

Innovations en microfinance

Cette série présente les programmes de microfinance innovateurs lors de la conférence organisée en février 2000 à Bamako, au Mali (« Advancing Microfinance in Rural Africa »). Ces programmes cherchent à ouvrir les frontières de la microfinance rurale, particulièrement en Afrique de l'Ouest. Ces notes évoquent des pratiques innovantes, mises en œuvre dans des environnements particuliers. Il ne s'agit pas d'une présentation générale des produits financiers. Nous conseillons aux institutions d'utiliser ces notes techniques en guise d'introduction. Pour tout renseignement complémentaire sur le sujet, et son application à un programme, veuillez vous reporter à la bibliographie en dernière page.

Crédit-bail : une nouvelle option pour les institutions de microfinance

I. INTRODUCTION

Le crédit-bail, ou leasing, est un type dynamique de financement d'entreprise adapté à l'activité de microfinance. De nombreuses institutions de microfinance (IMF) ajoutent ce nouveau produit à leur palette de services financiers. Elles s'en servent pour lever des fonds en vue de financer l'achat de biens d'équipement. Grâce au leasing, une IMF peut développer des mécanismes de financement à plus long terme pour ses clients, et accroître leur capacité d'emprunt. Les microentrepreneurs peuvent ainsi avoir accès aux immobilisations à court et moyen terme – option actuellement encore non disponible dans la plupart des IMF. Parce que le bail est octroyé sur la base de la trésorerie de l'entreprise plutôt que sur son historique de crédit et ses actifs – ou sa base de capital-, le crédit-bail donne aux entrepreneurs manquant de ressources financières la possibilité de démarrer une entreprise avec un budget restreint ou d'augmenter la productivité d'une activité grâce à l'apport de nouveaux capitaux.

Le crédit-bail peut également être une opération profitable pour la société bailleuse. L'IMF est en mesure de réduire les coûts de transaction par une projection précise des flux de trésorerie pendant la période de bail, partant du principe que les microentreprises respectent le calendrier de remboursement. Le risque encouru est également réduit, étant donné que le droit de propriété n'est pas transféré à l'entreprise tant que l'échéance du bail n'est pas arrivée à terme. Le bailleur possède ainsi une garantie matérielle – le bien baillé – pouvant être récupérée en cas d'impayés.

Cette note technique présente un aperçu des avantages du crédit-bail.

II. UNE BREVE HISTOIRE DU CREDIT-BAIL

Le crédit-bail n'est pas un concept nouveau. Il repose sur le principe que l'utilisation et non la propriété du matériel permet de dégager des profits. On peut faire remonter son origine à la Grèce Antique et au Moyen Orient, il y a 5000 ans. On y avait recours pour les transactions agricoles. La mécanisation de l'agriculture et l'avènement de l'ère industrielle ont élargi sa portée. Aujourd'hui, des milliers d'entreprises riches en idées mais à court de trésorerie ont recours au leasing comme solution de financement souple et facile pour augmenter leur productivité et générer des profits.

III. FONCTIONNEMENT DU CREDIT-BAIL

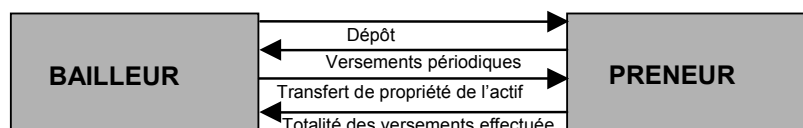
PRINCIPES DE BASE DU CONTRAT DE CREDIT-BAIL

Le contrat de crédit-bail fait état de l'accord entre un propriétaire de biens d'équipement (le bailleur) et une entreprise souhaitant louer ce matériel en crédit-bail (preneur/client). Par le leasing, le preneur détient un droit d'usage du bien en location, moyennant le versement de loyers. Le client s'engage à payer la société de leasing jusqu'au terme du contrat. Il a la possibilité d'acheter le matériel, de le restituer, ou de négocier une prolongation du crédit-bail à l'expiration du contrat initial.

La majorité des contrats de crédit-bail ont une durée de trois à sept ans. Cependant, la location de matériel d'irrigation ou d'autres biens agricoles couvre souvent une période un peu plus longue, jusqu'à environ dix ans. Un contrat comprend en principe les clauses suivantes :

- Le crédit-bailleur reste le propriétaire de l'actif. Le preneur acquiert un droit d'usage et de propriété temporaire.
- Le preneur est tenu de verser un ou plusieurs loyers à la signature du contrat. Le preneur entre en possession du matériel. Les paiements restants sont normalement effectués à intervalles réguliers.
- La société de leasing a la possibilité d'intégrer ou non une valeur résiduelle dans le calcul des loyers.
- Souvent, le crédit-bail ne peut être annulé. Une annulation peut entraîner de lourdes pénalités.
- Dans un contrat type, le preneur prend en charge les taxes de propriété, l'assurance et les réparations non couvertes par la garantie.

- Au terme de la période de location, le preneur a l'option d'acheter le matériel, de renouveler le bail, ou de restituer l'équipement au bailleur.



Le crédit-bail n'est pas une simple forme passive de crédit. Il suppose également un approche commerciale « active ». Le financement par leasing est une activité fondée sur la gestion d'actifs, nécessitant une expertise pointue. Etant donné le faible niveau de développement technologique dans le secteur informel, les sociétés bailleuses visant ce marché doivent être capables d'évaluer précisément la valeur résiduelle du matériel et de participer activement à la relocation et à la vente de l'équipement sur le marché secondaire. Au vu de cette situation, les IMF cherchant à offrir un service de crédit-bail à leurs clients ont tout intérêt à se spécialiser dans une gamme limitée d'équipements et à choisir les circuits de distribution les plus appropriés.

TYPES DE CREDIT-BAIL

Le crédit-bail s'adapte aux besoins particuliers du preneur et peut se structurer de multiples façons. Les calendriers de remboursement, par exemple, peuvent s'accorder aux besoins de trésorerie de l'entreprise. Pour compliquer le tout, à un même type de crédit-bail correspond un nom différent selon les sociétés.

En règle générale, il existe trois modèles fondamentaux de crédit-bail :

1. Le **leasing financier** associe certains avantages du leasing à ceux de la propriété. Les loyers sont étalés sur plusieurs années. Ils représentent souvent la valeur totale du matériel. Normalement, un leasing financier est un accord sans clause d'annulation. La société de leasing achète le matériel choisi par le preneur, et ce dernier en a le droit d'usage pendant une période importante de sa durée de vie. Dans le leasing financier, les versements effectués pendant la période du bail amortissent le coût total d'achat du bailleur, avec une valeur résiduelle allant jusqu'à 5% du prix d'acquisition initial. Au terme de la période de location, le prix d'achat du matériel est établi : soit une offre spéciale, soit un prix fixe.
 - Profil du preneur : ce type de bail concerne les preneurs qui prévoient d'acquérir le matériel à l'expiration du contrat. Ils assument le risque d'obsolescence, et prennent en charge la maintenance et l'assurance.
 - Fonctionnement : le prix d'achat total et les intérêts sont échelonnés sur toute la période du contrat de bail.

2. Le **contrat de location-vente** est une alternative au crédit d'équipement. On s'en sert généralement pour le financement au détail ou privé de petits produits, tels que motos, machines à coudre, réfrigérateurs, etc. Le preneur verse un acompte plus élevé, parfois jusqu'à 30% du prix d'achat. Chaque versement augmente sa part de propriété, permettant la constitution de fonds propres.
- Profil du preneur : les clients qui ont un historique de crédit solide auprès de l'institution sont en mesure de verser un acompte et ont un intérêt dans l'accord de location-vente, ce qui réduit le risque de non-paiement des loyers.
 - Fonctionnement : le prix de l'actif et le risque induit par l'opération financière sont répartis sur toute la période du contrat de bail.
3. Le **leasing opérationnel** permet au preneur de louer un actif sur une période de temps sensiblement inférieure à la durée de vie économique dudit actif. Généralement, le leasing opérationnel est à court terme, de l'ordre de trois ans ou moins. Il est souvent associé aux biens d'équipement tels que voitures ou tracteurs. Les sociétés de leasing ont l'habitude de financer un seul type de matériel ou offrent leur service à un secteur particulier. Les sociétés assument une part des risques et des revenus inclus dans la transaction. Elles anticipent la valeur de rachat de l'actif à l'expiration du contrat.
- Profil du preneur : cette formule est associée aux équipements perdant rapidement de leur valeur ou devenant obsolètes en peu de temps.
 - Fonctionnement : la société de leasing reste propriétaire du matériel pendant la durée du contrat et couvre ses coûts grâce aux nombreuses locations et à la vente finale du matériel.

CREDIT-BAIL ET CREDIT D'EQUIPEMENT : DEUX APPROCHES DE FINANCEMENT DES IMMOBILISATIONS

Le crédit-bail et le crédit d'équipement sont deux formes différentes de financement, la principale différence résidant dans la manière dont l'acquisition de l'actif est financée. Dans le cas du crédit-bail, la société de leasing est propriétaire de l'actif et bénéficie des avantages de l'amortissement. Elle peut répercuter ces avantages sur le preneur en diminuant le montant des loyers. L'entreprise preneuse a la possibilité, au terme du contrat, d'acheter l'actif à sa juste valeur marchande ou de reconduire le contrat. Dans le cas du crédit d'équipement, l'entreprise est propriétaire de l'actif, bénéficie de l'amortissement et le bailleur détient un droit sur l'actif jusqu'au remboursement total du crédit.

Quels sont les avantages comparatifs du crédit-bail et du crédit d'équipement ?

Crédit-bail

- Le matériel loué suffit généralement à garantir l'opération de leasing.

- L'utilisateur final transfère tous les risques d'obsolescence au bailleur.
- L'opération de leasing ne nécessite le versement d'aucun acompte (ou d'un acompte peu élevé) et seule la valeur de l'équipement est financée. Celle-ci diminue normalement dans le temps. Le client a généralement la possibilité d'acheter l'équipement à sa valeur résiduelle au terme de la période de leasing.

Crédit d'équipement

- L'emprunteur doit fournir une garantie.
- L'utilisateur final supporte tous les risques de dévaluation de l'équipement.
- A la signature du contrat de prêt, l'utilisateur final doit verser un acompte. Le prêt finance le montant résiduel.

Le crédit-bail peut compléter les services de crédit offerts par une IMF. Il est généralement bien adapté aux entreprises faiblement fiscalisées comme les microentreprises, qui la plupart du temps opèrent dans le secteur informel et ne sont pas en mesure de bénéficier des avantages de l'amortissement des équipements.

Cependant, il est important de garder à l'esprit la différence entre microcrédit et crédit-bail. Chacun de ces deux produits occupe une place importante dans les choix de financement offerts aux microentreprises. Le crédit-bail n'est pas systématiquement la bonne réponse. Les IMF ont intérêt à en considérer les divers inconvénients avant de l'ajouter à leur gamme de produits financiers :

Propriété : l'institution doit mesurer l'avantage de garder la propriété de l'actif loué à l'échéance par rapport à celui de laisser le droit de propriété au preneur.

Durée : la durée du crédit-bail peut dépasser celle du crédit d'équipement, le crédit-bail étant adapté à la longévité de l'actif et aux flux de trésorerie de l'entreprise. Le personnel de l'IMF doit assurer la gestion le contrat de bail pendant toute la durée du bail.

Le **coût total** peut être égal ou supérieur à celui du crédit d'équipement. Le versement des loyers comprend un taux d'intérêt implicite, mais les frais légaux de mise en place du bail devraient être généralement inférieurs. Il faut recourir à une méthode spécifique pour mesurer la capacité et la performance du matériel loué, ainsi que pour identifier les économies réalisées, les progrès en terme d'efficacité et les autres effets de la stratégie de leasing. Cela contribue à justifier le programme de crédit-bail et à renforcer la situation financière des IMF.

Liquidité : les coûts de d'établissement de l'activité de crédit-bail sont élevés étant donné que la société de leasing doit acheter l'équipement à l'avance. Cet investissement affecte la trésorerie globale de l'institution. Pour que l'opération de leasing soit rentable, les IMF doivent acquérir un savoir-faire dans l'estimation de la valeur des équipements et la fixation des prix.

Gestion du contrat de bail : les arrangements contractuels du crédit-bail sont généralement plus souples que dans le cas du crédit d'équipement. Les sociétés de leasing évaluent

l'historique de crédit à plus court terme. Les IMF doivent affecter des moyens importants au suivi du cycle de vie du matériel et à celui du calendrier de remboursement établi. Les IMF peuvent être bien placées pour trouver de nouveaux utilisateurs aux anciens équipements.

Les **avantages fiscaux** représentent un argument essentiel dans le choix du leasing. Le crédit-bail permet le transfert d'un avantage fiscal précieux du client vers la société bailleuse. Les IMF doivent étudier la fiscalité locale en vigueur pour déterminer dans quelle mesure elle est propice à l'investissement dans les opérations de leasing.

AVANTAGES ET INCONVENIENTS COMPARATIFS DU CREDIT-BAIL

Selon la Société Financière Internationale, outil d'intervention de la Banque mondiale dans le secteur privé, le crédit-bail et les modes de financement basés sur les actifs sont particulièrement attrayants pour les PME. En effet, la société de leasing détient le droit de propriété de l'actif loué pendant toute la durée du contrat, et tient davantage compte, dans sa décision d'octroi, de la capacité du client à générer des flux de trésorerie plutôt que de son historique de crédit, ses actifs ou ses capitaux propres.

Actuellement, les microentrepreneurs se tournent vers le microcrédit, le financement informel, le crédit commerçant, la génération interne de liquidités, et autres sources de financement. La plupart des IMF approvisionnent les microentrepreneurs en fonds de roulement grâce à des prêts de court à moyen terme. Avec le leasing, les IMF sont en mesure de financer l'acquisition d'immobilisations d'une grande variété de microentreprises, en offrant des produits, des services et des modes de prestations innovants.

Quelques avantages du crédit-bail :

- **Disponibilité et demande** : dans la plupart des pays en voie de développement, le leasing peut être la seule forme de financement à moyen ou long terme accessible aux microentreprises pour l'acquisition d'immobilisations. Il offre aux IMF la possibilité de toucher de nouveaux emprunteurs et d'étendre leur marché actuel.
- **Usage rationnel du capital** : le crédit-bail permet un usage rationnel et efficace du capital disponible. Etant donné que la société de leasing achète l'équipement directement auprès du fournisseur, le preneur ne peut affecter les fonds empruntés à d'autres projets. Dans certains cas, le crédit-bail permet d'obtenir un prix du matériel réduit grâce au volume des ventes.
- **Financement garanti** : La société bailleuse détient le droit de propriété de l'actif loué. Ce dernier sert en général de garantie dans le cadre de la transaction, ce qui contribue à simplifier les dispositions légales de garantie et permet un dégrèvement fiscal pour l'amortissement de l'actif. En tant que propriétaire légal de l'actif, la société de leasing est mieux armée en cas d'interruption des versements.
- **Moindres coûts de transaction** : les opérations de leasing peuvent être menées rapidement et simplement. En conséquence, le bailleur peut projeter des flux de trésorerie avec plus de précision pendant la période du contrat de crédit-bail, partant du principe que le preneur respectera le calendrier des remboursements. Connaître les flux de trésorerie

associés à l'opération de crédit-bail facilite la planification et diminue les risques. Des exigences moins pointues rendent plus aisé l'accès au financement pour les clients.

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

Les IMF ne doivent cependant pas ignorer certains inconvénients du leasing :

- **Propriété des actifs** : le bailleur détient le droit de propriété de l'actif et assume les coûts liés à l'obsolescence ou à l'amortissement. Dans la plupart des cas, la durée du contrat est plus courte que la durée de vie utile de l'actif. Les IMF ont intérêt à tenir compte de la longévité de l'actif et du potentiel de revente, ces paramètres ayant une influence sur la durée et les coûts du crédit-bail.
- **Coûts fixes** : de nombreux coûts sont fixes et ne dépendent pas des caractéristiques de la société bailleuse, du client ou de l'actif. C'est pourquoi dans le cas du crédit-bail pour des actifs de faible valeur, les coûts de transaction seront comparativement plus élevés.
- **Coûts des ressources et liquidité** : pour être rentable, le revenu généré par l'opération de leasing doit dépasser le coût des ressources de la société bailleuse. Le coût des ressources d'une IMF a tendance à être supérieur au taux du marché. Etant donné la nature du leasing et son coût d'investissement préalable, cela peut avoir un impact négatif sur la liquidité de l'IMF et diminuer sa rentabilité.
- **Mesure de la valeur résiduelle** : une différence majeure entre le crédit-bail et le crédit d'équipement est la valeur résiduelle du crédit-bail. Il s'agit de la valeur comptable utilisée par la société de leasing pour amortir un actif durant la période du contrat. C'est l'élément imprévisible du crédit-bail car de sa réalisation dépendent des revenus ou pertes importants. La mesure de la valeur future des actifs tient compte à la fois des gains et des pertes potentiels, et elle est cruciale pour la rentabilité du leasing.

IV. MARCHÉ CIBLE

CLIENTS DU CREDIT-BAIL

Les clients du secteur informel sont très divers, allant du petit propriétaire isolé à la PME déjà plus solide. La formule du leasing s'adresse aux preneurs en mesure de rembourser un prêt plus important sur une période plus longue, et pas nécessairement aux clients en premier ou deuxième cycle ayant besoin de crédits de trésorerie. Le leasing intéresse ceux pour qui les produits de crédit microfinanciers classiques ne sont plus adaptés, et qui ont le potentiel pour accroître leur production et la qualité de leur produit en utilisant un équipement plus sophistiqué.

Le client type serait:

- un client ayant emprunté à plusieurs reprises et se trouvant au moins au troisième cycle de prêt ;
- qui a l'expérience pour utiliser et gérer l'équipement loué ;
- qui est en mesure d'en assurer le stockage et la maintenance ;
- qui dispose de revenus supplémentaires ou d'une épargne suffisante pour rembourser le prêt.

Le crédit-bail intéresse les microentrepreneurs parce que ces derniers peuvent :

- se servir d'équipements sans avoir à en payer le prix total ;
- jouir du droit de propriété sans entamer leurs liquidités ni alourdir leur endettement ;
- réserver du capital pour d'autres dépenses ;
- simplifier leur budget en appliquant un programme fixe de versement des loyers ;
- se prémunir contre l'inflation et l'obsolescence.

V. EVALUATION DES COÛTS DU CREDIT-BAIL

Le montant des loyers dépend de différents facteurs :

- 1. Coût des ressources :** les loyers doivent être suffisamment élevés pour couvrir le coût des ressources de la société de leasing, qui peuvent varier dans le temps et en fonction des bailleurs. Le coût des ressources est variable d'une société à l'autre. Par exemple, il est probable qu'une société de holding bancaire aura un coût des ressources inférieur à celui d'une société de leasing indépendante ou d'une IMF. Comme les taux d'intérêt évoluent dans le temps et que le coût des ressources des IMF est généralement supérieur, ces dernières doivent l'inclure dans leur programme de leasing.
- 2. Risque d'impayés :** la situation financière du client est un paramètre essentiel au calcul des loyers. Les IMF intéressées par le leasing doivent développer différentes méthodes de mesure du risque d'impayés afin de connaître approximativement la situation financière du preneur. La clientèle de microfinance remboursera probablement des loyers plus élevés, étant donné le risque supplémentaire que représente ce segment de marché. Les IMF peuvent exiger une clause de remboursement anticipé ou un dépôt de garantie pour couvrir un risque plus grand et se protéger des pertes potentielles liées à des impayés.
- 3. Coût de traitement et de service :** dans un contrat de crédit-bail, les coûts de transaction sont des coûts à l'unité. Ils comprennent l'établissement du contrat, la spécification d'une clause de garantie, l'identification de l'actif, la négociation de la durée du contrat, et la couverture des frais légaux. De nombreux coûts sont fixes et indépendants du bailleur et de l'actif. Par conséquent, les coûts de transaction sont censés diminuer proportionnellement à l'augmentation du coût de l'actif.

4. **Type d'actif et risque de valeur résiduelle** : le montant des loyers tient compte du type d'actif loué, de son amortissement économique et du risque d'obsolescence. En se spécialisant, l'IMF peut réduire les risques associés à la valeur résiduelle des actifs.
5. **Avantages fiscaux pour la société de leasing** : bien que la fiscalité soit variable d'un pays à l'autre, dans un véritable contrat de crédit-bail, seule la société de leasing peut bénéficier d'un abattement fiscal pour l'amortissement. Certaines sociétés de leasing ajusteront le montant des loyers afin de répercuter les avantages fiscaux. Etant donnée la nature informelle du marché de la microfinance, les avantages fiscaux du crédit-bail peuvent inciter les IMF à s'engager sur ce marché.
6. **Options du contrat** : les contrats de leasing offrent une gamme d'options incluant l'achat de l'actif, la reconduction du crédit-bail et l'annulation du contrat. Bien sûr, de tels choix affectent le versement des loyers. Il existe également une option pour la fréquence des versements. Grâce à cet éventail, les IMF peuvent adapter chaque contrat aux flux de trésorerie des clients. Ainsi, un microentrepreneur peut souhaiter rembourser un loyer plus bas en début de contrat, et plus élevé vers la fin.
7. **Prestation de service et de maintenance** : la location opérationnelle peut comprendre un service de maintenance de l'actif loué. Les IMF peuvent proposer un service de maintenance associé au crédit-bail ajoutant un coût supplémentaire, qui est alors répercuté dans les loyers.
8. **Concurrence** : la concurrence joue un rôle important dans le calcul des loyers. Entrer sur le marché du crédit-bail est relativement facile pour les sociétés de leasing indépendantes et les institutions financières telles que les IMF. Cependant, les sociétés de leasing indépendantes doivent s'attendre à ce que les banques, qui les financent, entrent à leur tour sur le marché et deviennent concurrentes. Les IMF doivent envisager cette situation, rendant risquée l'entrée sur un marché ciblé, et en déterminer les conséquences sur leur compétitivité.

Les loyers comprennent à la fois le remboursement du capital et le paiement d'un service, de sorte qu'ils ne sauraient être directement comparés au remboursement d'un emprunt. L'évaluation des avantages du leasing financier nécessite de calculer les flux de trésorerie après impôts associés aux divers choix de financements et les valeurs actualisées des coûts de financement.

VI. PROMOUVOIR UN CONTEXTE LEGAL ET REGLEMENTAIRE FAVORABLE AU CREDIT-BAIL

Le leasing requiert un contexte macroéconomique stable et un cadre légal et réglementaire clair. Du Kenya au Bangladesh, l'expérience prouve qu'un contexte propice au crédit-bail commence par des lois solides applicables au leasing, une supervision prudentielle et des réglementations fiscales qui régissent les opérations de leasing. Ce contexte structuré est nécessaire pour stimuler la croissance continue de l'activité de leasing et pour encourager les sociétés de leasing à s'engager sur le marché de la microfinance.

Le cadre légal devrait comprendre au minimum :

- une terminologie et des définitions reconnues du leasing, qui l'identifient ;
- la garantie d'une liberté suffisante des relations contractuelles, avec un cadre légal clair reconnaissant le droit de propriété du bailleur et les droits du client ;
- la reconnaissance de la structure triangulaire des opérations de leasing ;
- l'amortissement accéléré du bien baillé ;
- la part du coût du crédit-bail dans les coûts de production ;
- des recommandations en matière d'allègement fiscal pour les activités de leasing ;
- des solutions en cas d'impayés, incluant le droit d'accélérer le versement des loyers restants ainsi que les procédures de saisie et de recouvrement.

Sans ces définitions et ces clarifications juridiques, il est difficile de profiter des avantages économiques du leasing. Les IMF doivent impérativement analyser minutieusement le contexte légal et réglementaire avant de se lancer dans l'activité de crédit-bail.

VII. ILLUSTRATIONS

KENYA : PROMOTION DU DEVELOPPEMENT RURAL PRIVE GRACE A LA LOCATION DE SYSTEMES PHOTOVOLTAIQUES

Plusieurs bailleurs de fonds bilatéraux et multilatéraux ont soutenu des programmes de leasing innovants, qui favorisent des technologies simples et novatrices. Au Kenya, par exemple, le recours à la location-vente est devenu le moyen essentiel pour financer l'acquisition de systèmes d'énergie solaire ou de systèmes photovoltaïques privés dans le cadre de petites ou de microactivités. Malgré la mise en place d'un programme largement financé par l'Etat pour étendre les systèmes photovoltaïques, les résultats se sont avérés très décevants. Une société privée décidée à entrer en concurrence avec ce programme et à s'emparer du marché photovoltaïque a ainsi pu saisir sa chance ; elle a commencé par louer les systèmes d'énergie solaires en crédit-bail, dans tout le Kenya. Cette société a su créer un monopole des systèmes photovoltaïques sur le marché kenyan. Elle a vendu plus de 60 000 unités depuis 1987, et a dépassé le nombre total de consommateurs ruraux bénéficiant d'une installation électrique dans le cadre du programme national d'électrification rurale (Rural Electrification Programm). Au regard de cette expérience, le gouvernement kenyan a choisi de ne pas intervenir dans la distribution des systèmes d'énergie solaire par le secteur privé. En s'emparant d'un marché mal desservi, cette société a montré que le leasing peut s'avérer une entreprise profitable pour toutes les parties concernées.

CECAM, MADAGASCAR : CONTRATS DE CREDIT-BAIL POUR LE MARCHÉ RURAL

Grâce au soutien de l'association FERT, les Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (CECAM) ont développé un service de crédit-bail pour aider les fermiers de Madagascar à acquérir des immobilisations. Le réseau CECAM compte plus de 25 000 membres fortement engagés dans la distribution de produits financiers destinés aux producteurs agricoles dans les zones rurales de Madagascar.

En 1992, la CECAM a commencé à proposer un produit de location-vente prévu pour le matériel agricole. En raison de son succès, elle a étendu le produit au bétail, à l'équipement des artisans ruraux et à celui des ménages (par exemple machines à coudre, appareils fonctionnant à l'énergie solaire).

Le produit de leasing proposé par la CECAM est unique parce qu'il cible spécifiquement les activités rurales. Afin d'obtenir un crédit-bail pour un équipement particulier, il faut être membre du réseau et verser un acompte égal à 25% de la valeur totale de l'équipement. La durée du contrat peut aller de 4 à 36 mois, pendant lesquels le client doit rembourser les 75% restants plus des intérêts annuels de 30%.

Pour répondre aux besoins du preneur, le calendrier de remboursement est adapté au cycle de production. Dans le cas de certaines activités agricoles, les versements sont structurés en fonction des flux de trésorerie, avec seulement quatre loyers à régler dans le cours de l'année. Parce qu'il y a peu de sources de revenus secondaires dans le secteur rural, la CECAM ne prend pas en compte ce critère dans la décision d'octroi. A la place, le crédit-bail est garanti par la location de l'équipement et par l'engagement oral du groupe de solidarité formé par les membres.

Pendant la durée du contrat, la CECAM détient le droit de propriété de l'équipement. A l'issue du dernier versement, la propriété est légalement transférée au client. Cette procédure permet d'acquérir des actifs et de renforcer l'activité.

GRAMEEN BANK: DIVERSIFICATION DES PRODUITS ET REDUCTION DES COÛTS DE TRANSACTION GRACE AU LEASING

La Grameen Bank a démarré son programme de crédit-bail en 1992. Aujourd'hui, elle opère dans chacune des 14 régions du Bangladesh. Grâce à ce programme de location-bail, les clients de la banque ont un droit d'utilisation immédiat des produits (métiers à tisser électriques, bétail ou autre), leur permettant d'acquérir à terme des immobilisations et d'améliorer la productivité de leur activité.

Le produit de location-bail proposé par la Grameen est conçu pour répondre aux besoins des clients tout en maintenant de faibles coûts de transaction. Le client n'est pas limité dans le choix des biens pouvant être loués ; à chaque preneur correspond un crédit-bail spécifique. La durée maximum du crédit est de trois ans, mais le remboursement intégral est possible à tout moment. Le client doit effectuer des versements hebdomadaires ; cependant, après consultation du responsable de l'agence, les montants peuvent être réduits en saison creuse ou plus élevés en saison pleine. Cette souplesse a permis d'étendre la distribution du produit aux zones agricoles, où les revenus dépendent des récoltes.

En choisissant d'intégrer son programme de crédit-bail dans sa structure institutionnelle existante, la Grameen a pu garder les coûts de transaction à un faible niveau. Le personnel de l'agence assure la gestion du produit. Les clients du programme de microfinance de la banque se trouvant en deuxième cycle ont la possibilité d'accéder à un financement à plus long terme pour l'acquisition d'immobilisations via le programme de leasing. Les agences et les bureaux régionaux apportent une sécurité parce qu'ils connaissent déjà la capacité du preneur à générer des flux de trésorerie suffisants pour s'acquitter de loyers hebdomadaires. La structure des coûts du programme de crédit-bail comprend le coût du bien en leasing, plus 25% de commission. Le montant des loyers est déterminé sur une période de remboursement pouvant aller jusqu'à trois ans, les intérêts étant calculés sur le solde moyen du crédit. Les versements sont perçus lors des réunions de groupe hebdomadaires. L'agent de crédit peut offrir au groupe à la fois les produits de microfinance classiques et le produit de crédit-bail, sans charge ni investissement de temps supplémentaires pour les clients.

La Grameen Bank a obtenu des résultats remarquables avec son produit de crédit-bail. En décembre 1997, le leasing représentait 4% du portefeuille total de la banque, avec un encours de crédit de 5,29 millions de dollars pour les produits de crédit-bail et une moyenne de 623 dollars par contrat. Le taux de remboursement moyen était de 98% ; dans 14,5% des cas, le client du crédit-bail avait acquis la propriété du bien au terme du contrat.

VIII. RECOMMANDATIONS

Avant d'entrer sur le marché du crédit-bail, une institution doit considérer certaines questions pratiques :

- 1. Environnement :** vérifier que l'institution est légalement habilitée à s'engager dans des opérations de leasing. Déterminer les types de commissions et de charges que l'institution est habilitée à percevoir. Identifier toutes les questions juridiques liées à cette activité.
- 2. Comprendre la notion de valeur résiduelle** pour déterminer précisément la valeur prévisionnelle du bien à l'échéance. De cette estimation dépend le succès ou l'échec d'un programme de leasing. Selon les termes des experts en crédit-bail, « sans une bonne estimation de la valeur de l'équipement à la fin du bail, les résultats peuvent sembler excellents pendant deux ou trois ans ; mais dès que l'équipement est restitué et qu'il faut le vendre sur le marché, on commence alors à perdre de l'argent. Il vaut mieux avoir un expert interne ayant l'expérience nécessaire pour estimer la valeur des équipements et fixer les prix avec exactitude ».
- 3. Conseil :** les opérations de leasing impliquent davantage qu'un simple respect des réglementations. Il existe de nombreuses autres lois pouvant s'appliquer au niveau fédéral, national ou encore local. Par conséquent, mieux vaut se faire préciser par un conseiller juridique les statuts et réglementations susceptibles d'affecter un programme de leasing. Il est recommandé de prendre un avis juridique pendant toute l'opération de leasing.

IX. CONCLUSIONS

Il est évident que le crédit-bail procure de réels avantages financiers aux deux parties –le bailleur et le preneur- et qu'il offre aux IMF un produit attrayant pour financer l'acquisition d'immobilisations, si elles peuvent s'appuyer sur un cadre juridique et réglementaire favorable. Pour le bailleur, le leasing représente un produit attractif. Pour les IMF désireuses d'offrir à leurs clients solides des crédits à l'équipement, c'est un mécanisme de financement qui peut permettre de réduire les coûts de transaction et de gérer les risques. Grâce au crédit-bail, les microentreprises peuvent affecter de maigres ressources financières à de nouveaux investissements en actifs, processus rapide qui contribue directement à générer des revenus.

Les IMF sont exceptionnellement placées pour jouer un rôle actif dans l'expansion du marché du crédit-bail pour les équipements d'occasion, en particulier parce que dans les pays en développement, les microentreprises représentent le segment le plus important des secteurs de la production, du commerce et de l'industrie. Le leasing offre aux IMF la possibilité de toucher de nouveaux emprunteurs et de s'étendre sur des marchés existants. La rapide croissance du crédit-bail dans nombre de pays en développement indique que cette formule répond à une importante demande insatisfaite de financement. Le leasing a le potentiel nécessaire pour se développer et devenir une technique de financement efficace, utilisable par les IMF pour atteindre les entreprises dont les besoins financiers ne peuvent être couverts par les approches classiques de la microfinance.

X. GLOSSAIRE

Amortissement : répartition du coût d'achat de l'actif sur sa durée de vie économique utile.

Amortissement du prêt : décomposition du remboursement du prêt en versements périodiques de principal et d'intérêts.

Bailleur : partie au contrat de crédit-bail qui détient le droit légal et fiscal de propriété sur l'équipement, qui garantit au client le droit d'utiliser ledit équipement pendant la durée du bail et qui est habilitée à percevoir des loyers.

Client : partie au contrat de crédit-bail qui s'engage à verser les loyers au bailleur et qui détient le droit d'utilisation et de possession l'équipement loué pendant la durée du crédit-bail.

Durée de vie utile estimée : estimation de la période pendant laquelle l'actif est censé être utile au commerce ou à l'entreprise.

Leasing à valeur de marché : crédit-bail plafonné au préalable afin de limiter l'exposition aux risques du marché au terme du contrat.

Leasing financier : crédit-bail dans lequel le total des loyers permet au bailleur de couvrir le coût total de l'équipement, comprenant le financement, les frais généraux et un taux de rendement raisonnable.

Obsolescence : perte de valeur occasionnée par des facteurs internes ou externes.

Option d'achat négociable : option permettant d'acheter l'équipement à un prix sensiblement inférieur à sa valeur marchande à l'échéance du crédit-bail.

Prix d'acquisition : prix d'achat d'un actif avec transfert du droit de propriété au nouveau possesseur.

Valeur actualisée : valeur prévisionnelle d'un loyer à percevoir dans le futur, prenant en considération un intérêt particulier ou un taux d'actualisation.

Valeur résiduelle : valeur comptable utilisée par le bailleur pour amortir une partie de l'équipement pendant la durée du crédit-bail, généralement basée sur l'estimation de la valeur future moins une marge de sécurité.

XI. BIBLIOGRAPHIE

CREDIT-BAIL

Amembal Sudhir et Shawn Halladay, *The Handbook of Equipment Leasing*, volumes 1 et 2, Salt Lake City : Amembal, Halladay & Isom, 1995.

Carpediem Consulting, « A Guide to Equipment Leasing », An introductory booklet, Chicago : Carpediem Consulting Corporation, 1989.

Carpediem Consulting, « An Introduction to Leasing », A self-study module, Chicago : Carpediem Consulting Corporation, 1994.

Gallardo Joselito, « Leasing to Support Small Businesses and Microenterprises », World Bank Policy Research Working Paper 1857, décembre 1997.

Kothari Vinod, *Lease Financing and Hire-Purchase*, 4^{ème} éd., Inde : Wadhwa and Company, 1996.

United Association of Equipment Lessors, *The Leasing Professional's Handbook*, 2^{ème} éd., UAEL, 1995.

COMPTABILITÉ ET FINANCE

Amembal Sudhir et Shawn Halladay, *A Guide to Accounting for Leases*, Salt Lake City : Amembal, Halladay & Isom, 1992.

Amembal Sudhir, Shawn Halladay et Lynn Leary Meyers, *Leasing Applications for the HP-12C*, Salt Lake City : Amembal, Halladay & Isom, 1991.

Cet article a été écrit par Jacqueline Bass et Katrena Henderson, de Weidemann Associates, Inc., sur la base des interventions de Asif Dowla, du St. Mary's College de Maryland, et de Jean Hervé, de l'association FERT à Madagascar, lors de la conférence tenue en février 2000 au Mali sur les programmes de microfinance (« Advancing Microfinance in Rural West Africa »). Le Bureau pour le Développement des Microentreprises de USAID a largement contribué à cet article. Dina Towbin, de Weidemann Associates, Inc., a fourni le support éditorial. Cette publication est une production conjointe de Weidemann Associates, Inc., et de Development Alternatives, Inc., réalisée dans le cadre du projet Microentreprise Best Practices financé par USAID et du contrat MicroServe Indefinite Quantity. La traduction française a été réalisée par le service de traduction du GRET.

Paru en octobre 2000