

Défis et possibilités de susciter l'intérêt
des PME pour le crédit-bail :
« L'expérience de l'Égypte »

Présenté par : **Mohamed Amiri** C.P.A., M.B.A., Dipl.
Vice-président
International Co. for Crédit-bail
« INCOLEASE »

Rappel historique :

Le crédit-bail est un phénomène qui existe dans les pays avancés depuis de nombreuses années. Cependant, ce n'est qu'au cours de la dernière moitié du 20^e siècle qu'il a fait une percée dans les pays en développement. Les origines de ce type de transactions remontent à plusieurs des milliers d'années. Toutefois, ce n'est que depuis 40 ans qu'il s'est doté d'un cadre juridique. Pendant la révolution industrielle, les producteurs en série lancèrent des programmes similaires au crédit-bail dans une optique commerciale, ce qui leur permit de vendre une quantité plus importante de leurs produits manufacturés. À l'approche du 20^e siècle, les producteurs disposaient des ressources nécessaires pour financer la production des biens ; cependant, leurs clients étaient à court de financement pour honorer leurs paiements. Ceci s'ajoutait au fait que la majorité des clients ne remplissaient pas les conditions nécessaires pour bénéficier d'un financement bancaire. Les producteurs étaient donc autorisés à livrer leurs produits moyennant des paiements différés assortis d'une majoration destinée à couvrir le coût en capital que cela occasionne pour eux. La motivation qui sous-tendait cette pratique était que les paiements différés permettaient aux producteurs d'augmenter le nombre de clients, le volume de production et de se procurer un avantage concurrentiel important sur le marché.

Avec l'accroissement du volume de transactions, cette technique de vente a pris la forme d'un type d'activité distinct et le crédit-bail est ainsi devenu un service financier. En 1952, fut créée la première société indépendante de crédit-bail aux États-Unis, dénommée United States Crédit-bail Corp.". La société fut créée dans un premier temps pour gérer un contrat de crédit-bail bien déterminé. Peu après, le fondateur de cette société réalisa que le crédit-bail offrait bien de potentialités encore inexploitées. Le secteur s'est donc étendu à l'Europe dans les années 60 et s'est propagé vers les pays en développement depuis le milieu des années 70. En 1994, le crédit-bail était implanté dans 80 pays, y compris 50 pays en développement.

Le crédit-bail s'est énormément développé dans les pays en développement, devenant un secteur dont le volume d'activités est passé de 15 milliards à 44 milliards de dollars entre 1994 et 1998. L'activité de crédit-bail, à l'instar des actions pour les investissements privés, a plus que doublé en volume dans les pays en développement pendant cette période. La Corée du Sud a démontré la plus forte croissance dans cette catégorie de pays, ouvrant ainsi un marché du crédit-bail en 1975 et devenant en 1994 le cinquième plus gros marché de crédit-bail au monde. Le crédit-bail s'est amélioré progressivement pour devenir l'une des formes de financement à long et à moyen termes les mieux adaptées disponibles pour l'achat de capitaux dans les pays en développement. Il est plus commode pour les marchés des petites et moyennes entreprises (PME) en raison des lacunes que comporte les cadres législatifs relatifs aux garanties et du fait que les fonds ne peuvent être détournés à d'autres fins. D'une manière générale, le crédit-bail dans ces pays garantit la stabilisation du secteur financier.

Présentation générale du crédit-bail :

Le crédit-bail peut être défini comme un ensemble de rapports de propriété, où l'une des parties (le bailleur) fournit des biens à une autre (le locataire) en vue de leur utilisation pour une durée déterminée, moyennant rémunération. Plus précisément, le crédit-bail est un mécanisme de financement à moyen terme ayant la forme d'un accord contractuel entre un « bailleur » et un « locataire » en vertu duquel ce dernier est habilité à faire usage du bien du bailleur moyennant un paiement régulier à ce dernier ou à cette dernière pour une durée déterminée. À la fin de la durée du crédit-bail, le locataire a le droit d'acheter le matériel. Le locataire est habituellement autorisé à déduire le coût des loyers de son revenu imposable (charges de fonctionnement).

Structure de fonctionnement :

La structure de fonctionnement de l'activité de crédit-bail définit les différentes catégories et formes de crédit-bail disponibles. La relation entre les locataires et les bailleurs souligne l'avantage du crédit-bail pour chacune des parties ainsi que les inconvénients et les risques qu'engendre l'activité de crédit-bail, notamment les risques généraux et les risques spécifiques associés au secteur du crédit-bail et à ses composantes.

Le crédit-bail financier :

Le crédit-bail financier est la forme de crédit-bail la plus courante. À travers le crédit-bail financier, les entreprises peuvent financer la propriété éventuelle du matériel, sauf dans le cas où elles n'ont pas honoré tous les paiements prévus pendant la période contractuelle. Pendant la durée du crédit-bail, le locataire est tenu d'effectuer des paiements périodiques, qui comprennent le montant du principal, majoré des intérêts représentant le retour sur investissement. Le montant et la structure des paiements sont spécialement étudiés entre le locataire et la société de crédit-bail afin de trouver une formule compatible pour les deux parties. Les paiements sur le délai déterminé doivent éventuellement couvrir le coût du bien proprement dit et au terme du contrat, le locataire peut acheter le bien pour une valeur nominale.

Contrairement aux banques commerciales, les bailleurs accordent moins d'importance aux garanties en dehors du bien loué lui-même ; en d'autres termes, le crédit-bail ne nécessite pas de documents financiers fastidieux ni de nantissement. Le crédit-bail finance les immobilisations d'une entreprise et élimine la probabilité de détournement des fonds, au contraire du fonds de roulement qui pourrait être cédé par l'entreprise. Par conséquent, il garantit une utilisation de longue durée.

Location-exploitation :

Dans le cas d'une location-exploitation (également appelée tenure à bail), le locataire ne finance pas l'achat du matériel, mais rémunère l'usage et l'entretien final du bien en

plusieurs versements (qui ne sont pas reportés au bilan) et comme il s'agit de location de courte durée, le bailleur cherchera à louer successivement son bien. En d'autres termes, le locataire effectue des paiements de crédit-bail sur toute la durée du contrat de crédit-bail par rapport aux droits d'usage du bien faisant l'objet du crédit-bail. À l'expiration de la durée du crédit-bail, l'objet du contrat est restitué à la société de crédit-bail ou, si les parties conviennent du prix, peut être acheté par le locataire. L'échéance du contrat de location-exploitation est conçue de sorte à arriver à terme avant l'amortissement total du bien concerné.

Location avec option d'achat :

La location avec option d'achat, parfois appelée le bail-achat, est très analogue à un crédit-bail financier pour ce qui est de l'exploitation. Les paiements sont effectués à un taux convenu pour une durée arrêtée d'un commun accord, mais les différences notables sont que la propriété du bien est transférée progressivement au client à chaque paiement. Cette méthode de crédit-bail donne également lieu à la transmission de la propriété du bien en question. Cependant, la propriété est directement transférée au terme de la durée de paiement convenu. En raison du risque légèrement plus élevé pour le bailleur, les coûts sont un peu plus élevés.

On retrouve surtout ce type de crédit-bail dans le secteur de la vente au détail avec des biens de moindre **envergure**. Du point de vue fiscal, le client, une fois le bail en vigueur, devient le propriétaire et peut à ce titre réclamer des amortissements fiscalement autorisés.

Bail à effet de levier :

Le bail à effet de levier présente à peu près la même structure que les types de bail cités précédemment. Cependant, il fait intervenir trois parties et le bailleur négocie un emprunt pour financer une partie des fonds nécessaires (prêteur tiers), généralement en accordant au prêteur l'hypothèque de premier rang sur le bien. Le bailleur continue de recevoir la totalité du montant sur le crédit d'impôt sur l'investissement.

Cession-bail :

Il y a cession-bail lorsqu'une société vend un bien dont elle est propriétaire à une autre entreprise et la reprend immédiatement en location. L'avantage de ce type de crédit-bail est que les locataires retirent une somme en numéraires de la vente du bien et le locataire effectue des paiements périodiques, conservant ainsi l'usage de l'actif.

Relations : locataires et bailleurs :

- Avantages du crédit-bail pour les locataires :

- Le locataire n'a pas besoin d'inscrire le bien loué dans les écritures comptables ni de publier celles-ci dans le bilan.
- Assez souvent, la société a des ressources financières limitées et ne peut tirer tout de suite une somme importante du bien concerné. Dans pareil cas, le crédit-bail est plus utile car il ne demande pas une somme d'argent importante, et les ressources additionnelles peuvent être investies dans d'autres projets.
- En cas de recours à un contrat de location-exploitation, le locataire a la possibilité d'éviter le risque lié à l'obsolescence physique du bien.
- La location-exploitation est plus bénéfique que les autres types de financement, également dans les situations où le bien n'est nécessaire que pour l'exécution de projets spécifiques.
- Le crédit-bail est important pour les entreprises qui connaissent une croissance rapide, qui ont besoin de réaliser plusieurs projets à la fois.
- Le crédit-bail fournit une garantie contre l'inflation.
- Le bien ne peut être retiré une fois le contrat signé et lorsque les clauses du contrat sont respectées.

- Inconvénients du crédit-bail pour les locataires :

- Il n'est généralement pas possible de céder le bien avant la fin du bail.
- Le bien n'est pas la propriété du locataire.
- Il faut trouver des fonds dans la trésorerie générée pour payer le bail pendant toute sa durée.

- Avantages du crédit-bail pour les bailleurs :

- Le bailleur achète directement le matériel au fournisseur ou au vendeur une fois que le locataire a réglé le prix du matériel désiré. Ainsi, le bailleur élimine la probabilité que le bailleur utilise les fonds à d'autres fins. Ceci garantit indirectement le remboursement des tranches du bail compte tenu de la présence de la source de la trésorerie générée.
- Les sociétés de crédit-bail (bailleurs) ne sont pas des institutions « de dépôt », et ne peuvent donc être traitées comme des banques. Cela leur assure un effet de levier plus important en comparaison avec d'autres institutions financières car elles ne sont pas soumises à des **obligations de prêt** et à des **cotations** dictées par les politiques gouvernementales comme c'est le cas avec les banques.
- Le bailleur, comme le propriétaire de l'actif, devrait bénéficier d'une **position valeurs** forte, qui simplifie davantage la reprise du bien en cas de non paiement.
- Les avantages fiscaux accordés aux bailleurs leur donnent le luxe en tant que propriétaires des biens financés de considérer la charge d'amortissement de l'actif

comme une protection contre les impôts réalisés sur les recettes générées à partir de l'activité de crédit-bail. Dans le cas normal d'un financement par le haut du bilan au moyen de prêts offerts par les banques, celles-ci ne bénéficient pas de cet avantage.

Le crédit-bail aux petites et moyennes entreprises (PME) :

Il importe de souligner l'importance grandissante accordée par les pouvoirs publics, tant dans les pays développés que dans les pays en développement, au segment des petites et moyennes entreprises, une importance qui tient à la prise de conscience récente du rôle important que joue cette segmentation dans le développement socioéconomique. La taille énorme de ce segment dans les différentes économies et l'évolution des perceptions concernant l'État et la société marchande sont en train d'influencer considérablement l'économie politique du développement et de souligner le rôle des PME. À l'heure actuelle, le segment des PME est considéré comme la source la plus importante d'emplois alternatifs pour l'avenir. Les autorités publiques ont commencé à prendre des initiatives sérieuses pour soutenir ce segment et lui permettre d'exercer sa fonction potentielle. Les pays développés ont été plus actifs à cet égard et ont commencé depuis plus de 5 décennies à fournir à ce segment un appui et une aide résolue et organisée. Certains des pays en développement ont pris les devants en appuyant ce segment de leur économie, comme c'est le cas des pays d'Asie du Sud et d'Amérique latine. C'est à travers ces approches que ces pays ont pu réaliser des niveaux de développement remarquables et se classent en tête parmi les autres pays en développement.

Définition des PME :

La taille de l'entreprise (selon le nombre d'employés et l'ampleur de l'investissement qu'elle représente) est l'indicateur le plus couramment utilisé pour définir cette catégorie d'entreprise. Si la simplicité de cette approche la rend séduisante, elle ne touche pas à deux aspects importants de toute entreprise, à savoir les immobilisations et le chiffre d'affaires.

L'un des aspects importants des PME en Égypte est l'absence d'une définition unique des micro-entreprises, des petites et moyennes entreprises. Il existe plus de 27 définitions dans le pays et chaque institution, organisation ou organe gouvernemental utilise sa propre définition. Pour cette étude, nous appliquons la définition du ministère des Finances qui est axée sur le nombre d'employés, les immobilisations et le chiffre d'affaires comme facteurs de définition et établit une différenciation entre les « secteurs de la manufacture et de la construction » et les « secteurs des services et du commerce ».

(en milliers de Livres égyptiennes)

	Nombre de travailleurs	Immobilisations	Chiffre d'affaires
Manufacture et construction			
• <i>Petites</i>	5 à 49	5 000 000	10 000 000
• <i>Moyennes</i>	50 à 99	10 000 000	20 000 000
Services et commerce			
• <i>Petites</i>	5 à 9	500 000	1 000 000
• <i>Moyennes</i>	10 à 19	2 000 000	4 000 000

Rôle des PME dans le développement économique :

À l'instar des autres pays en développement, le développement des PME retient de plus en plus l'attention des autorités comme moyen de traiter les graves problèmes de chômage que connaissent les pays ainsi que comme instrument de réduction de la pauvreté.

Il existe des centaines de milliers de PME à travers l'Égypte, pays où d'après les rapports publiés en 1998, les PME constituent environ 99,70 % du secteur privé non agricole en Égypte et produisent environ 80 % de la valeur ajoutée. Les PME sont également créditées de 75 % des emplois dans le secteur privé.

Pendant des décennies, ce segment a connu de graves difficultés et a souffert du manque d'attention de la part des pouvoirs publics, des politiques restrictive, l'indifférence manifesté à l'égard de leurs besoins ayant contribué à laisser ce segment dans un état de délabrement et de sous-développement. Ce segment n'était pas considéré par les décideurs politiques comme une composante essentielle de l'économie. La structure du secteur privé n'intégrait pas ce segment et le mode de fonctionnement des banques ne pouvait faciliter l'octroi de crédits aux PME. Ces facteurs, ajoutés à d'autres, expliquaient l'impact inefficace de ce segment dans le développement économique du pays.

Cependant, au cours des deux dernières décennies, les autorités ont commencé à déployer des efforts résolus pour promouvoir ce segment et actuellement les PME reçoivent un appui solide de la part des pouvoirs publics et leur promotion figure au premier rang de ses priorités.

Principales caractéristiques des PME en Égypte :

L'on a constaté que la majorité des PME sont concentrées dans la vente de gros et dans la vente de détail, ainsi que dans les secteurs de l'automobile et de la maintenance. Il est intéressant de noter qu'en dépit de la concentration des PME dans les secteurs susmentionnés, les secteurs des services, du commerce, des finances et du transport sont

ceux qui affichent les taux de croissance les plus significatifs en termes d'emplois (60 %, 30 %, 28 % et 28 % respectivement sur la période de dix ans allant de 1988 à 1998). Il convient d'indiquer que sur la même période, 1 848 000 emplois ont été créés dans le secteur des services, contre 584 000 dans le secteur du commerce, 72 000 dans le secteur financier et 206 000 dans le secteur des transports (source : « Profil des PME en Égypte, ministère du Commerce extérieur »).

Principales difficultés des PME en Égypte :

Il est très important d'identifier les difficultés réelles et fondamentales auxquelles fait face ce segment avant d'initier quelque mesure corrective que ce soit. Une analyse approfondie, des études et des enquêtes ont été effectuées à cet égard avec le concours de différents organismes donateurs :

- accès limité aux capitaux et aux services financiers ;
- contraintes imposées sur les intrants nécessaires aux PME ;
- information et technologie ;
- faible avantage concurrentiel ;
- un secteur opérant de manière informelle et contraintes de régularité imposées à l'activité des PME ;
- compétences managériales et comptables limitées ;
- baisse de la demande effective des produits des PME ;
- syndrome lié à l'absence d'un secteur intermédiaire ;
- canaux de commercialisation insuffisamment développés.

Obstacles au développement du crédit-bail aux PME en Égypte :

Contraintes macroéconomiques :

Les dévaluations de la monnaie égyptienne ont eu un effet négatif qui affecte l'ensemble de l'économie du pays ; le déficit budgétaire, l'inflation et la croissance limitée du PIB sont autant d'exemples des conditions macro-économiques défavorables.

Insuffisances dans l'environnement légal :

Les deux principaux obstacles faisant face à l'environnement légal sont le temps prolongé pris pour publier l'ordre de la cour quant à la saisie d'un bien et l'impossible exécution, et dans ce cas-ci le locataire refuse de renvoyer l'équipement, et par conséquent, le bailleur recourt à la cour à nouveau, dans une tentative sans fin de retrouver son équipement.

Limites des types de pratiques en Egypte :

Selon la loi de crédit-bail de 95/95, le seul type de crédit-bail qui peut être pratiqué dans le bail financier de l'Egypte. Les compagnies de crédit-bail existantes qui ont bien établi le bail financier dans le secteur des PME aimeraient que la loi inclut des opérations de bail également. Cela pour leur permettre d'étendre leur base de clientèle avec un portefeuille diversifié de capitaux.

Difficultés d'appliquer la taxe et les incitations de douanes :

Malgré leur présence dans la loi de crédit-bail, les compagnies de crédit-bail rencontrent quelques difficultés en appliquant ces incitations sur le plan de l'administration fiscale.

Manque de crédibilité sur l'information du marché :

L'économie égyptienne manqué sévèrement d'information. La bureaucratie et le lent règlement gouvernemental officiel rigoureux sont d'autres charges pour les bailleurs.

Difficultés pour les procédures d'investigation des clients :

Un tel problème est plus flagrant pour les clients des PME en raison de l'absence d'un historique du crédit ou d'un historique de banque pour ce secteur. Par conséquent, ils recourent aux méthodes informelles de recherche qui dépendent principalement de la réputation du locataire éventuel dans son domaine et le feedback de son cercle des connaissances.

Les problèmes de l'administration dans les compagnies de crédit-bail :

Ceci est dû à la nature du prêt et au besoin d'ajuster et de modifier le logiciel interne des compagnies et les systèmes pour le segment de PME afin d'essayer de réduire au minimum les erreurs.

Difficultés pour soulever des fonds :

43% des compagnies de crédit-bail sur le marché égyptien ont des banques en tant qu'actionnaire important, une telle structure de part du capital permet de réduire au minimum cette difficulté.

Conclusion:

En conclusion, il ressort de l'analyse qu'il y a un bon potentiel pour la participation des compagnies de crédit-bail en fournissant leurs services au secteur de PME en Egypte. Il y a toujours des compagnies inquiètes du risque important que l'on peut encourir dans le financement d'une PME qui peut être la conséquence de stratégies d'évaluation élevées ou d'un besoin de dépôts de garantie.

D'autre part, la prise de conscience des PME pour les activités de crédit-bail en Egypte n'était pas très remarquable, car presque la moitié des interviewés de PME ne se rendaient pas même compte de l'existence des compagnies de crédit-bail en Egypte. En dépit d'un tel manque de conscience de crédit-bail, les interviewés ont démontré un intérêt pour des activités de crédit-bail, mettant en avant le grand potentiel pour le succès de crédit-bail de PME en Egypte. En effet, ils ont évalué la location de conventions fournies comme opposition au crédit bancaire. En d'autres termes, le financement de crédit-bail s'est avéré plus attrayant à la PME que le financement d'opérations bancaires en Egypte.

Bien que la loi égyptienne fournisse des incitations pour des compagnies de crédit-bail pour fonctionner sur le marché égyptien, il reste une partie insuffisante qui est la plupart du temps liée au manque de modification et d'ajustements. Ces insuffisances légales de normalisation étaient aussi le cas en Ukraine et était l'une des raisons principales gênant le développement du marché de crédit-bail là-bas, en dépit de la des bonnes conditions économiques. D'ailleurs depuis, le seul type de crédit-bail permis sur le marché égyptien de crédit-bail est le bail financier, il serait, donc bénéfique d'évaluer la possibilité de présenter de nouveaux types d'activités de crédit-bail.

Les leçons apprises de l'expérience internationale quant aux crédits-bails accordés aux PME devraient être prises en compte, tout en développant le crédit-bail et le marché des PME en Egypte. Le Pakistan a placé des frontières pour limiter le nombre de compagnies de crédit-bail accédant au marché. Ceci pour acquérir les meilleurs fournisseurs. Cette possibilité devrait être étudiée sur le marché égyptien de crédit-bail pour expliquer le pourcentage élevé des compagnies de crédit-bail inactives en Egypte. Le

manque de placement et l'absence des garanties représentent toujours un obstacle vers le développement du marché du crédit-bail.

L'établissement des obligations est une source importante des fonds au Pakistan. La garantie de gouvernement était une autre alternative approchée par le gouvernement canadien, et au Bangladesh l'issue de placement représente toujours un problème important. On proposera des moyens diversifiés des garanties dans le plan d'action pour garantir le risque clients de PME transféré avec les compagnies de crédit-bail afin d'essayer de répliquer le modèle réussi présenté au Canada. L'utilisation de l'équipement de seconde main en crédit-bail a prouvé son succès au Pakistan. Il pourrait être étudié en Egypte pour application.

En conclusion, il y a un réel potentiel pour le marché du crédit-bail en Egypte. Cependant, il y a toujours des contraintes, à la fois sur le crédit lui-même que sur le niveau des PME. Elles doivent être surmontées pour ne pas gêner l'efficacité des activités de crédit-bail dans le but de faciliter le financement de la PME finançant et favorisant son développement.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.