérateurs de leasing dans le financement des projets PV. A ce propos, il a été élaboré un nouveau projet de décret relatif au Fonds de Transition Energétique prévoyant d'étendre les champs d'intervention de ce Fonds à l'octroi des garanties aux institutions financières, à la bonification des crédits et au refinancement des projets d'efficacité énergétique et d'énergie renouvelable.

Toutefois, il reste à définir des enveloppes financières consistantes pour ce Fonds pour qu'il puisse réellement intervenir d'une manière efficace dans tous les domaines de son intervention (subventions, garantie, bonification de crédits, refinancement) et d'accélérer sa promulgation et sa mise en application. Par ailleurs, il y a lieu de noter que la SOTUGAR a pu développer une expérience de gestion de fonds dédiés à l'efficacité énergétique et aux énergies renouvelables à travers la gestion d'un fonds de 5,8 millions de dinars (dottaion), financé avec l'appui de la Banque Mondiale.

Enfin, nos échanges avec la STEG nous ont permis de noter que le programme PROSOL ELEC fonctionne sans problème au niveau du recouvrement des échéances de crédits auprès des bénéficiaires et qu'il arrive à son échéance cette année 2016. La STEG s'oriente vers son renouvellement. Cependant et selon notre interlocuteur, il serait difficile à la STEG d'appliquer un tel mécanisme pour les entreprises (activités professionnelles), ni d'être impliquée dans le recouvrement des loyers leasing à travers la facture d'électricité. Cette question sera traitée plus en détail avec d'autres interlocuteurs plus concernés par cette question, pendant la phase conception du modèle de leasing pour le financement de projets PV.

3. Expertise et besoin en formation des opérateurs de leasing

L'appréciation de l'expertise des opérateurs de leasing dans le domaine du financement des projets photovoltaïque a été faite sur la base de nos échanges lors des entretiens. Il en ressort que leur connaissance des projets photovoltaïques est assez limitée aujourd'hui. D'ailleurs, ils financent très peu de projets photovoltaïques et le peu qui a été financé a été fait sur la base de la bonne qualité de l'investisseur et non pas forcément sur l'opportunité et la rentabilité du projet.

Au vu de nos échanges, il y a lieu aussi de noter leur connaissance limitée de la réglementation relative à l'énergie renouvelable.

Par ailleurs, la majorité n'a pas connaissance de l'existence de l'outil Excel qui a été développé par la GIZ pour l'évaluation de la rentabilité des projets photovoltaïques.

Ainsi, ils étaient dans leur majorité intéressés par des formations sur le financement des projets photovoltaïques dont les thèmes les plus évoqués sont les suivants :

- Le marché photovoltaïque, les opérateurs de ce marché et le coût des projets photovoltaïques et sa structure

- La réglementation de l'énergie photovoltaïque
- L'appréciation de l'opportunité d'un investissement dans un projet photovoltaïque et l'évaluation de sa rentabilité
- La composition et les caractéristiques d'une installation photovoltaïque

4. Analyse SWOT du modèle de leasing

En conclusion de l'analyse du modèle de leasing actuel pour le financement des projets photovoltaïques, et selon nos échanges avec les différents intervenants dans ce domaine et en particulier les opérateurs de leasing, nous synthétisons les points forts ou potentiels et les points faibles ou à risque d'un tel modèle selon la méthodologie SWOT dans la graphique n°8.

Graphique 8 Schéma descriptif d'un financement leasing





V. Conclusions et recommandations

Cette première phase de l'étude du modèle leasing pour le financement des projets photovoltaïques a permis d'apprécier l'adéquation du mode de financement par leasing avec les spécificités des projets PV, en cernant les points forts de ce mode de financement et les barrières qui pourraient entraver le financement des projets PV par le leasing.

Au vu de nos entretiens, nous avons relevé une disposition de la part des opérateurs de leasing pour étudier l'opportunité de développer le financement des projets photovoltaïques par le leasing. Ceci s'inscrit dans une démarche de diversification, sachant que l'offre des opérateurs de leasing est assez limitée (activité mono-produit). Cependant, aucun opérateur n'a entamé une réflexion stratégique sur le sujet, ni a mis en place un financement spécifique pour ce type de projets.

D'ailleurs et selon notre recensement, peu de projets PV ont été financés par le leasing. Les quelques projets PV financés par le leasing ont été entrepris par des clients existants de certains opérateurs de leasing et qui présentent une bonne solvabilité.

La principale préoccupation des opérateurs de leasing vis-à-vis de ce type de projets, porte sur le fait que le matériel est « spécifique », pour lequel il n'existe pas un marché secondaire permettant de revendre facilement le matériel financé en cas de problème (non solvabilité du client) à des prix déterminés par un marché secondaire profond.

Sur la base des résultats de cette phase de l'étude, nous émettons les recommandations suivantes pour le reste de l'étude et pour la promotion du modèle de leasing pour le financement des projets PV.

a. Recommandations pour les futures phases de l'étude

- Approfondir la possibilité légale et réglementaire d'obtenir toute subvention en cas où le financement des projets PV se fait par leasing, étant donné que dans ce cas le propriétaire juridique des équipements pendant la période du financement est l'opérateur de leasing et non pas l'utilisateur de l'installation photovoltaïque.
- Continuer à recenser les projets PV financés par leasing étant donné le faible retour lors de cette 1ère phase.
- S'entretenir avec des investisseurs ayant financé leur projet PV par le leasing

b. Recommandations pour la promotion du modèle leasing pour le financement des projets PV

Quant aux recommandations relatives au développement du leasing pour le financement des projets PV et qui seront prises en considération dans la définition du modèle et ses procédures, nous en distinguons un certain nombre présentées ci-après.

- Développer les contacts et les rencontres entre les installateurs de projets PV et les opérateurs de leasing pour permettre aux sociétés de leasing de mieux connaître le

marché, les spécificités des installations PV et développer le partenariat entre les deux types d'opérateurs. Souvent, le business modèle des opérateurs de leasing intègre une proximité commerciale et opérationnelle avec les fournisseurs des équipements financés. A ce propos, la Banque Zitouna en nous a exprimé son intérêt à ce genre de rencontre.

- Par ailleurs, les opérateurs de leasing apprécient favorablement la possibilité d'obtenir un engagement de reprise de la part des fournisseurs du matériel financé en cas de non solvabilité du client, étant donné l'absence d'un marché secondaire. A ce propos, il y a lieu de discuter davantage ce point avec les fournisseurs-installateurs et mettre en place une approche efficace pour encourager ce genre d'intervention.
- Mettre en place un fonds de garantie efficace, apportant sa garantie aux opérateurs de leasing pour les financements de projets photovoltaïques, étant donné le risque matériel élevé et l'absence d'un marché secondaire profond de panneaux solaires photovoltaïques. Par absence de marché secondaire profond, les opérateurs de leasing vont restés très méfiants vis-à-vis des projets PV, même si certains clients pourraient remettre une garantie hypothécaire. Ils vont se limiter à leur clientèle connue et de très bonne signature. A ce sujet, travailler avec la SOTUGAR, l'ANME et des bailleurs de fonds pour concevoir et mettre en place un tel mécanisme de garantie, sachant que la SOTUGAR gère déjà un fonds de garantie pour les investissements réalisés dans le domaine de l'efficacité énergétique et que le nouveau projet de décret relatif au Fonds de Transition Energétique prévoit son intervention dans un tel mécanisme.
- Le développement massif du financement des projets PV par le leasing serait fort en cas où les opérateurs de leasing privilégient l'analyse par les cash flow dans leur prise de décision. Pour cela, il y a lieu de trouver un moyen et une organisation efficace pour canaliser les économies financières générées par l'investissement vers le paiement des loyers. Dans ce sens, l'implication et l'engagement de la STEG dans une telle démarche est à étudier, pouvant jouer un rôle d'intermédiaire de recouvrement des loyers de leasing à travers les factures d'électricité.
- Mettre en place des lignes de refinancement dédiées aux projets réalisées dans les énergies renouvelables, en particulier pour les projets PV, avec des conditions favorables aussi bien en termes de maturité (durée de remboursement longue) qu'en termes de conditions financières (taux d'intérêt). De telles lignes inciteront les opérateurs de leasing à chercher les projets PV pour pouvoir utiliser ces ressources et développer leurs produits financiers et leur portefeuille de clients.
- Continuer à travailler sur le développement du marché photovoltaïque en Tunisie en encourageant les opérateurs économiques à installer des systèmes photovoltaïques. Plus le marché se développe plus les opérateurs de leasing seront plus impliqués dans son financement, en faisant l'effort de définir des produits spécifiques pour mieux exploiter le potentiel du marché.
- Réaliser une étude de marché détaillée sur le marché photovoltaïque en Tunisie, permettant d'évaluer d'une manière assez pertinente et précise le marché potentiel, le profil des investisseurs dans ce domaine, leurs besoins en financement, les opérateurs, etc. Une telle étude apportera aux opérateurs de leasing un éclairage précis sur l'opportunité de lancer dans le financement de projets PV et d'arrêter une stratégie appropriée vis-à-vis le financement des projets photovoltaïques.

- Lancer une opération pilote de financement de projets PV par le leasing pour déclencher le processus, tout en assurant de la mise en place pendant cette phase les conditions nécessaires pour permettre aux opérateurs de leasing de continuer sur cette voie après l'achèvement de l'opération pilote.

Les principaux textes relatifs à la réglementation du leasing

Référence	Titre
Loi n°94-89 du 26 juillet 1994	Loi relative au leasing
Loi n° 94-90 du 26 juillet 1994	Les dispositions fiscales relatives au Leasing
Loi n° 97-88 du 29 décembre 1997	Loi de finances 1998
Loi n°2001-65 du 10 juillet 2001	Loi relative aux établissements bancaires
Loi n° 2001-123 du 28/12/2001	Loi de finances 2002
Arrêté du Ministre des finances du 28 janvier 2008	Norme comptable relative aux contrats de location (NCT41)
Loi n° 2007-70 du 27 décembre 2007	Loi de finances 2008

Principales dispositions	Observations
<ul style="list-style-type: none"> • Définition du leasing • Le leasing est limité aux biens destinés à une utilisation dans des activités professionnelles, commerciales, industrielles, agricoles, de pêche ou de services. • Le contrat de leasing est régi par les dispositions du droit commun • Leasing est une forme de crédit régi par la loi bancaire • Les opérations de leasing relatives aux équipements ou au matériel sont soumises à l'inscription sur un registre ouvert à cet effet au greffe du tribunal. Sinon le bailleur ne peut opposer aux créanciers ou ayants cause du preneur, ses droits sur les biens. 	
Fiscalité des opérations de leasing au niveau de la TVA et des impôts	Modifiée dans sa globalité par des textes subséquents
<ul style="list-style-type: none"> • Avantages fiscaux accordés aux sociétés de leasing pour le financement de véhicules de taxi, de louage de transport rural 	Article 71
<ul style="list-style-type: none"> • Le leasing peut être exercé par une banque ou un établissement financier • Une société de leasing est un établissement de crédits dont le capital minimum est de 10 000 000 D 	C'est la loi bancaire qui s'applique aux sociétés de leasing, modifiée et complétée par la loi n°2006-19 du 2 mai 2006. Cette loi est en cours de modification
Extension des avantages accordés dans le cadre des opérations de leasing aux projets bénéficiant d'avantages fiscaux en vertu de la législation en vigueur ou de textes particuliers	Article n° 19 de la loi de finances
<ul style="list-style-type: none"> • Un contrat de leasing est de type location-financement • La classification des contrats de location se fonde sur le degré d'imputation au bailleur ou au preneur des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif loué. • Un contrat de location est classé en tant que contrat de location-financement s'il transfère au preneur la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété. • La classification du contrat de location s'opère au commencement du contrat de location. • Intègre la comptabilisation des opérations de cession bail (lease-back) 	
<ul style="list-style-type: none"> • La TVA est liquidée sur la base de tous les montants dus au titre des opérations de leasing • Est déductible de la TVA due sur les opérations soumises, le montant de la TVA ayant grevé les achats d'équipements, matériels et immeubles destinés à être exploités dans le cadre des contrats de leasing 	Articles Articles 49, 50, 51, ...

Rapport Final
Version finale

Publié par :
Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH
Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5 65760 Eschborn, Allemagne
Tél. : + 49 (0) 61 96 79-0
Fax : + 49 (0) 61 96 79-7291
Email : info@giz.de
Site web : www.giz.de

Crédits sources :
AMEF Consulting

Responsable :
Arne Schweinfurth, GIZ

Auteurs :
Mongi Ben Tkhayat, AMEF Consulting

Avec le soutien de :
Khadija Esseghairi, Amin Chtioui

Tunis, Juin 2016

