



Campagne sur les nouveaux mécanismes et nouvelles logiques de financement du développement

avec le soutien financier de l'Union Européenne

DOSSIER

CRÉDIT-BAIL ET LEASING

François PANDOLFI (FINANCIAL)

Le français crédit-bail et l'anglo-américain leasing sont frères pour l'utilisateur, même si le juriste n'est pas d'accord. Ils représentent deux manières juridiques d'une même réalité économique : mettre à la disposition un équipement pour produire biens et services chez les entrepreneurs grands ou petits, de l'industrie, du commerce, des services ou de l'agriculture. Ces deux frères font rêver pour l'apparente facilité qu'ils sont censés procurer.

Recevoir un matériel et le payer avec le produit de la vente de sa production sans limitations financières est le souhait de tout homme entreprenant, surtout si il n'y a pas de fonds propres à immobiliser, avec la pérennité de l'usage et la possibilité de devenir propriétaire en fin de location pour une valeur modique.

• Le statut juridique

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

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

En droit musulman cette location est rétribuée par un loyer, qui inclut ou non un partage de bénéfice et ce contrat est conforme à la charria.

• Des idées fausses

- Il faut démystifier les prétendus avantages fiscaux dont bénéficierait ce moyen de financement. Ceux qui affirment cela sont souvent bien en peine de trouver de vrais arguments quand l'analyse financière est poussée. Il est vrai que des montages internationaux ont pu faire profiter certains utilisateurs de facilités d'amortissements possibles dans certains pays anglo-saxons. Les exemples ont été rares et limités à des opérations unitairement très importantes qui n'entrent pas dans l'objet de notre propos.

C'est la situation inverse qui est le lot plus souvent des sociétés et des utilisateurs de crédit-bail. En effet, les conséquences fiscales de la propriété par un tiers ne sont pas neutres pour l'entreprise utilisatrice car la fiscalité ou les aides à l'investissement ne prévoient pas toujours l'affectation du bénéfice à l'investissement ou les aides ou les facilités à l'utilisateur pour les réserver au propriétaire/loueur.

- Il faut bannir l'idée selon laquelle le financement à 100% suffit à permettre la

SOMMAIRE

Dossier :

Le crédit bail et leasing



Expérience :

La location-vente mutualiste
à Madagascar



Point sur la Campagne

production et génère le profit qui découle de la vente. Il faut organiser la production, financer les stocks de matières premières et ceux en attente de livraison. Il faut organiser la vente et ceci implique des coûts salariaux. En résumé la production est un travail de professionnel qui nécessite un fond de roulement parfois très important. Le crédit-bail/Leasing n'apporte qu'un soulagement pour autant que le modèle de matériel corresponde bien au type de production du marché tant en qualité qu'en quantité. L'expérience montre que ce mode de recours au crédit-bail/Leasing est plutôt un aboutissement de la démarche de l'animateur d'une entreprise qu'un début dans l'activité. A cela il est différentes considérations que nous allons tenter d'examiner.

• Les difficultés à la mise en place du crédit-bail

- Pour l'utilisateur

Le fait de ne pas être propriétaire de l'équipement est en de nombreux endroits un obstacle psychologique important. L'entrepreneur aime montrer son bien

- Pour le loueur

Les garanties de propriété sont souvent illusoires et de ce fait la location ne peut exister. Un bien sophistiqué sur un marché limité ne permet pas une garantie car il n'y a pas de possibilité de revente dans des conditions financières satisfaisantes. Le résultat est le cantonnement des financements à des biens très standards tels les véhicules industriels de transport ou la bureautique.

Il faut convaincre le bailleur de la compétence technique de l'utilisateur et de l'existence d'un marché solvable. Malgré les études, le choix final du loueur reste une appréciation personnelle hors rentabilité prévisionnelle et fonction de ses expériences passées. Le plus souvent le loueur ne donne son accord que si le risque de voir cette activité en difficulté est compensé par l'activité des autres secteurs de l'entreprise. Il ne peut donc s'agir d'une création ex nihilo d'activité.

Par ailleurs, en cas de litige, il ne faut pas négliger les risques juridiques apportés par des juges peu au fait de la nature de ces contrats. Une autre difficulté non négligeable est celle de lenteurs infinies dans la tentative de récupération du bien par le loueur. Dans les faits, celles-ci le rendent sans droits sur son matériel qu'il ne retrouvera dans le meilleur des cas que dans un état d'entretien tout à fait relatif.

Le loueur recherche toujours une garantie financière et la création/projet est examinée avec beaucoup de circonspections, le bilan et l'activité passée sont de bons indicateurs de capacité professionnelle.

Il faut parler de ces difficultés pour pouvoir les surmonter et avoir un dialogue franc entre les parties. Un grand nombre d'opérations se réalise tous les jours même si l'usage n'est pas encore suffisamment possible dans tous les Etats

• Le choix du matériel

La règle usuelle du crédit-bail est celle du choix du matériel par le locataire qui définit les caractéristiques techniques. Il négocie le prix et les modalités de paiement. Le loueur fait souvent une vérification pour limiter les tentations d'accords qui pourraient le léser. Le locataire devient responsable de la qualité du bien, des caractéristiques de productivité, de la qualité des produits, et aussi de l'entretien, de l'approvisionnement en pièce détachées, du paiement des assurances.

Il arrive que les fabricants de matériels ou les concessionnaires proposent leur biens avec le financement, voire l'entretien comme cela est fréquent avec les ordinateurs. Le plus souvent il s'agit d'équipements importants ou bien banalisés sur le marché local ou régional. Le choix du locataire est alors très encadré mais il reste responsable devant le bailleur qui appréciera toujours une garantie d'entretien préservant la valeur et la possibilité de revente de l'équipement sauf obsolescence.

Le cas le plus rare est celui dans lequel le bailleur propose ou choisit lui-même le matériel objet du crédit-bail/Leasing. Le locataire peut y trouver un avantage dans la capacité de négociation du bailleur avec les fournisseurs en discutant les modalités financières ou techniques. En Côte d'Ivoire la société Taw leasing s'était créée en proposant uniquement une marque et quelques types de véhicules de transport routier avec un contrôle et une assistance entretien. Ce concept très anglo-saxon est une forme de location longue durée avec services qui poursuit le même but économique.

• Trouver un contrat de crédit-bail/Leasing

Deux catégories d'agents économiques peuvent procurer un contrat de crédit-bail : les financiers, les fournisseurs. La catégorie des financiers est constituée par les banques et les établissements financiers spécialisés. Dans chaque pays il est facile de contacter d'abord sa propre banque puis les concurrents pour savoir ce qui se pratique. La Banque Centrale est aussi une bonne source de renseignement car elle a l'avantage d'être souvent plus complète dans ses informations. La démarche qui paraît complexe est en fait relativement aisée car il suffit de s'adresser au guichet et ensuite la recherche chemine.

Dans les zones BCEAO et BEAC les banques sont autorisées par la législation à établir des contrats de crédit-bail. En pratique cela est très rare pour des raisons techniques qui tiennent au manque de spécialistes, à la complexité des opérations juridiques et comptables sans parler de l'informatique qui doit avoir été préalablement conçue pour cela.

Les banques entretiennent des rapports avec les établissements spécialisés du pays et ont souvent connaissance de ce qui se fait à partir de pays voisins. Dans ce dernier cas de figure l'utilisateur doit savoir qu'une garantie bancaire est, habituellement, demandée et le dossier repasse par la banque. Il est souvent plus facile de demander une garantie par signature à une banque qu'un crédit d'un même montant directement.

Dans les pays francophones, les sociétés faisant des opérations de crédit bail sont des établissements financiers. Dans les pays anglophones, il s'agit de spécialistes qui sont des sociétés de location. La recherche doit alors se faire auprès des fournisseurs.

Bien que la démarche soit rare en dehors des pays développés, les fournisseurs peuvent proposer les services d'une société de crédit-bail.

• Les exemples

Les historiens du crédit-bail/Leasing rappellent que la première opération de crédit-bail/Leasing fut celle consentie aux frères Bothe pour honorer un marché de fourniture de chaussures avec l'armée américaine puisque leur capacité de production était insuffisante. Le matériel servit de gage et l'opération fut profitable. Il est admis qu'ils obtinrent par la suite d'autres marchés de l'armée.

Dans les pays industrialisés tous les biens d'équipement font l'objet de crédit-bail/Leasing. Cette pratique financière s'est étendue aux autres pays et dès 1974 Madagascar a pu bénéficier de navires battant pavillon national pour le transport de produits pétroliers. Les premiers DC10 d'Afrique appartenaient à l'EXIMBANK. Le passager pouvait voir une plaque rappelant cette propriété.

Dans les expériences intéressantes du point de vue du développement il faut citer le Sri Lanka qui avait constitué une société pour le financement de petits matériels agricoles, outils pour l'entretien des champs comme pelles, brouettes, matériels attelés... Le comité de location était proche de celui d'une mutuelle, installé localement qui assurait en outre la surveillance des paiements et celle de l'entretien du matériel. L'effet fut notable, les fonds furent remboursés grâce à l'amélioration de la productivité et de la

qualité, avec une pénibilité moindre pour le travail.

On peut noter la présence de pionniers dans chaque région et sans être exhaustif il est possible de citer Wafabail au Maroc, Safbail en Côte d'Ivoire, Locafrique au Sénégal, une création avec une assistance IFC en Turquie ou les sociétés d'Indonésie avant même le développement de Orient Leasing qui ont été les premiers à voir l'intérêt de ce moyen financier. Les vocations au financement ont été spécialisées ou très généralistes.

Pour terminer, il faut dire que le crédit-bail et le leasing sont des moyens bien adaptés au financement de l'industrie et de l'artisanat. L'agriculture de production non industrielle n'a pas encore bien trouvé ses marques mais cela tient sans

doute au caractère trop centralisé de décision et du suivi des dossiers. Une réussite doit être possible.

L'organisation d'une société de crédit-bail/leasing peut s'adapter à toutes les formes juridiques qui sous tendent les rapports des hommes dans le fonctionnement. Elle peut être coopérative, mutualiste, capitaliste et peut être même associative.

La véritable utilité économique est la mise en place d'un moyen de production. La véritable richesse est la possibilité pour l'entrepreneur de conserver un bien rentable au-delà de la période de location pour constituer un autofinancement complémentaire qui permettra une nouvelle expansion et de nouveaux investissements

EXPERIENCE

LA LOCATION-VENTE MUTUALISTE A MADAGASCAR¹

Depuis de nombreuses années, il n'existe plus à Madagascar de services bancaires opérationnels pour financer les moyens de production nécessaires à l'agriculture ou à l'élevage. De nombreuses raisons expliquent ce phénomène: les paysans ne peuvent que très difficilement accéder au système bancaire classique, la rentabilité de leurs activités reste aléatoire et les difficultés de recouvrement se sont accrues avec la détérioration du revenu des paysans. Enfin, les garanties foncières ou immobilières n'existent pas ou bien leur réalisation se heurte à des obstacles juridiques, culturels et socio-politiques.

Face à ce constat, des paysans et des techniciens engagés dans les mouvements d'organisation professionnelle agricole animés par l'association FERT à Madagascar, ont imaginé, testé et mis au point une réponse adaptée: la Location Vente Mutualiste.

L'objectif est de faciliter le financement de matériels agricoles ou d'animaux nécessaires à la production dans le cadre d'associations paysannes qui se constituent progressivement en organisations financières mutualistes afin d'assurer la pérennité du système.

• Principes de base

1) La location vente repose sur le principe fondamental que l'organisme financeur reste propriétaire du bien financé jusqu'à ce qu'il soit entièrement payé par le bénéficiaire. Celui-ci est considéré comme locataire jusqu'à ce que la somme des loyers versés atteigne la valeur d'acquisition finale (valeur initial + intérêts + frais). Au lendemain du paiement du dernier loyer, le bénéficiaire devient propriétaire. En cas de défaillance de paiement d'un loyer, le prêteur peut reprendre immédiatement son bien ce qui évite la plupart des problèmes de contentieux.

2) Le caractère mutualiste de l'opération repose sur deux engagements:

- La constitution de groupements d'agriculteurs qui seront les bases sociales d'une future organisation mutuelle. Les projets financés doivent être réfléchis, discutés et acceptés par le groupe qui apporte une garantie morale et financière au bénéficiaire: le groupe s'engage à l'aider pour utiliser et entretenir au mieux les biens loués. Il exerce un contrôle pour que ces biens ne soient ni vendus ni détériorés et, en cas de défaillance, le groupe doit acquitter la dette.

- La constitution d'un fonds mutuel qui permettra l'autofinancement progressif du système. Chaque bénéficiaire apporte sa contribution à la constitution de ce fonds, sous forme de "parts sociales" souscrites sur chaque contrat, proportionnellement au montant de l'opération. Dans un premier temps, le taux de souscription est de 5% puis il diminue jusqu'à 2%.

Cet engagement mutualiste se concrétise par l'adhésion du bénéficiaire à une Caisse d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM).

• Modalités pratiques

La demande est présentée par le groupe qui sélectionne des projets qu'il accepte de cautionner. Les demandes d'une même zone sont examinées par le comité de gestion de la CECAM, assisté d'un technicien et en présence de délégués de groupes. Les parts sociales sont versées à l'appui de la demande. La décision finale revient à l'institution financière qui gère l'opération (progressivement les Unions Régionales de CECAM ou URCECAM).

L'achat : pour éviter tout litige sur la qualité des biens financés, le preneur est seul responsable de choisir le bien acheté et de négocier sa valeur initiale. Ceci est particulièrement important pour les animaux, car l'organisme prêteur - quoique propriétaire - ne répond pas de l'état sanitaire des boeufs achetés qui sont choisis, appréciés et évalués par le preneur.

Le paiement : un premier loyer d'un montant de 25% de la valeur initiale est versé par le locataire, à titre d'autofinancement et en signe d'acceptation du bien en l'état. Le financeur avance le solde, soit 75%. Le calendrier des loyers ultérieurs est négocié avant l'achat et adapté à chaque cas. Les loyers peuvent varier dans leur montant et leur périodicité selon la valeur du matériel et les ressources du bénéficiaire. Actuellement, le taux d'intérêt annuel est de 30% ou 36%. L'échéancier est annexé au contrat.

Les litiges : en cas de retard dans le paiement d'un loyer, l'organisme financeur peut reprendre immédiatement possession du bien loué, sans autre formalité, puis rembourser au bénéficiaire le capital déjà payé en déduisant les frais de reprise et de dépréciation du matériel. Le prêteur peut alors vendre le matériel ou le louer à un autre bénéficiaire.

• Un système durable et progressivement autonome

Sur plus de 1 600 échéances arrivées à terme, moins d'une trentaine d'incidents de paiement ont été enregistrés, tous réglés dans le mois suivant. La reprise du matériel ou la vente des boeufs est intervenue comme recours dans neuf cas et la caution solidaire du groupe dans les cinq cas seulement (décès de l'emprunteur, accident d'un boeuf). Au 31 décembre 1995, le taux de remboursement était de 99,8%, premier indicateur de viabilité.

Les intérêts payés par les paysans servent en premier lieu à couvrir le coût de la ressource qui est une ligne de crédit du

FED (Fonds Européen de Développement) mise à la disposition du Projet Maïs Moyen-Ouest (PMMO) et de la BTM (Banque agricole malgache) par le Ministère des Finances. Ils servent ensuite à constituer un fonds mutuel régional dont la gestion est actuellement assurée par l'association FERT. Ce fonds devrait ultérieurement servir de garantie pour assurer un certain nombre de risques (décès des emprunteurs, mortalité du bétail...) et pour assurer la pérennité du système de Location Vente Mutualiste.

L'accord entre le PMMO, la BTM et FERT prévoit que cette pérennité devrait être assurée par le transfert progressif de la gestion de cette activité de Location Vente Mutualiste aux CECAM. C'est dans cette perspective que les parts sociales souscrites par les bénéficiaires ont été transférées aux CECAM. Les résultats nets dégagés sur les intérêts payés ont été capitalisés pour constituer les Fonds propres initiaux de l'Union Régionale des CECAM (URCECAM). A l'avenir, celle-ci s'articulera directement aux agences de la BTM pour continuer à accéder à cette ligne de crédit concessionnel de l'Union Européenne.

L'URCECAM disposant à fin 95 de plus de 100 millions de FMG (Franc Malgache) de fonds propres est en effet désormais capable de répondre directement des risques. La marge financière réalisée sur l'activité lui permet en outre d'autofinancer les charges de fonctionnement liées à la distribution de ces crédits.

Sur la base d'une prévision d'effectifs en croissance annuelle dégressive de 50 % à 60 % et de montants d'acquisitions stables à une moyenne de 750 000 FMG par bénéficiaire, une projection montre que le système pourrait couvrir ses charges d'exploitations au terme de six ans, avec 2000 bénéficiaires et en admettant un risque d'impayés limité à 2 %. Sous les mêmes hypothèses, l'autofinancement global pourrait être atteint deux ans plus tard et le système disposerait alors d'environ 1,6 milliard de fonds propres.

(calcul fait en FMG constant valeur novembre 94, l'inflation observée depuis juin 94 rend plus difficile l'autofinancement sur fonds propres car ils subissent l'érosion monétaire).

• Extensions en cours et perspectives

Cette expérience de Location Vente Mutualiste suscite un vif intérêt chez les paysans qui en ont pris connaissance. Son extension est déjà en cours dans la région du Vakinankaratra et de la Haute-Mania où l'association FIFATA l'expérimente depuis 1992, avec des fonds empruntés auprès de la BTM, de FERT et de la CFD (Caisse Française de Développement). 418 paysans membres de FIFATA et quelques groupes encadrés par l'ODR (Organisation de Développement Rural) en ont déjà bénéficié pour plus de 300 millions de FMG fin 94. Le service pourrait être ouvert aux éleveurs membres de ROVA (Ronova Vakinankaratra : éleveurs laitiers du Vakinankaratra) en 1996, grâce à un nouveau prêt de la CFD. En 1993, un test a été lancé dans la région de Befandrina-Nord et Mandritsara dans le cadre du projet PPI/ABM (petits périmètres irrigués de la région Antsohy - Bejaudriana - Mandritsara) avec le concours du FED.

La pérennité du service repose d'abord sur la maîtrise de la gestion qu'acquiert progressivement les agriculteurs responsables des groupements ainsi que leurs techniciens, grâce à la formation qui leur est apportée dans l'action. La capitalisation des parts sociales et du résultat net dégagé sur les intérêts permet en outre de constituer des fonds propres que les paysans perçoivent clairement comme de l'argent qui leur appartient collectivement. Ceci accroît leur responsabilité dans la gestion du système et leur ouvre la voie d'une autonomie financière progressive. La mise en place de réseaux régionaux de CECAM capables de gérer durablement cette activité, garantira le développement de la Location Vente Mutualiste, en partenariat avec la BTM.

1 Projet soutenu par l'association FERT (source 1995)

POINT SUR LA CAMPAGNE

Avec ce numéro de Pratiques Financières du Développement consacré au crédit-bail, la campagne arrive au terme de sa première phase. Diffusée à plus de 600 exemplaires (au lieu des 500 initialement prévus), la lettre s'adresse en priorité aux ONG du Nord et du Sud ainsi qu'aux réseaux d'entrepreneurs africains. Répartie à hauteur de 2/3 et 1/3 entre la version en français et la version en anglais, elle est principalement diffusée en Europe et en Afrique, mais également dans quelques pays d'Asie et d'Amérique.

Tout au long de la première phase de la campagne la lettre s'est affirmée en tant qu'outil d'information et d'échange d'expériences sur les nouveaux mécanismes de financement du développement.

Destinée à un public ciblé, la lettre a été comme en témoignent les nombreux courriers reçus un moyen d'expression apprécié par les entrepreneurs du Sud, les praticiens et les concepteurs de systèmes de financement (ONG, Institutions multilatérales et bilatérales).

La campagne sera vraisemblablement reconduite avec le soutien de l'Union Européenne pour une année supplémentaire à partir de janvier prochain. Dès lors, la publication de la lettre reprendra à raison d'un numéro tous les deux mois. Entre-temps, la rédaction continuera à recueillir les propositions des lecteurs et commencera à préparer les thèmes suggérés par les destinataires à travers les divers questionnaires qui leur ont été adressés : les systèmes de cautionnement mutuel, le financement de l'habitat social, les systèmes d'assurance (soins de santé, maladie)...

L'un des objectifs principaux dans la deuxième phase de la campagne consistera à étendre la dimension européenne des actions menées. Pour y parvenir ESF développera un partenariat accru avec d'autres ONG européennes lors de l'organisation du cycle de conférences et des autres manifestations prévues et cherchera à assurer une plus large diffusion de la lettre.

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Guy Dupasquier (Président E.S.F.)
REDACTION : Carlos Quenan, Geneviève Bedin

E.S.F. (Association loi 1901)
32 rue Le Peletier 75009 Paris - France
Tel : (33) 01.48.00.96.82 - Fax : (33) 01.48.00.96.59
ISSN 1262 - 3296