

Le leasing : un outil de finance rural sous-utilisé

22 septembre 2004
Marc ROESCH

Le BIM d'aujourd'hui reprend le thème du "Leasing" à l'occasion d'un texte produit par le Département « Agriculture and Rural Development » de la Banque Mondiale, qui s'appuie sur l'expérience de 10 organismes. Ce texte est écrit par Ajai Nair, Renate Kloepfinger-Todd et Annabel Mulder et disponible en anglais à l'adresse suivante ([http://lnweb18.worldbank.org/ESSD/ardext.nsf/11ByDocName/Leasing-AnUnderutilizedToolinRuralFinance/\\$FILE/LeasingDP7_Final.pdf](http://lnweb18.worldbank.org/ESSD/ardext.nsf/11ByDocName/Leasing-AnUnderutilizedToolinRuralFinance/$FILE/LeasingDP7_Final.pdf))

« Leasing un outil de finance rural sous-utilisé ».

Les exploitations agricoles et les petites entreprises en milieu rural rencontrent des difficultés pour trouver des crédits leur permettant d'investir dans des équipements. Les crédits proposés par les IMF sont presque toujours des crédits court terme, et il est demandé aux clients de présenter des garanties et des garants. Le leasing est un des outils qui permet de contourner cette difficulté, mais il a aussi d'autres avantages qui en font un outil intéressant pour le financement d'équipement productifs.

Le texte en question se propose d'analyser les atouts et les contraintes du Leasing sur la base des expériences menées dans divers pays (Asie, Afrique, Amérique Latine Europe de l'Est) et diverses institutions (une banque, une ONG, une coopérative, six sociétés privées et une société d'état). Les éléments financés par le leasing sont très divers. Ils vont de l'équipement de traction animale à des équipements pour la transformation de produits, aux véhicules de transport, aux équipement domestiques etc.

Rappel des principes du Leasing

Il existe deux types de leasing :

Le « contrat opérationnel » (operating lease) et le « contrat financier » (financial lease)

Le « contrat opérationnel » (operating lease) consiste à louer un matériel pour une période donnée, le « loueur » récupérant l'élément loué à l'issue de la période contractuelle. Le « loueur » reloue le matériel à un autre « locataire » et ainsi de suite. Le loueur récupère son capital à travers les loyers successifs demandés et il prend en charge les dépenses de gestion et d'entretien du matériel. C'est souvent le cas pour des véhicules en leasing. Ce type de contrat ne sera pas traité dans ce texte.

Le « contrat financier » (financial lease) se conclut à trois. Le « locataire » (celui qui va utiliser le matériel) identifie le matériel souhaité, en négocie le prix et les conditions de livraison. L'organisme de leasing achète le matériel et en devient le propriétaire, et le met à disposition du « locataire ». Le contrat de location prévoit que le locataire devient propriétaire du matériel à l'issue de la période de location, c'est donc ce dernier qui prend en charge tous les frais d'entretien et de gestion du matériel. Le montant du « loyer » est calculé de façon à amortir le matériel sur la période négociée entre le « loueur » et le « locataire ». A la fin de la période de « location » il y a « vente » du matériel pour un euro, dollar, franc ou roupie symbolique.

Quels sont les avantages du leasing du point de vue du client « locataire » ?

Il n'a pas besoin d'avoir un « historique » de crédit, pas besoin de garanties matérielles ou de garant ayant un capital. Le matériel lui-même sert de garantie. Très souvent le dépôt de garantie réclamé est plus faible que celui demandé pour un crédit (dans les exemples cités il est de moitié par rapport aux dépôts de garantie dans le cas d'un crédit). Les « coûts de transaction » pour le montage d'un dossier sont plus faibles que pour un crédit.

Quels sont les avantages du côté du « loueur » ?

- ▷ Le premier des avantages est celui de la « sécurité ». La propriété du bien loué reste au loueur, la récupération du bien en cas de non paiement en est grandement facilitée. Il n'y a pas besoin d'aller au procès, de faire appel à la justice pour récupérer le bien. Le « loueur » en est propriétaire il peut donc le récupérer de plein droit. Dans le cas des liquidations judiciaires, le leasing a priorité sur la récupération des dettes.
- ▷ Les coûts de transaction. Dans le cas des crédits l'analyse des garanties présentées par le client, le contrôle des garanties pendant la durée du prêt, les risques de revente de matériel etc. représentent du temps et des frais.
- ▷ Une législation plus favorable. Les compagnies de « leasing » ne sont souvent pas soumises comme les IMF à des règles prudentielles, des dépôts de garanties ou des autorisations d'exercer.
- ▷ Le « locataire » est directement intéressé à l'entretien du matériel qui lui est « loué » car il a une garantie de pouvoir le racheter en fin de période.

Quelques inconvénients. Le « loueur », parce qu'il est propriétaire du matériel reste, pénalement responsable vis-à-vis de tiers dans un certain nombre de cas (dégâts ou accidents). Ceci nécessite que le contrat entre « loueur » et « locataire » soit particulièrement soigné et précis pour bien définir les responsabilités de chacun.

Qui peut proposer des contrats de « leasing » ?

Le texte liste les atouts et les contraintes de chaque type d'organisme qui peut être amené à proposer le leasing, en s'appuyant sur les expériences de chaque type d'organisme.

Les compagnies privées de leasing (Pakistan, Europe de l'Est et Ouganda). Elles sont spécialisées dans ce type de contrat et ont donc une expérience et un savoir faire technique. Elles n'ont pas les contraintes légales des IMF ou des banques. Par contre elles n'ont pas d'accès privilégié à des sources de financement et la ressource monétaire est chère pour elles.

Les compagnies étatiques (Europe de l'Est). Elles bénéficient de l'appui de l'état pour leur implantation et leurs ressources. Mais elles sont soumises aux pressions politiques et souffrent des mêmes maux que les banques d'Etat.

Les Banques. Elles ont accès aux ressources financières à moindre coût, elles peuvent spécialiser une de leur branche dans le leasing. Elles sont soumises à une réglementation stricte et sont souvent éloignées des zones rurales.

Les commerçants ou producteurs de matériel (exemple de John Deere au Mexique). L'absence d'intermédiaire réduit les coûts. Mais en contrepartie la gamme de produits financés est très limitée.

Les Institutions de microfinance (Grameen, Aned en Bolivie, CECAM à Madagascar). Elles sont en contact direct avec la clientèle et connaissent les besoins, les risques et les limites de ce type de produit. Ce produit peut compléter la gamme des crédits proposés. Malheureusement elles n'ont que très peu de ressources financières à long terme, et elles hésitent à immobiliser leurs ressources limitées dans la propriété de matériel.

Eléments qui influent sur l'offre et la demande de produits de leasing

Le dépôt de garantie. Le montant du dépôt de garantie demandé dans le cas des équipements agricoles est plus faible que celui demandé pour le crédit, mais plus élevé que ce qui se pratique sur la marché du leasing. Il varie de 10 à 40 % mais la moyenne se situe plutôt autour de 15-20 %. Ceci est dû à deux raisons. En cas de récupération du matériel, il faut se prémunir des risques de dépréciations ou variation de prix du matériel d'occasion. Ce dépôt de garantie est aussi une façon de motiver le « locataire » à aller au bout du contrat pour récupérer le dépôt.

Contrôle et supervision. Le contrôle de la présence et de l'utilisation du matériel et la récupération du « loyer » nécessite une présence proche du « locataire ». Les « loueurs » réduisent ce coût du contrôle en le sous-traitant à des personnes localement bien placées.

La maintenance. Même si l'entretien du matériel est de la responsabilité du « locataire », le « loueur » se préoccupe de savoir s'il existe bien dans le milieu les conditions pour assurer cet entretien. Il s'inquiète également que le « locataire » ait la formation ou soit formé à l'utilisation du matériel. D'où l'importance du « contrat » avec le fournisseur de matériel.

Les assurances. Il existe deux groupes d'assurances, celles liées au matériel et aux incidents qui peuvent le concerner (casse, dégâts vis-à-vis de tiers) et celles liées au « locataire » (assurance décès, faillite). Mais en zone rurale il est rare que ces types d'assurances soient disponibles ou mis en place.

Les équipements d'occasion. Le leasing est plus facile avec du matériel d'occasion car il est moins coûteux et il est possible de faire des contrats de courte durée. 60 % des contrats de leasing de DFCU Leasing (Ouganda) concernent du matériel d'occasion. Mais ce type de matériel est plus fragile. Les CECAM demandent 40 % d'apport personnel pour ce type de matériel contre 20 % pour du matériel neuf. En permettant le leasing sur du matériel d'occasion ceci crée une demande et alimente le marché de l'occasion.

Ré-appropriation du matériel. En cas de difficulté de paiement il est souvent préférable de renégocier le contrat plutôt que de récupérer le matériel. C'est ce qui a été fait lors de la crise du secteur des pêches, la NLCL (Pakistan) a renégocié tous les contrats en cours.

L'environnement légal du leasing

Un certain nombre de pays (notamment l'Europe, les US et quelques pays d'Amérique Latine) ont une législation spécifique pour le leasing. D'autres assimilent les sociétés de leasing à des « institutions financières non-bancaires ». Dans ce cas les états édictent des règles prudentielles, mais sans exiger de conditions d'accès à ce statut ni supervision. L'auteur recommande que les « projets » d'appui à la mise en place de produits de leasing aient un volet d'appui à la mise en place d'une législation.

Les éléments important à mettre dans le contrat de leasing :

- ▷ définir précisément les objets du contrat, la nature du capital « loué » les droits et devoir des parties
- ▷ les responsabilités de chacun vis-à-vis des tiers ? C'est particulièrement important car le propriétaire et l'utilisateur sont différents. C'est surtout vrai quand le leasing concerne des véhicules de transport
- ▷ la priorité de la propriété du capital. En cas de faillite, l'objet du leasing doit avoir la priorité sur les autres dettes et crédits.
- ▷ La réappropriation. L'avantage majeur du leasing est la possibilité de récupérer rapidement l'objet du leasing. Les conditions de cette ré-appropriation rapide doivent être précises.

Comptabilité : le texte donne quelques références sur la façon de traiter en comptabilité dans les spécificités du leasing.

Le texte se termine par un descriptif des expériences de la Banque Mondiale et l'IFC (International Finance Corporation) en matière de leasing (données techniques, organisation, financement, assistance technique etc.). Ces expériences se déroulent dans les pays de l'ex-URSS, le Nigeria, l'Ouganda et le Pakistan.

L'auteur, dans sa conclusion, met en avant les potentialités du leasing dans le financement des équipements agricoles. Mais il attribue les difficultés de développement de ce type de contrat au flou qui entoure la législation sur ce point, aux restrictions appliquées dans un certain nombre de pays, mais aussi au manque d'expériences des institutions dans ce domaine.

Il argumente également sur le fait que les projets de développement, ceux de la Banque Mondiale notamment, devraient promouvoir le leasing dans leur programme. Il donne quelques conseils sur les volets à inclure dans un projet Banque (législation, subvention et dons, assistance technique).

Les annexes décrivent les différents organismes cités dans l'étude.

L'intérêt de ce texte est de s'appuyer sur une série d'expériences très diverses de leasing pour pointer les atouts et les difficultés qu'ont rencontré ceux qui ont expérimenté ce type de contrat.

Le texte complet (en anglais) peut être téléchargé à l'adresse ci-dessus.