



Société d'expertise comptable: Inscrite au Tableau
de l'Ordre des Experts Comptables de Tunisie

Correspondant



RAPPORT DE L'ETUDE DU SECTEUR DE
CREDIT-BAIL AU SENEGAL

FINOR

Société d'Expertise Comptable
Inscrite au tableau de l'Ordre des Experts Comptables de Tunisie
Immeuble International City Centre ICC – Centre urbain nord - Tour des bureaux
1082 – Tunis – Tunisie - Tel :70.728.450 – Fax : 70.728.405
e-mail : administration@finor.com.tn

Introduction préliminaire
Le crédit-bail : Fondements et
concepts

PARTIE INTRODUCTIVE : DEFINITION DU CREDIT-BAIL

Terme anglais par essence, francisé en 1960, le leasing, connu également sous le nom de crédit-bail, constitue un mode de financement qui ne cesse de se développer vu sa souplesse et son adaptation aux différentes entreprises quels que soient leurs tailles et leurs secteurs d'activité.

Alors que le crédit bancaire, mode de financement classique, se caractérise par la lenteur de ses procédures et parfois la complexité de sa mise en place, le crédit-bail présente plus de souplesse en combinant à la fois la location et le financement.

En effet, étant une technique de financement originale et très au point, le crédit-bail connaît une large diffusion au sein du tissu économique et plus particulièrement chez les PME qui trouvent dans ce mode, la meilleure solution pour le financement des investissements et l'expansion des activités.

Par la variété des motivations qui sont principalement financières et fiscales, le leasing a assuré une pénétration très représentative dans tous les secteurs d'activité, pour une large gamme de produits mobiliers et immobiliers et pour les entreprises de toutes formes et tailles.

Les études récemment menées sur le développement du secteur du leasing, montrent que celui-ci a battu plusieurs records d'activité au plan international et plus particulièrement aux Etats-Unis et en Europe. Selon « leaseurope », la valeur des nouveaux contrats conclus en 2005, s'élève à plus de 270 milliards d'euros, soit une augmentation de presque 14% par rapport à 2004, faisant du marché européen du leasing le premier marché mondial. Cette croissance à deux chiffres du secteur du leasing, dépassant de loin l'accroissement des investissements (5,1%) résulte essentiellement de la hausse substantielle du leasing immobilier qui a progressé d'environ 25% et s'explique par le développement continu des pays d'Europe centrale et orientale (PECO) et par l'évolution des marchés à maturité et émergents. Ces performances constituent la meilleure preuve du rôle positif que le leasing joue dans l'économie.

Cette partie introductive sera consacrée à la distinction entre le leasing et les autres sources de financement.

SECTION 1 : LE LEASING DANS SON ACCEPTATION LARGE

Le vocable leasing couvre des réalités économiques et juridiques différentes d'un pays à l'autre. Les législations, la normalisation comptable et la doctrine ont permis la

distinction entre diverses opérations dénommées leasing, et ce en fonction de certains critères, dont notamment :

- la nature du bien (mobilier ou immobilier) ;
- les modalités de l'opération ;
- les droits et obligations des contractants ;
- la durée du contrat ;
- le mode de calcul des loyers.

1- Le leasing financier (finance lease) : location financement

Sur le plan international, le contrat de location financement a été défini comme étant, un contrat ayant pour effet de transférer substantiellement au preneur les avantages et les risques inhérents à la propriété d'un bien, que la propriété soit ou non finalement transférée (IAS 17).

La location financement correspond donc à la définition du crédit-bail ou leasing.

2- Le leasing opérationnel (operating lease) : location exploitation

Cette catégorie d'opérations s'inscrit dans le cadre général de location de biens.

Le bailleur ne s'attend pas à récupérer, dans le cadre d'un seul contrat, sa mise de fonds initiale et sa rémunération, mais prend le risque de devoir rechercher pour le même bien plusieurs utilisateurs. Avec cette formule, le bailleur assume le risque économique de l'opération.

Pratiquement, le contrat est conclu pour une période assez courte eu égard à la durée de vie escomptée du bien. Ce type d'opérations est généralement entrepris par des organismes spécialisés dans une seule catégorie de biens (tels que les voitures).

3- Le leasing adossé

Il s'agit d'une opération par laquelle, un producteur de biens d'équipement qui, pour se dégager du souci de financement, se présente comme le preneur à un établissement de leasing. Le contrat conclu doit prévoir expressément la possibilité de sous-louer le bien faisant l'objet de l'opération.

Trois rapports sont alors à distinguer : un rapport de vente, un rapport de location entre le bailleur et le preneur et un rapport de location entre le preneur et le sous-locataire. Ces rapports sont dépendants dans la mesure où la rupture du contrat de leasing entraînera la rupture du contrat de sous-location.

4- Le leasing d'investissement

Il a la particularité de prévoir l'indexation des redevances. L'intérêt de ce type d'opération réside dans le fait que :

- le bailleur peut se procurer des bénéfices supplémentaires ;
- les redevances, obligatoires et irrévocables pour le preneur, sont calculées sur des bases plus avantageuses.

5- Le lease-back ou cession-bail

Cette opération consiste pour l'entreprise qui a déjà effectué un investissement, de le vendre, d'en conserver l'usage pour les besoins de son activité et d'en récupérer la propriété au terme du contrat selon les mêmes modalités que dans une opération de leasing classique.

6- La location-vente

C'est une opération de location suivie d'une vente. Au début il y a délivrance du bien sans transfert de propriété. Il s'agit d'un contrat de location qui comporte une promesse synallagmatique de vente, en vertu duquel, chaque contractant sera contraint de réaliser la transaction.

L'exécution du contrat se déroule en deux phases :

- Une première phase durant laquelle le propriétaire du bien le donne à bail à un locataire moyennant le paiement d'un loyer ;
- Une seconde phase où le bailleur et le locataire deviennent réciproquement vendeur et acheteur.

La location-vente se distingue de la vente à crédit, par le fait que le bailleur, s'il n'est pas intégralement payé, peut alors revendiquer son bien dont il est demeuré propriétaire.

En conclusion, il convient de retenir que la distinction entre les divers contrats de location diffère selon que l'on retienne l'approche des pays anglo-saxons que celle des pays latins.

➤ **Dans les pays anglo-saxons** : La distinction n'est faite qu'entre les deux expressions : « *Finance lease* » et « *Operating lease* » et ce, à travers des critères de mesure du degré de transfert au preneur des avantages et des risques inhérents à la propriété du bien, indépendamment de la nature de l'opération. C'est une position qui s'attache à la réalité économique.

➤ **Dans les pays latins** : La distinction est fondée sur l'analyse juridique des dispositions contractuelles de la location. C'est ainsi que le leasing (ou crédit-bail) se distingue des opérations de location simple par l'existence d'une option d'achat. Il se distingue de la location-vente par le fait que la promesse de vente n'est pas synallagmatique.

SECTION 2 : LEASING, CREDIT BANCAIRE ET CREDIT A L'EXPORT

1- Les crédits bancaires à moyen et long terme

Les crédits de ce type sont généralement destinés au financement des investissements. Les prêts à long terme sont accordés généralement par les banques d'investissement, pour une durée comprise le plus souvent entre 7 et 15 ans.

L'entreprise qui sollicite un crédit à moyen ou long terme, ne peut obtenir un concours égal au montant de son programme d'investissement. Une partie de ce dernier doit pouvoir être financée par des capitaux propres.

Le délai d'obtention d'un prêt est en général compris entre 1 et 6 mois, il convient donc de solliciter le prêt suffisamment avant la réalisation de l'investissement.

2- Les crédits à moyen terme à l'exportation

Ces crédits ont pour but de faciliter la mobilisation de créances nées, sur l'étranger, des ventes à terme de biens d'équipements ou de services liés à des marchés conclus avec l'étranger.

Le crédit peut être accordé par l'exportateur « crédit fournisseur », ou par le banquier de l'exportateur « crédit acheteur » directement à l'acheteur étranger pour permettre à ce dernier de régler ses importations au fur et à mesure des livraisons effectuées.

Le montant du crédit doit en principe correspondre à la valeur ajoutée du produit exporté. La quotité de financement peut être relevée lorsque cela s'avère nécessaire pour la réalisation de l'opération.

La durée du crédit est généralement limitée à celle du moyen terme.

La concrétisation du crédit acheteur intervient entre la banque prêteuse et l'emprunteur, et éventuellement la banque garante de ce dernier.

3- Distinction entre leasing et crédits

La location requiert une mise de fonds initiale réduite. Il est possible, grâce à la location, d'avoir accès à un financement à 100%, tandis que l'acquisition d'un bien nécessite une certaine mise de fonds.

Les loyers du leasing sont généralement connus d'avance, et par conséquent, les frais de financement qui y sont inclus ne sont pas sujets aux fluctuations du marché. En revanche, lors de l'acquisition d'un bien par le biais de crédits bancaires, ces crédits sont souvent consentis à des taux d'intérêt indexé sur le taux du marché monétaire. De plus, le prêt peut être tiré sur une ligne extérieure (crédit acheteur, par exemple) et que le risque de change incombe à l'investisseur.

Le financement par le leasing est habituellement plus flexible. Alors que dans le cas d'un crédit, les modalités de remboursement sont assez rigides et les garanties requises sont assez importantes, les dispositions du contrat de location peuvent prévoir des modalités de paiement adaptées au preneur, ce qui lui permet de faire coïncider la date de ses versements avec celle de ses rentrées de fonds. De plus, il n'y a habituellement comme garantie réelle exigée que le bien loué lui-même.

Par ailleurs, le coût de financement par le leasing est relativement plus élevé. Néanmoins, il peut se trouver atténué par le levier fiscal dans le cas où la totalité des loyers constitue une charge déductible, ou le système d'amortissement fiscal est plus avantageux.

SECTION 3 : LEASING ET VENTE A TEMPERAMMENT

La vente à tempérament constitue un type particulier de vente à crédit. Elle présente deux caractéristiques :

- d'une part, l'acquéreur a la faculté de payer le prix en plusieurs versements à des échéances fixées d'un commun accord entre les parties ;
- d'autre part, le vendeur se réserve généralement la propriété de la chose vendue tant que le prix n'est pas intégralement versé.

Comme toute autre vente, la vente à tempérament est juridiquement parfaite dès l'échange des consentements des parties, et ne peut donc être résolue que par voie judiciaire.

*1^{ère} Partie : Analyse de
l'environnement économique et
financier au Sénégal*

1ère PARTIE : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET FINANCIER AU SENEGAL

SECTION 1 : ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE INTERNATIONAL

L'économie mondiale a poursuivi sa croissance à un rythme assez soutenu passant d'un taux de 4,6% en 2005 à 5,4% en 2006. Cette accélération de rythme est due notamment aux performances réalisées par les économies émergentes en particulier celles de certains pays asiatiques qui ont bénéficié d'un contexte international assez favorable caractérisé surtout par une hausse très importante des cours des produits de base, la mise en œuvre de stratégies de développement accéléré favorisant aussi bien les investissements lourds et privés que les activités commerciales et de négoce ainsi que l'afflux massif des investissements étrangers à la recherche d'une meilleure rentabilité dans les niches où les coûts des facteurs d'exploitation, notamment la main d'œuvre, demeurent assez bas.

C'est ainsi que le taux moyen de croissance du PIB dans les pays émergents est passé de 7,5% en 2005 à 7,9% en 2006. Malgré que les taux de croissance du PIB diffèrent d'une économie à une autre, les réalisations des pays émergents demeurent dans la quasi totalité des cas satisfaisantes et en évolution par rapport à 2005 ; les meilleures performances étant toujours attribuées à la Chine qui affiche un taux de croissance du PIB de 10,7% en 2006.

Les évolutions du PIB ne concernent pas que les économies émergentes. En effet, les pays industrialisés ont affiché des taux de croissance, certes moindres, mais assez soutenus. C'est ainsi que le taux de croissance du PIB dans la zone Euro a pratiquement doublé entre 2005 et 2006, passant de 1,4% à 2,6%.

Le taux de croissance économique en Afrique a, quant à lui, pratiquement stagné. Il s'est situé à 5,5% en 2006, contre 5,6% une année auparavant. Cette situation est due essentiellement à la baisse des cours de certaines matières premières agricoles, notamment le coton, et à la persistance de troubles et de tensions sociopolitiques dans certains pays du continent ayant freiné le rythme de croissance économique et limité la portée des performances réalisées par d'autres pays, en particulier, les pays exportateurs de pétrole qui ont bénéficié d'une conjoncture très favorable en 2006, grâce à la flambée des cours du baril à l'échelle internationale.

Toutefois, ces tendances devraient être revues vers la baisse en 2007, notamment à cause de la continuation de la hausse des prix de pétrole, des métaux et de certaines autres

matières premières ainsi que des produits céréaliers. En outre, l'aggravation des tensions des marchés financiers internationaux, notamment le marché américain, aurait pour conséquence de ralentir la croissance économique mondiale.

SECTION 2 : ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET FINANCIER DE L'UNION ECONOMIQUE ET MONETAIRE OUEST AFRICAINE « UEMOA »¹

I- ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

I-1- Evolution du PIB

Le PIB de l'UEMOA a connu un fléchissement en 2006, se situant à un taux moyen de 3% en 2006, contre 4,1% en 2005. Cette décélération est expliquée principalement par les difficultés rencontrées par certaines filières agricoles ayant connu aussi bien une baisse du niveau de production que des cours de vente des produits et aussi à la flambée des prix de pétrole ayant pesé lourd sur les budgets des Etats membres et renchéri considérablement les coûts de l'énergie (en l'occurrence l'électricité).

A ce titre, la progression du PIB au Sénégal est passée de 5,3% en 2005 à 2,1% en 2006.

I-2- Evolution des principaux secteurs d'activité

La production agricole a, en général, connu une hausse au titre de la campagne 2006-2007 et ce, malgré les replis de 12,6% et de 4,1%, respectivement des récoltes d'arachide et de cacao, par rapport à l'année précédente. Les productions vivrières sont aussi en amélioration malgré le recul important de 32,3% de la production sénégalaise. Il en est de même pour la production de coton graine qui s'est améliorée de 2,1% par rapport à la campagne précédente.

En ce qui concerne le secteur minier, les principales productions se sont orientées vers la hausse. Il s'agit en particulier de la production de l'or qui a progressé de 14,1% en rapport avec l'ouverture de nouvelles mines au Mali, d'une part, et à la hausse sensible des cours mondiaux de ce métal précieux, d'autre part. En revanche, la production des phosphates a diminué considérablement de 34,4% du fait du fléchissement de 64,5% de la production au Sénégal.

Par ailleurs, l'indice global de la production industrielle de l'UEMOA a enregistré une hausse de 3,9% en 2006, en retrait par rapport à la réalisation de 2005 qui s'est située à 4,6%. La répartition de cette évolution entre les différents pays de l'Union est toutefois très dispersée. En effet, l'indice de la production industrielle a progressé de 23,6% au Mali, contre une baisse de 15,5% au Sénégal.

¹ Source de données : Rapport de la BCEAO - 2006

L'indice global de la production industrielle a évolué notamment grâce à la hausse de la consommation des ménages traduite par l'indice du chiffre d'affaires du commerce de détail ayant progressé de 6,9% en 2006, contre 5,8% un an plus tôt. Cette croissance a été de 5,9% au Sénégal.

Cette tendance a été affichée essentiellement dans les commerces d'alimentation, de produits pharmaceutiques, d'automobiles, de motocycles et de pièces détachées, ainsi que des produits pétroliers.

I-3- Evolution des prix

L'inflation, mesurée par la variation de l'indice harmonisé des prix à la consommation (IHPC), a enregistré une décélération en 2006. En effet, le niveau général des prix à la consommation dans l'UEMOA a progressé, en moyenne, de 2,3% en 2006 contre 4,3% en 2005. Dans tous les pays de l'UEMOA, une décélération de l'inflation est observée, à l'exception du Sénégal où une accélération de la progression des prix a été enregistrée.

L'augmentation du niveau général des prix à la consommation est, entre autre, due à la hausse des cours du baril de pétrole ayant contribué au renchérissement de 11,1% des produits pétroliers à la pompe et de 10,7% des services de transport ainsi que le relèvement des tarifs de l'électricité dans certains pays de l'union, en l'occurrence le Sénégal.

II- ENVIRONNEMENT FINANCIER

L'année 2006 s'est clôturée par un léger tassement du déficit global, hors dons, base engagements, se situant à 1.288,5 milliards FCFA, soit 5% du PIB de l'union, contre 5,3% en 2005.

Ainsi, le déficit budgétaire a été de 6,5% du PIB au Sénégal.

Cette situation s'est traduite par des tensions de trésorerie rencontrées par certains pays de l'union ayant accumulé des arriérés de paiement.

Les Etats membres de l'Union, dans leur majorité, n'ont pas respecté les critères de convergence retenus dans le Pacte de convergence, de stabilité, de croissance et de solidarité.

Outre l'émission de bons ou d'obligations du Trésor, les déficits enregistrés ont été financés en partie par des tirages sur emprunts extérieurs ainsi que par des allègements du service de la dette extérieure.

II-1- Balance des paiements

En 2006, les échanges extérieurs des Etats membres de l'Union se sont soldés par un excédent global de 686,4 milliards contre 98,3 milliards en 2005.

Cette situation est due à une amélioration substantielle des exportations, en relation avec l'accroissement de la production et des prix à l'exportation de l'or au Mali et du pétrole en Côte d'Ivoire, ainsi que des prix de placement du coton.

L'année 2006 s'est aussi caractérisée par un accroissement de la rémunération des investisseurs privés étrangers et des transferts privés attribuables aux envois de fonds des travailleurs.

Par ailleurs, les investissements directs, destinés principalement aux secteurs du pétrole, des mines et des télécommunications, ont légèrement augmenté, en s'établissant à 463,8 milliards FCFA en 2006.

II-2- Mobilisation des ressources et dettes extérieures

L'année 2006 a été caractérisée par les annulations substantielles des dettes extérieures dans certains pays de l'UEMOA. En effet, dans le cadre de la mise en œuvre de l'Initiative d'Allègement de la Dette multilatérale (IADM) proposée par le groupe des huit pays les plus industrialisés du monde (G8) en faveur des pays à faible revenu, le Conseil d'Administration du Fonds Monétaire International (FMI) a procédé à l'annulation de la totalité de l'encours au 31 décembre 2004, des dettes à son égard de cinq pays de l'Union, à savoir le Bénin, le Burkina, le Mali, le Niger et le Sénégal. La Banque Mondiale et la Banque Africaine de Développement en ont fait autant pour la dette contractée par ces pays avant la fin de l'année 2003. Le montant global des allègements obtenus par ces cinq Etats membres de l'UEMOA s'est élevé à 4.431,1 milliards, dont 2.951,7 milliards auprès de la Banque Mondiale, 1.177,5 milliards auprès de la Banque Africaine de Développement et 301,9 milliards auprès du FMI. Par pays, les dettes annulées se sont chiffrées à 570,3 milliards pour le Bénin, 859,4 milliards pour le Burkina, 1.097,6 milliards pour le Mali, 791,8 milliards pour le Niger et 1.112,0 milliards pour le Sénégal.

En conséquence, le ratio de l'encours de la dette extérieure sur le PIB a connu une nette amélioration, en ressortant à 34,0% en 2006, contre 52,1% une année plus tôt. Il s'est établi à 14,9% contre 40,0% pour le Bénin, 15,9% contre 38,6% pour le Burkina, 25,9% contre 61,3% pour le Mali, 11,5% contre 54,3% pour le Niger et 20,3% contre 42,6% pour le Sénégal.

En revanche, Les pays de l'Union n'ayant pas bénéficié à allègement, ni d'annulation de la dette extérieure, ont continué d'éprouver des difficultés financières qui se sont traduites par une accumulation de nouveaux arriérés de paiement extérieurs.

III- SYSTEME BANCAIRE ET FINANCIER

III-1- Réseau commercial

Au cours de l'année 2006, le réseau bancaire de l'UEMOA a poursuivi sa consolidation, à un rythme moins accéléré qu'en 2005.

Ainsi, quatre nouveaux agréments ont été accordés au cours de l'exercice 2006, à trois établissements bancaires et à un établissement financier, à travers la procédure d'installation par agrément unique. Parallèlement, les agréments de deux établissements financiers ont été retirés au cours de la période.

A cet effet, à la fin de l'année 2006, les pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine comptent 116 établissements bancaires et financiers, dont 95 banques totalisant 902 guichets et bureaux implantés dans l'ensemble des pays.

III-2- Evolution de l'activité

L'activité des banques et des établissements financiers de l'UMOA a été marquée par une hausse de 8,2% des emplois et de 7,2% des ressources.

Les ressources se sont établies globalement à 6.724,1 milliards FCFA à fin décembre 2006, contre 6.271,8 milliards FCFA un an plus tôt, enregistrant ainsi une progression de 452,3 milliards FCFA. Cette évolution résulte essentiellement d'un accroissement de 396,7 milliards FCFA des dépôts et emprunts et de 52,7 milliards FCFA des autres ressources.

Les emplois se sont accrus de 448,2 milliards FCFA, pour ressortir à 5.907,0 milliards FCFA au 31 décembre 2006. L'évolution des emplois est imputable à une hausse de 387,3 milliards FCFA des crédits, dont 193,2 milliards FCFA au titre des financements à moyen et long terme, 132,4 milliards FCFA de crédits à court terme, 60,1 milliards FCFA de créances en souffrance et 1,6 milliard FCFA des opérations de crédit-bail et assimilées.

Les fonds propres nets ont légèrement augmenté de 3 milliards FCFA sur la période 2005-2006.

La qualité du portefeuille des banques et établissements financiers de l'Union, appréciée sur la base du taux brut de dégradation des crédits, s'est détériorée d'un point de pourcentage au cours de 2006, pour s'établir à 18,5%. Le taux net de dégradation a connu également une accentuation de 0,7%, pour s'établir à 7,9% à fin 2006. La couverture des créances compromises par les provisions a baissé d'un point de pourcentage. En effet, les

provisions constituées en 2006 représentent 62,5% des créances en souffrance contre 63,5% en 2005.

L'évolution de ces indicateurs, au cours de l'année 2006, par nature d'établissement se présente comme suit :

a- Etablissements bancaires :

Les ressources des banques sont ressorties à 6.629,3 milliards FCFA en décembre 2006, en hausse de 467,6 milliards FCFA par rapport au 31 décembre 2005. Les emplois se sont établis à 5.830,9 milliards FCFA en 2006 contre 5.362,0 milliards FCFA un an auparavant, en augmentation de 468,9 milliards FCFA. La trésorerie des banques a, par conséquent fléchi de 1,2 milliard FCFA pour se situer à 798,4 milliards FCFA à fin décembre 2006.

Le taux brut de dégradation des crédits s'est accru de 1,3 point de pourcentage pour se situer à 18,5%. Le taux net de dégradation a connu une hausse de 0,7 point de pourcentage, en passant à 7,8% en 2006.

b- Etablissements financiers :

L'évolution des activités des établissements financiers au cours de la période est caractérisée par une baisse plus accentuée des emplois que des ressources. En effet, les ressources ont diminué de 15,4 milliards FCFA pour se situer à 94,8 milliards FCFA à fin décembre 2006, tandis que les emplois ont enregistré un recul de 20,7 milliards FCFA, ressortant à 76,1 milliards FCFA contre 96,3 milliards FCFA un an plus tôt. La trésorerie nette s'est améliorée de 5,3 milliards FCFA, en s'inscrivant à 18,7 milliards FCFA à fin décembre 2006.

La qualité du portefeuille de crédits des établissements financiers de l'Union s'est améliorée en 2006.

Ainsi, le taux brut de dégradation du portefeuille est ressorti à 20,1% en 2006 contre 32,6% en 2005, soit une baisse de 12,5 points de pourcentage.

Le taux net de dégradation a cependant enregistré une amélioration moins marquée de 0,3%, en passant de 9,0% en 2005 à 8,7% en 2006.

III-3- Respect des normes prudentielles

L'année 2006 a été caractérisée par un fléchissement du ratio de couverture des risques (ratio COOKE) à l'échelle de l'Union qui est passé de 9,17% à 8,56%, mais qui demeure en respect du minimum de 8%.

Ce ratio n'a pas été respecté par 33% des établissements de crédit en 2006, contre 70% un an auparavant.

En ce qui concerne le respect du ratio de liquidité, 59% des établissements de crédit de l'UMOA étaient en règle en 2006, contre 57% seulement en 2005.

Les insuffisances enregistrées en matière de respect des autres normes prudentielles concernent principalement, la concentration des risques chez un même bénéficiaire, la couverture des emplois à moyen et long terme par des ressources stables, et la structure du portefeuille.

SECTION 3 : ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET FINANCIER AU SENEGAL

I- ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE AU SENEGAL

I-1- Prévisions macro-économiques de 2007²

I-1-1- Evolution du PIB

La situation économique et financière du Sénégal devrait être marquée en 2007 par la persistance de la hausse du prix du baril de pétrole, les contre-performances du sous secteur agricole pour la deuxième année consécutive, la reprise de l'activité des Industries Chimiques du Sénégal dont le processus de recapitalisation est en bonne voie et le maintien du dynamisme du secteur tertiaire. Ainsi, selon les autorités publiques sénégalaises, la croissance réelle du PIB est estimée à 5,0% en 2007, du fait notamment du dynamisme du secteur tertiaire, contre 2,1% en 2006.

I-1-2- Evolution des différents secteurs

Le secteur primaire enregistrerait une légère hausse de 0,9% en 2007, contre une baisse de 2,9% en 2006. Cette quasi stabilité du secteur est essentiellement imputable à la baisse de l'activité dans le sous secteur de l'agriculture compensée par la bonne tenue du sous secteur de l'élevage et de la pêche.

² Données prévisionnelles jusqu'à novembre 2007

Le secteur secondaire devrait se redresser à la faveur notamment de la reprise de l'activité de production des Industries Chimiques du Sénégal « ICS », malgré la persistance de la flambée du prix du pétrole. Le secteur enregistrerait une hausse de 6,3% après une baisse de 1,7% en 2006.

Le secteur tertiaire, moins affecté par la hausse des prix des produits pétroliers, devrait progresser de 6,3% contre 3,5% en 2006. Cette croissance est due, en grande partie, au dynamisme du sous-secteur des télécommunications qui croîtrait de 14% contre 15% en 2006, mais également de la progression des marges de commerce et des autres services.

I-1-3- Evolution de l'inflation

Le niveau général des prix en 2007, mesuré par l'Indice Harmonisé des Prix à la Consommation, devrait s'établir à 5,8% en 2007. Cette hausse serait induite essentiellement par l'augmentation du prix des produits alimentaires et énergétiques qui ont progressé respectivement de 7,1% et 18%, en glissement annuel sur les onze premiers mois.

La hausse des prix des produits alimentaires résulterait de celle des cours mondiaux des produits de base, notamment les céréales avec une hausse du prix mondial du riz de plus de 40%, les oléagineux avec une hausse des prix de l'huile de palme de plus de 60%, de l'huile d'arachide et de soja de plus de 30% et des produits laitiers de plus de 20%.

Par ailleurs, la poursuite de la flambée des produits pétroliers en 2007 et la baisse des subventions de l'Etat de ces produits, auraient un effet direct sur la hausse des prix, malgré qu'elles soient, en partie, atténuée par la dépréciation du dollar face à l'Euro.

I-1-4- Evolution de l'investissement

Le taux d'investissement a grimpé de 15% dans les années 80 à 19-22% sur la période 1994-2000, pour se situer à 24-25% actuellement.

En effet, au cours de 2007, la Formation Brute de Capital Fixe devrait progresser de 8,5%, en termes réels, en raison essentiellement de l'investissement public (19%). L'investissement privé croîtrait également de 5%. En conséquence, le taux d'investissement ressortirait à 25,4% en 2007, contre 25,2% en 2006, soit en légère amélioration.

I-2- Caractéristiques du tissu économique au Sénégal

I-2-1- Secteurs d'activité

Le tissu économique au Sénégal est caractérisé par une forte dépendance au secteur primaire qui occupe 58% de la population mais dont la contribution au PIB ne dépasse pas les 15%. Les contre performances du secteur primaire au cours de ces deux dernières années, sont étroitement liées à une mauvaise pluviométrie en terme de quantité et de répartition territoriale.

Le secteur primaire est composé principalement des sous-secteurs suivants: agriculture, élevage, pêche, sylviculture et exploitation forestière.

À l'image du secteur primaire, la croissance du secteur secondaire a connu jusqu'à la fin de 2006, un fléchissement dû essentiellement aux difficultés rencontrées par la société des Industries Chimiques du Sénégal "ICS", de la hausse des cours de pétrole ayant affecté l'ensemble des industries et des baisses des productions d'arachides.

Le secteur secondaire est principalement composé des sous-secteurs suivants: activités extractives, corps gras alimentaires, énergie, autres industries, Bâtiment et Travaux Publics.

Le secteur tertiaire a connu, quant à lui, un rythme de croissance satisfaisant compte tenu de la conjoncture économique internationale, régionale et nationale. Il constitue actuellement le secteur à plus forte valeur ajoutée au Sénégal.

Il est composé des sous-secteurs suivants : transports, commerce, éducation et santé et autres services.

I-2-2- Prédominance du secteur informel

Actuellement, le secteur informel, pour lequel des statistiques précises ne pourraient être fournies, constitue la composante la plus importante du tissu économique au Sénégal. Selon les estimations des responsables du gouvernement, plus de 70% de la population active du pays opère dans le secteur informel.

La prédominance de ce secteur demeure incontrôlable par les autorités publiques malgré les efforts déployés afin d'inciter les opérateurs économiques à se structurer. Cette situation prive lesdits opérateurs du bénéfice des mesures incitatives introduites par le législateur ayant pour objet la promotion de l'investissement dans un cadre transparent et encourageant.

I-2-3- Investissement privé et PME/PMI

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) constituent aujourd'hui la base du tissu économique du Sénégal. Comme dans de nombreux pays africains, elles sont non seulement le moteur de la croissance, mais également un levier puissant du secteur privé dont l'impact en matière de développement n'est plus à démontrer.

Les petites et moyennes entreprises représentent près de 90% des entreprises au Sénégal. Elles concentrent aujourd'hui environ 30% des emplois, 25% du chiffre d'affaires et 20% de la valeur ajoutée nationale.

Le nombre des PME s'est fortement accru ces dix dernières années au Sénégal, notamment au niveau des Micro et Petites Entreprises (MPE) évoluant souvent dans le secteur non structuré. Il est passé de 32.000 entreprises en 2000 à 85.000 en 2003, pour dépasser les 205.000 en 2006. Différentes études ont souligné le dynamisme de ce secteur qui occupe plus de 60% de la population active.

Selon les statistiques de l'ancienne direction de la prévision et des statistiques du ministère de l'économie et des finances, les PME ont réalisé un chiffre d'affaires de 1.755 milliards FCFA et distribué une masse salariale de 126 milliards FCFA pour une valeur ajoutée de 345 milliards FCFA en 2002.

Eu égard à l'importance de la part qu'elles occupent dans le tissu économique du Sénégal, une attention particulière sera accordée à l'étude des caractéristiques des PME/PMI et aux difficultés qui freinent leur développement et/ou conditionnent leur pérennité.

§1- Définition

Selon les dispositions du projet de la loi d'orientation relative à la promotion et au développement des PME au Sénégal, le concept de PME englobe, d'une part, la petite entreprise qui inclut la micro entreprise et la très petite entreprise et d'autre part, la moyenne entreprise.

Les petites entreprises sont celles répondant aux critères et seuils suivants:

- Effectif compris entre un et vingt employés;
- Tenue d'une comptabilité allégée ou de trésorerie, en interne ou par un centre de gestion agréé ou toute autre structure similaire légalement reconnue, selon le système comptable en vigueur au Sénégal;
- Chiffre d'affaires annuel hors taxes ne dépassant pas les limites prévues pour être imposable à la contribution globale unique fixée par le code général des impôts.

Par ailleurs, les moyennes entreprises sont celles qui répondent aux critères et seuils suivants:

- Effectif compris entre 21 et 250 employés;
- Tenue d'une comptabilité selon le système normal en vigueur au Sénégal et certifiée par un membre inscrit à l'Ordre National des Experts Comptables et Comptables Agréés;
- Chiffre d'affaires annuel hors taxes compris entre les limites prévues pour être imposable à la contribution globale unique fixée par le code général des impôts à 5 milliards FCFA.

§2- Caractéristiques des PME/PMI au Sénégal

➤ *Taille*

La majorité des PME au Sénégal sont constituées par des micro-structures dont l'investissement moyen initial est compris entre 10 millions FCFA et 30 millions FCFA et l'effectif moyen ne dépassant pas une dizaine de personnes.

➤ *Continuité d'exploitation*

Sur les trois dernières années, le taux de réussite des projets de PME/PMI avoisine 75%. En effet, une entreprise sur cinq disparaît au bout d'une période maximale de trois ans suivant la date de sa création.

Par ailleurs, l'absence de pérennisation des affaires est, entre autre, liée à la forte personnalisation des projets en activité qui disparaissent avec la disparition du promoteur principal, notamment pour cause de décès. Il est à noter, à ce titre, que l'espérance de vie au Sénégal est estimée, en 2005, à 56 ans. En outre, d'autres facteurs tels que la mauvaise gestion, le manque de formation...etc, qui sont développés dans les paragraphes suivants, affectent considérablement la pérennité des nouveaux projets.

➤ *Migration vers le secteur informel*

Plusieurs PME/PMI empruntent le circuit de l'informel peu après le démarrage de leur activité, notamment à travers la création de Groupement d'Intérêt Economique (GIE) dont le contrôle s'avère beaucoup plus difficile. En effet, la pression fiscale sur les PME/PMI est très forte au point qu'elles optent parfois d'exercer dans le secteur informel afin d'assurer leur continuité d'exploitation. A ce titre, les moyens de contrôle mis en place par l'administration fiscale sont généralement orientés vers l'adoption de mesures

incitatives pour que ces structures soient davantage transparentes que vers l'instauration de sanctions à l'encontre des contrevenants. D'ailleurs, cette position vient confirmer l'influence politique notable exercée par les opérateurs dans le secteur informel qui se sont même regroupés en syndicats.

➤ *Choix de l'investissement et saturation des secteurs d'activité*

Les PME/PMI opèrent généralement dans des secteurs d'activité peu porteurs et peu diversifiés notamment du fait du mimétisme qui contribue à la saturation rapide des créneaux exploités et la diminution de leur valeur ajoutée et de leur rentabilité.

Cette situation témoigne du manque de créativité et d'innovation qui caractérise le choix des projets à lancer et par la suite la mise en œuvre des moyens adéquats à leur développement. Les études de projets, lorsqu'elles existent, sont vraisemblablement mal faites. Cette contrainte vient s'ajouter aux causes relevées de l'échec des nouveaux projets d'investissement au cours des premières années suivant leur démarrage.

Il ressort de ce qui précède une forte concentration d'opérateurs économiques dans quelques secteurs d'activité où la concurrence est rude, ce qui affecte directement la rentabilité des affaires et remet en cause le choix des investissements réalisés.

Par ailleurs, plusieurs PME/PMI sont souvent confrontées à des difficultés de pénétration des nouveaux marchés à cause de contraintes légales, d'une part (notamment pour l'obtention des marchés publics) et de contraintes d'écoulement de produits et de développement de marchés à l'exportation qui nécessitent un certain niveau de savoir faire et un financement adapté et adéquat, d'autre part.

➤ *Qualité des produits et de la main d'œuvre et formation professionnelle*

Les produits fabriqués par les PME/PMI sont assez souvent du faible niveau de qualité, ce qui augmente leur vulnérabilité face à la concurrence, notamment des produits étrangers. La faible qualité des produits est liée essentiellement aux facteurs suivants :

- La méconnaissance ou la faible maîtrise du ou des promoteurs des conditions et des exigences du métier qu'ils exercent ainsi que des caractéristiques du secteur d'activité dans lequel ils opèrent.
- L'inadéquation des équipements exploités avec les exigences d'une production de bonne qualité voir même avec les conditions de l'exercice de l'activité. Cette contrainte est étroitement liée au premier facteur précité, d'une part, et aux

difficultés de financement de nouveaux équipements performants dont le coût est souvent assez élevé et hors de la portée des nouveaux promoteurs, d'autre part.

- Le manque de main d'œuvre qualifiée permettant d'assurer une maîtrise technique de l'activité exercée, à même de permettre sa pérennité et son développement. Cette contrainte est liée au manque de formation professionnelle à tous les niveaux, assurée au profit des intervenants dans les différents secteurs.

➤ *Insuffisances liées à la qualité des informations produites*

Les PME/PMI structurées opérant dans le secteur formel, tiennent souvent une comptabilité simplifiée qui n'assure pas la production d'une information financière de qualité. En outre, le phénomène de migration de plusieurs PME/PMI vers le secteur informel affecte davantage la qualité desdites informations.

Cette situation est, entre autres, à l'origine des difficultés de financement rencontrées par les PME. En effet, la production d'une information financière de qualité permettant de mesurer les risques inhérents à un projet et sa rentabilité, constitue une condition fondamentale pour l'octroi de financements par les établissements de crédit.

§3- Difficultés rencontrées par les PME/PMI

➤ *Faiblesse des fonds propres*

L'investissement initial moyen des PME/PMI au Sénégal s'élève à 30 millions FCFA. Malgré que cette moyenne semble être de niveau faible, plusieurs investisseurs ont du mal à assurer un apport en fonds propres adéquat et en relation avec l'investissement total à réaliser.

Ainsi, la capacité de financement en fonds propres des nouveaux promoteurs se situe dans la fourchette de 10 à 15% du coût total de l'investissement initial, ce qui représente une proportion assez faible pour les bailleurs de fonds sollicités pour financer le reliquat. En effet, une telle proportion rapportée à un niveau moyen d'investissement déjà assez faible, ne permet pas, au regard des établissements de crédit, d'assurer un degré d'implication satisfaisant du promoteur dans l'affaire, à même de pouvoir surmonter les difficultés de son démarrage dans un premier lieu et d'assurer son développement durable dans un second lieu.

➤ *Accès au financement*

Les difficultés d'accès au financement sont rencontrées par les PME/PMI à deux niveaux :

▪ 1^{er} niveau : Financement de l'investissement initial

La contrainte majeure de la plupart des PME/PMI au Sénégal (plus de 50% selon une étude réalisée en 2005) est le financement de l'investissement (initial et/ou d'extension). En effet, la majorité des promoteurs ne disposent pas de fonds propres suffisants pour le lancement de leurs projets tel qu'énoncé précédemment. Le recours au financement par crédit bancaire se heurte aux conditions exorbitantes exigées par les banques, notamment en ce qui concerne l'apport de minimum de fonds propres, d'une part et la délivrance de garanties (souvent il s'agit de garanties réelles hypothécaires), d'autre part.

Cette contrainte majeure doit être prise en compte sous un double angle. En effet, la plupart des PME ne disposent pas de fonds propres suffisants servant de minimum de gage de l'investissement à réaliser d'une part, et ne disposent pas de garanties hypothécaires à fournir aux institutions financières en couverture des financements à obtenir. En outre, les situations foncières de plusieurs propriétés demeurent non encore régularisées (problèmes de limitation, d'immatriculation...etc), ce qui rend leur octroi en tant que garantie au profit des établissements de crédit assez difficile.

Les difficultés de mesure des risques des PME/PMI qui sont liées principalement au manque d'informations fiables sur leur niveau d'activité, leur rentabilité et la qualité de leur mode de gestion, amènent les établissements de crédit à exiger des garanties importantes en couverture des financements sollicités.

Compte tenu de ce qui précède, une analyse de la politique de crédit dans les pays de l'UEMOA a permis de constater que 80% ou plus des emplois de crédit sont accordés à 10% des grandes entreprises, alors que le tissu économique de l'union est constitué de plus de 80% par des PME/PMI.

Aussi, l'analyse de la structure des crédits accordés montre la faiblesse de la proportion des crédits à long et moyen terme (crédits d'investissements) dans la structures des emplois des institutions financières de l'UEMOA. En effet, au cours des dernières années, cette proportion n'a pas atteint les 23% des emplois de l'ensemble des établissements de crédit opérant au Sénégal. Cette faiblesse de taux renseigne, entre autre, sur la réticence des institutions financières à accorder des crédits d'investissements en absence de

garanties « suffisantes » et d'un niveau minimum de fonds propres, avoisinant en moyenne 30% du coût du projet.

▪ 2ème niveau : Financement de l'exploitation

Les contraintes de financements des PME/PMI s'étendent aussi à l'exploitation. En effet, plusieurs entreprises souffrent de tensions de trésorerie qu'elles n'arrivent pas à résoudre par la mise en place de crédits de gestion adéquats et adaptés. En outre, les conditions bancaires pratiquées avec les PME/PMI (surtout celles à faible potentiel de génération de cash-flows) sont tellement excessives qu'elles contribuent à l'aggravation du déficit de trésorerie de ces entreprises au lieu de satisfaire leurs besoins. Il y a lieu de noter aussi que l'octroi de garanties, souvent disproportionnelles avec les crédits sollicités, demeure une condition fondamentale même pour le financement de l'exploitation.

Par ailleurs, l'accent devrait être mis sur l'absence de certains produits financiers adaptés à chaque étape de réalisation d'un projet (création, développement, export, extension...etc) ou à l'exécution de certains marchés spécifiques.

Rôle des Structures de Financement Décentralisées (SFD)

Les structures de financement décentralisées ont l'avantage d'offrir un produit de proximité à l'ensemble de leur clientèle afin de subvenir à leurs besoins de trésorerie. A ce titre, certaines structures sont en train de développer des guichets PME pour pouvoir accompagner leur clientèle de départ et satisfaire ses besoins de financement additionnels en relation avec le développement de l'activité. Toutefois, les financements pouvant être accordés par les « SFD » sont souvent limités en terme de montants et de durées de remboursement. En effet, outre le respect de certaines conditions légales d'exercice de l'activité, les « SFD » ne pourraient s'engager dans les financements d'investissement importants, alors que la quasi-totalité de leurs ressources est constituée par des dépôts à court terme. Par ailleurs, en matière de financement des cycles d'exploitation, les conditions de taux appliquées par les « SFD » sont vraisemblablement moins avantageuses que celles des banques, ce qui limite leur domaine d'intervention à l'octroi de micro-crédits. Cette situation limite davantage l'accès des PME d'une certaine taille à un financement en rapport avec leur volume d'activité.

➤ *Structure des charges et coût d'investissement*

Comme il a été précisé précédemment, le taux d'inflation au Sénégal a vivement augmenté au cours des deux dernières années, occasionnant ainsi :

- La hausse des coûts des investissements (équipements et matériel d'exploitation), notamment en relation avec la hausse du cours de l'Euro, le renchérissement des coûts de transport et des autres services liés à l'importation qui est dû à la flambée des prix du pétrole.
- Le renchérissement du coût de certaines matières premières ayant lourdement pesé sur certaines industries manufacturières et de première transformation.
- La hausse des coûts de l'énergie, notamment l'énergie électrique.
- Le coût élevé des services de télécommunication.

Les facteurs précités constituent des contraintes de taille pour les PME/PMI et ce, aussi bien pour la réalisation des investissements (création, extension, rénovation) que pour les besoins de leur continuité d'exploitation.

§4- Mesures prises en faveur de l'investissement privé et des PME/PMI

Faisant partie des soucis majeurs du gouvernement sénégalais depuis quelques années, la promotion de l'investissement privé, notamment à travers la création de PME et PMI, constitue un pilier important de la Stratégie de Croissance Accélérée.

Conscient du rôle important joué par ces structures économiques, d'une part pour la création de richesse et de l'emploi et d'autre part, pour assurer l'intégration sociale des citoyens et lutter contre la pauvreté, le gouvernement n'a pas cessé de prendre des mesures incitatives pour contribuer au développement de ces structures.

C'est ainsi que plusieurs structures de promotion et d'accompagnement de l'investissement (APIX, ADEPME, FPE...etc) furent créées au cours de ces dernières années. Aussi, les structures du ministère des mines et de l'industrie ont été étoffées par une direction des PME. Celle-ci a pour mission de mettre en œuvre la politique de l'Etat en matière de développement des PME, d'élaborer la stratégie de promotion et d'encadrement des PME et de contribuer à l'amélioration de leur environnement par la mise en place d'un cadre législatif réglementaire, fiscal et financier, de nature à favoriser leur développement.

Les mesures prises par les autorités se sont notamment débouchées sur la rédaction d'une charte des PME, la promulgation d'un code d'investissement, la refonte du code général des impôts (notamment la réduction du taux de l'impôt sur les sociétés de 33% à 25%), l'ouverture d'un guichet unique de création des entreprises...etc. Faisant suite aux actions déjà mises en place par le gouvernement du Sénégal au cours des dernières

années, une loi relative à la promotion et au développement des PME a été adoptée au début de 2008.

Elle a pour objectif la mise en place d'un certain nombre de règles et principes consensuels permettant aux PME de jouer pleinement leur rôle et aux autorités de fédérer le soutien à leur apporter, en matière d'organisation interne, de financement, de sous-traitance, de formation professionnelle, de fiscalité, d'accès aux marchés et à des sites aménagés.

Cette loi vient confirmer la stratégie de l'Etat du Sénégal visant à :

- doter les PME d'un environnement favorable à leur expansion ;
- mieux prendre en compte leur spécificité et leur vulnérabilité ;
- organiser leurs relations avec les grandes entreprises, notamment au niveau de la sous-traitance et de l'accès aux marchés ;
- développer le transfert de technologies des instituts universitaires et de recherche vers les PME ; et
- assurer aux PME un appui multiforme pour accroître leur compétitivité.

I-3- Perspectives d'évolution future de l'économie sénégalaise et Stratégie de Croissance Accélérée « SCA »

I-3-1- Projections macro-économiques³

Les projections à moyen terme annoncées par le gouvernement du Sénégal, consistent à préserver la stabilité macroéconomique, notamment en assurant une croissance économique de plus de 5%, une maîtrise de l'inflation ainsi qu'un déficit budgétaire et une dette publique soutenables. Aussi, le programme de dépenses publiques devrait être contenu. En particulier, il est prévu d'éliminer graduellement les subventions au secteur énergétique, de contenir la masse salariale et les autres dépenses courantes et de mieux hiérarchiser les dépenses d'investissement. La productivité et la rentabilité des dépenses d'investissement seront également améliorées avec le renforcement de la planification, de l'évaluation et de la capacité de mise en œuvre des projets d'investissement public.

Concernant les recettes budgétaires, le gouvernement devrait poursuivre les efforts pour maintenir la bonne performance en matière de recouvrement, notamment en renforçant les moyens de l'administration fiscale.

³ Selon le projet du budget de 2008

A plus court terme, notamment en 2008, les perspectives macroéconomiques reposent sur la poursuite des objectifs de croissance et d'un ensemble de mesures rentrant dans le cadre de la stratégie de réduction de la pauvreté au Sénégal.

Ainsi, la croissance réelle du PIB est projetée en 2008 à 5,4%, avec l'hypothèse d'un baril du pétrole à 88 dollars, contre environ 75 dollars en moyenne en 2007 (soit une hausse de 17%), d'une reprise du secteur primaire et d'un bon comportement des secteurs secondaire et tertiaire.

I-3-2- Stratégie de Croissance Accélérée « SCA »

§ 1- Objectifs de la « SCA »

La stratégie du gouvernement sénégalais telle qu'annoncée par son président en 2004, consiste à « accélérer la croissance, en améliorant qualitativement sa structure pour la rendre plus efficace dans la lutte contre la pauvreté, et en diversifiant ses sources pour la sécuriser et la pérenniser ».

La mise en oeuvre de la Stratégie de Croissance Accélérée devrait permettre de consolider les acquis macroéconomiques de la décennie précédente et de relever durablement le taux de croissance, à même de le porter à une fourchette de 7 à 8% sur le long terme.

Ainsi, l'objectif majeur du Sénégal est de se positionner à long terme parmi les pays émergents, notamment en doublant son PIB sur 10 ans et en doublant le PIB par habitant sur 15 ans.

À cet effet, la Stratégie de Croissance Accélérée a été élaborée sur la base d'une large concertation entre l'Etat, le secteur privé, la société civile, les partenaires au développement et les partenaires sociaux.

§ 2- Composantes de la « SCA »

La Stratégie de Croissance Accélérée s'articule autour de deux principaux axes; le premier consiste en la mise en place d'un environnement dit de classe internationale et le second en l'identification et la promotion de grappes porteuses de croissance.

§ 2-1- Amélioration de l'environnement des affaires

L'amélioration de l'environnement des affaires est le premier pilier de la Stratégie de Croissance Accélérée, visant à renforcer l'attractivité de l'économie sénégalaise.

Il compte un certain nombre d'actions permettant l'amélioration du climat des affaires au Sénégal, notamment à travers :

- 1- L'amélioration de l'efficacité de l'Etat et la réduction des barrières administratives ;
- 2- La lutte contre la corruption et le renforcement du système judiciaire, en dotant les différentes juridictions des capacités humaines et matérielles suffisantes et adéquates ;
- 3- L'amélioration et le renforcement des infrastructures, en particulier en matière de transport et de production de l'énergie ;
- 4- La promotion du marché de l'emploi et de la formation professionnelle, à travers le développement d'un vrai partenariat entre les secteurs public et privé et la refonte des systèmes existants ;
- 5- La facilitation de l'accès du secteur privé au crédit ;
- 6- L'amélioration des conditions d'accès au domaine foncier (zones aménagées, immeubles prêts à l'exploitation...etc); et
- 7- Le renforcement de la concurrence de l'ensemble de l'économie, à travers le développement des activités à l'export et la simplification des procédures de commerce extérieur.

Le plan d'action susvisé traduit une conscience des autorités sénégalaises des difficultés vécues par le secteur privé et qui constituent des freins à la promotion de l'investissement aussi bien local qu'étranger et la création des richesses et de l'emploi. A cet égard, plusieurs mesures visant de surmonter ces dites difficultés ne cessent de se succéder au cours des dernières années.

C'est ainsi que dans le cadre de la simplification et l'amélioration des procédures administratives, certaines réformes phares ont été mises en œuvre depuis les années 80, notamment la création du guichet unique depuis 1987.

A l'entrée du troisième millénaire, lesdites réformes visant à lever les obstacles à l'investissement privé, ont pris un rythme beaucoup plus soutenu. A ce titre, plusieurs structures de promotion de l'investissement et d'appui au secteur privé, telles que l'Agence de Promotion des Investissements et des Grands Travaux (APIX), l'Agence pour le Développement et l'Encadrement des PME (ADEPME), l'Agence Sénégalaise de Promotion des Exportations (ASEPEX) et l'Agence pour la Promotion des Sites Industriels (APROSI), ont été créées. Par ailleurs, le délai moyen de création d'entreprises a été considérablement raccourci en 2007.

En outre, un Conseil Présidentiel de l'Investissement (CPI) a été mis en place en

novembre 2002, sous l'égide duquel plusieurs textes législatifs et réglementaires ont été élaborés et mis en application. Nous citons à titre d'exemple la réforme du code des impôts, le changement du régime des entreprises exportatrices, l'adoption du code des investissements, la promulgation de la loi sur les procédures administratives relatives à l'investissement et l'adoption de la réglementation de lutte contre la corruption.

En matière de facilitation de l'accès du secteur privé au crédit, notamment les PME et PMI, ces dernières années ont été marquées par un développement sans précédent des systèmes de financement décentralisés qui ont joué un rôle capital dans le financement de l'économie et la promotion des petits investissements.

D'un autre côté, et en matière d'investissement public, l'Etat du Sénégal s'est lancé dans plusieurs projets de gros œuvres visant à améliorer les infrastructures industrielles, de transport, de l'énergie...etc.

Selon les estimations de certains responsables, l'ensemble des mesures prises par le gouvernement du Sénégal en matière de promotion du secteur privé, ont contribué à la réalisation d'un volume annuel moyen d'investissements de l'ordre de 653 milliards FCFA, dont 10% d'Investissements Directs Etrangers (IDE).

Toutefois, en dépit des efforts déployés par les autorités sénégalaises les réalisations demeurent en deçà des objectifs fixés, ce qui nécessite l'accélération davantage du processus mis en œuvre.

§ 2-2- Identification et promotion des grappes porteuses

Le deuxième pilier de la Stratégie de Croissance Accélérée repose sur l'identification et la promotion des grappes porteuses.

a- Définition de la notion de grappe

Une grappe est définie dans la « SCA » comme « un pôle intégré de compétitivité structuré autour d'entreprises d'un secteur donné en contact avec les marchés, ainsi que de toutes les activités contribuant au renforcement de leur compétitivité et bénéficiant d'une solide infrastructure économique ».

Ainsi, dans le cadre de la mise en œuvre de la « SCA », une attention particulière sera donnée aux grappes porteuses qui occupent un premier plan dans la hiérarchie des actions et des mesures à entreprendre.

b- Identification des grappes porteuses

Le processus d'identification des grappes porteuses repose sur des études faites par le gouvernement du Sénégal en concertation avec le secteur privé et les autres acteurs économiques et sociaux, en se basant sur des critères bien déterminés, en l'occurrence : le potentiel de croissance, de création de valeur ajoutée, de création d'emplois et d'exportation. À ce titre, les grappes considérées comme porteuses dans la « SCA » sont les suivantes :

- L'agriculture et l'agro-industrie ;
- Les produits de la mer et l'aquaculture ;
- Le textile et la confection ;
- Les Technologies de l'Information et de la Communication ; et
- Le tourisme, les industries culturelles et l'artisanat.

c- Impacts attendus de la mise en œuvre de la SCA sur les différentes grappes

❖ *Grappe de l'agriculture et l'agro-industrie*

Les principales difficultés rencontrées dans cette grappe sont étroitement liées aux exigences d'accès aux infrastructures, aux outils de production performants et à un savoir faire adéquat, ainsi qu'à la concurrence acharnée exercée par les produits étrangers tant sur le marché local que sur les exportations de la production sénégalaise.

Les investissements publics pour la promotion de cette grappe sont estimés à 34,4 milliards FCFA pour la période allant de 2007 à 2010. Ils contribueraient à la génération de 55,7 milliards FCFA d'investissements privés au cours de cette même période et qui permettraient :

- La création de 75.000 emplois qualifiés;
- L'exportation de 55.000 tonnes de produits horticoles; et
- La formation et l'insertion de milliers de petits producteurs.

❖ *Grappe des produits de la mer et d'aquaculture*

Cette grappe souffre de la surcapacité (aussi bien dans le secteur de la pêche que de transformation de produits de la mer), de la vétusté des flottes et des installations, des pertes post capture et de la faiblesse des infrastructures à terre.

Sa promotion sera réalisée en deux étapes : une première étape s'étalant sur la période allant de 2007 à 2010 qui consiste en un ajustement sévère des capacités de la pêche industrielle et artisanale. La deuxième étape sera gérée en fonction de la durabilité de la

rente halieutique et elle consiste en la mise en œuvre des actions suivantes :

- L'aménagement des pêcheries ;
- L'instauration, pour tout type de pêche, d'un système de licences et de droits d'accès payants aux ressources ;
- La mise à niveau de la grappe pour l'obtention de l'agrément de l'Union Européenne, notamment par la professionnalisation et la formation des différents acteurs et en particulier les artisans du métier.

Les estimations des investissements publics pour la promotion de cette grappe et du volume d'investissement privé qui pourrait en découler, ne sont pas définitivement arrêtées puisque la priorité est donnée à la maîtrise des capacités de production.

❖ *Grappe du textile et de la confection*

Les études réalisées sur le secteur du textile et de la confection au Sénégal, montrent que les moyens mis en place et les méthodes employées ne répondent pas aux normes et standards appliqués à l'échelle internationale, ce qui limite considérablement sa compétitivité et ses capacités de développement, notamment à l'étranger.

A cet effet, des actions de mise à niveau s'imposent. Elles consistent principalement en l'aménagement de zones industrielles adaptées, l'octroi d'avantages permettant de relancer le secteur et de conquérir de nouveaux marchés et la formation professionnelle des opérateurs.

La mise en œuvre de ces actions requière des investissements publics de l'ordre de 14,43 milliards FCFA à réaliser sur la période allant de 2007 à 2010. En conséquence, le volume des investissements privés serait de 13 milliards FCFA, ce qui permettrait la création de 130.000 emplois, dont 120.000 dans le secteur artisanal et la réalisation de 40 milliards FCFA d'exportations supplémentaires, au cours de la même période.

❖ *Grappe des technologies de l'information et de la communication* « TIC »

Le développement des technologies de l'information et de la communication est à ses débuts au Sénégal. Toutefois, le secteur a connu un rythme de croissance assez soutenu au cours des dernières années. A cet effet, les autorités publiques visent qu'à l'horizon de 2015, le Sénégal serait un des acteurs majeurs dans les secteurs de services innovants basés sur les « TIC » et les télé-services, notamment en soutenant les actions de formation de haut niveau et de développement du savoir faire, principaux handicaps à la

croissance du secteur actuellement.

Se référant à son attractivité aux investisseurs étrangers et sa forte valeur ajoutée, les autorités du Sénégal estiment la contribution future du secteur des « TIC » et des télé-services au PIB du pays à 15%.

Afin d'atteindre cet objectif, il y a lieu, notamment, de se positionner sur certains créneaux, jusqu'ici peu développés, tels que l'édition de logiciels et l'intégration de services de communication...etc.

A ce titre, le plan d'actions est évalué à 96,3 milliards FCFA d'investissements publics et 421 milliards FCFA d'investissements privés sur la période 2007-2010.

Une fois réalisés, ces investissements permettraient :

- Une contribution de la grappe au PIB de l'ordre de 10% en 2010 et de 15% en 2015.
- La création de 120.000 emplois d'ici 2010, pour atteindre 240.000 emplois à l'horizon de 2015.
- La formation de 4.500 spécialistes en TIC et Téléservices d'ici 2010 et 10.000 jusqu'à 2015.

❖ *Grappe du tourisme, des industries culturelles et de l'artisanat*

Les principales entraves au développement de la grappe du tourisme et des activités connexes sont les suivantes :

- Un investissement mal maîtrisé de la station balnéaire de « Saly », principale destination touristique dans le passé, ce qui a affecté sa réputation.
- L'absence de diversification des offres de services touristiques.
- L'absence d'exploitation optimale des potentialités du pays à offrir de nouvelles destinations et de nouvelles activités touristiques à la clientèle.
- Le surenchérissement des coûts de transport ainsi que l'absence d'infrastructures adéquates permettant d'accueillir un nombre beaucoup plus élevé de touristes et d'offrir des services de qualité et diversifiés. Il s'agit des infrastructures de transport (routier, aérien et maritime), de distribution de l'eau et de l'électricité, de réseau d'assainissement...etc.
- La faiblesse du budget alloué aux actions de marketing permettant la promotion du tourisme au Sénégal et de le positionner parmi les sites attractifs à l'échelle internationale.

Les actions projetées pour la promotion du secteur de tourisme, des industries culturelles et de l'artisanat au Sénégal consistent, entre autres, à aménager des zones touristiques, à rénover les aéroports et à réhabiliter les aérodromes et les axes routiers desservant des zones touristiques. En outre, un budget adéquat et suffisant devrait être alloué aux actions de promotion, de marketing et de formation professionnelle.

Le budget nécessaire pour la réalisation des ces investissements publics est évalué à 386,56 milliards FCFA. Les investissements privés seraient de l'ordre de 250 milliards FCFA.

Ainsi, 40.000 emplois seraient créés jusqu'à 2010 et un chiffre d'affaires additionnel de 280 milliards FCFA serait réalisé au cours de la période 2007-2010.

II- ENVIRONNEMENT FINANCIER AU SENEGAL

S'agissant de la situation monétaire, elle serait marquée en 2007 par une amélioration de 125,1 milliards FCFA des avoirs extérieurs nets, une progression de 8,8% du crédit intérieur et une expansion de 12,8% de la masse monétaire.

II-1- Situation du secteur bancaire et financier au Sénégal⁴

II-1-1- Présentation générale

Le système bancaire et financier au Sénégal compte à la fin de 2006, 18 établissements bancaires et 4 établissements financiers agréés (2 sociétés de leasing, une société de vente à tempérament et une société de factoring). Le nombre des guichets et bureaux au Sénégal s'élève à fin 2006, à 198, soit une augmentation de 31% par rapport à l'année précédente. Ils totalisent 534.716 comptes bancaires, soit un taux de bancarisation avoisinant les 5% (contre un taux de 30% en Tunisie, 25% au Maroc et 98% en France) et ce, compte non tenu des données des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD).

La part de marché du secteur bancaire et financier sénégalais dans l'UEMOA a été de 25,6% en 2006 et ce, en se basant sur le critère de total des bilans. Ainsi, il occupe le 1^{er} rang à l'échelle de l'union.

II-1-2- Evolution des emplois

En 2006, les emplois globaux ont augmenté de 9,7% après 20,2% en 2005. Ils s'établissent ainsi à 1.612 milliards FCFA à la clôture de l'exercice et représentent 26,4% du total de l'Union, comme en 2005. La croissance moins soutenue des emplois est liée à

⁴ Source de données : Rapport annuel de la commission bancaire de l'UMOA - 2006

celle des crédits à la clientèle qui n'ont progressé que de 9,5%, contre 26,9% un an plus tôt. Ils ont atteint 1.246 milliards FCFA, soit 77,3% des emplois globaux.

Les cinq plus gros utilisateurs de crédit concentrent 15,9% de l'encours total à fin décembre 2006. Ils opèrent dans les secteurs des industries manufacturières, de l'électricité, du gaz et de l'eau ainsi que du commerce.

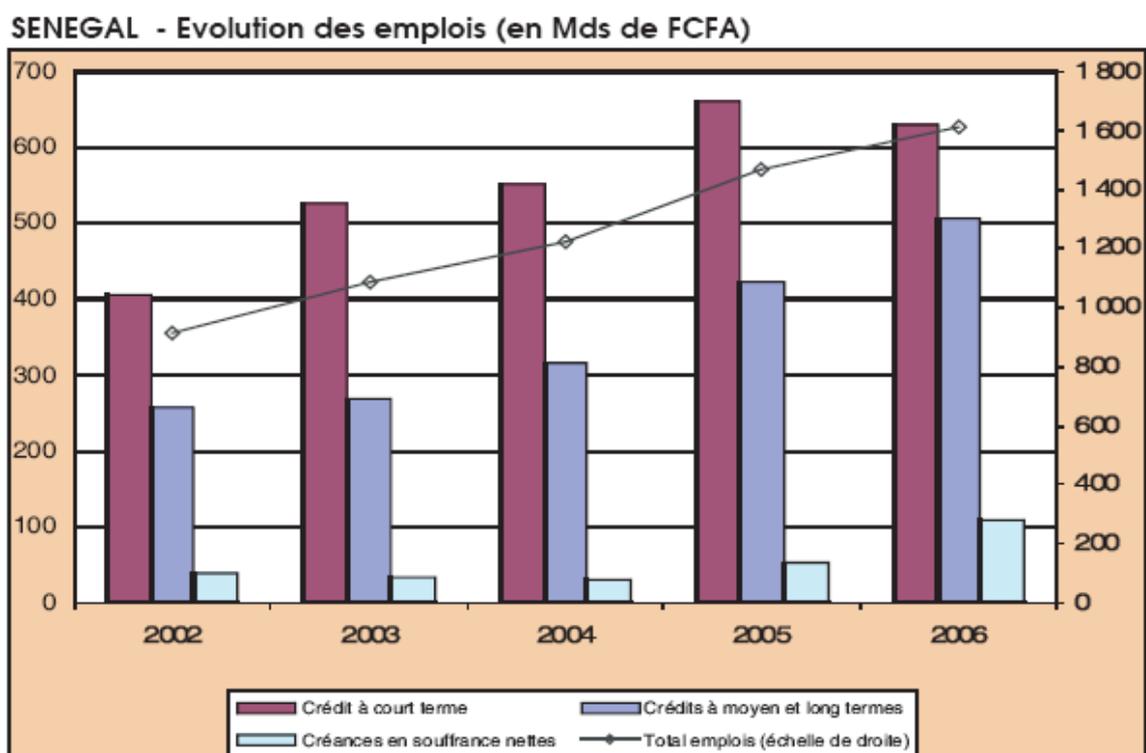
A fin décembre 2006, les crédits à court terme se sont établis à 629 Milliards FCFA, en diminution de 4,8% par rapport à 2005.

Sur la base des déclarations effectuées à la centrale des risques, ces concours ont essentiellement concerné les industries manufacturières, le secteur du commerce de gros et de détail ainsi que celui des services à la collectivité et aux personnes.

Après un bond de 36,3% en 2005, les crédits à moyen terme ont connu une augmentation plus modérée de 20,9%, ressortant à 446 Milliards FCFA à fin décembre 2006. Ils ont servi à financer principalement les industries manufacturières, le commerce de gros et de détail, les transports, entrepôts et communications ainsi que les services à la collectivité et aux personnes.

Les crédits à long terme ont connu une évolution similaire en progressant de 16,7% contre 24,5% un an plus tôt. Ils sont évalués à 55 Milliards FCFA à la fin de 2006. Les établissements de grande taille représentaient 94,6% de ces concours qui ont financé essentiellement le secteur des services à la collectivité.

L'évolution des emplois de crédit au Sénégal pour la période allant de 2002 à 2006, se présente comme suit :



Source : Rapport de la commission bancaire de l'UMOA - 2006

La répartition de l'utilisation des crédits accordés par les différents secteurs d'activité au cours de cette même période est la suivante :

Secteurs d'activité	Décembre 2003	Décembre 2004	Décembre 2005	Décembre 2006
Agriculture, sylviculture et pêche	3%	3%	3%	2%
Industries extractives	1%	0%	0%	2%
Industries manufacturières	38%	29%	30%	25%
Electricité, gaz, eau	4%	4%	4%	4%
Bâtiments, travaux publics	5%	5%	6%	6%
Commerces, restaurants, hôtels	23%	27%	25%	27%
Transports, entrepôts et communications	7%	7%	7%	8%
Assurances, immobilier, services aux entreprises	6%	7%	7%	7%
Services divers	13%	18%	18%	19%
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Source : BCEAO

II-1-3- Evolution des ressources

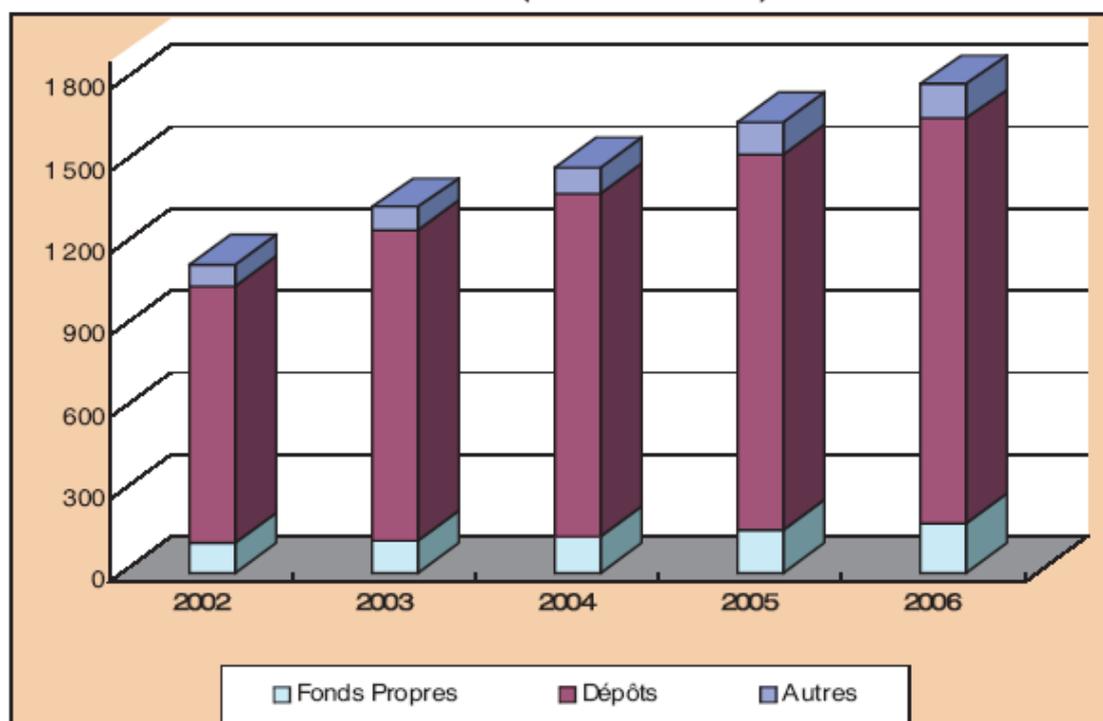
A fin décembre 2006, les ressources se sont établies à 1.792 milliards FCFA, en progression de 8,2% contre 11,5% en 2005. Cette augmentation est essentiellement imputable aux dépôts et emprunts qui concentrent 82,6% du total. A l'échelle de l'Union, ces ressources ont représenté 25,8% contre 26,4% en 2005.

Les fonds propres nets se sont consolidés de 29 milliards FCFA pour ressortir à 186 milliards FCFA. Les établissements de grande taille y contribuent à hauteur de 74,2%. La couverture des emplois globaux est assurée à hauteur de 11,5% contre 10,7% en 2005.

Les dépôts et emprunts, d'un montant de 1.481 milliards FCFA, se sont inscrits en hausse de 7,3%, confirmant la tendance constatée depuis quelques exercices. Cette évolution est notamment soutenue par les ressources à terme, dont la quote part s'est légèrement renforcée, passant de 51,7% à fin 2005 à 52,6% un an plus tard. Quant aux ressources à vue, elles ont augmenté de 5,3% pour s'établir à 701 milliards FCFA. A fin 2006, les établissements de grande taille en concentraient 85,9%. Les ressources diverses qui ressortent à 126 milliards FCFA, enregistrent une amélioration de 6 milliards FCFA par rapport au précédent exercice.

L'évolution des ressources au cours de la période 2002-2006, se présente comme suit :

SENEGAL - Evolution des ressources (en Mds de FCFA)



Source : Rapport de la commission bancaire de l'UMOA - 2006

II-1-4- Evolution de la trésorerie

L'excédent de trésorerie poursuit la baisse constatée depuis 2005 et se situe à 181 milliards FCFA, à fin décembre 2006. Il est principalement constitué par les disponibilités auprès des correspondants qui en représentent 76,2%. Au terme de l'exercice 2006, les avoirs en caisse ont été évalués à 43 milliards FCFA. La position extérieure nette a pour sa part doublé, passant de 37 milliards FCFA en 2005 à 79 milliards FCFA en 2006.

II-1-5- Evolution des résultats

Le produit net bancaire, en s'établissant à 133 milliards FCFA à fin 2006, contre 123 milliards FCFA un an plus tôt, a connu une progression moins forte qu'en 2005 qui est de l'ordre de 8,13%. Cette évolution résulte essentiellement de l'augmentation des produits nets sur opérations avec la clientèle.

La marge globale d'intermédiation a régressé de 0,2 point pour s'établir à 7% sous l'effet d'un faible repli du taux de rendement des prêts de toute nature, combiné à un léger renchérissement du coût des capitaux empruntés.

Les progressions respectives des frais généraux et des dotations nettes aux amortissements et aux provisions ont été contenues dans les limites de celles du produit net bancaire. Le coefficient net d'exploitation s'est, toutefois, détérioré de 0,7 point, passant à 56,7%.

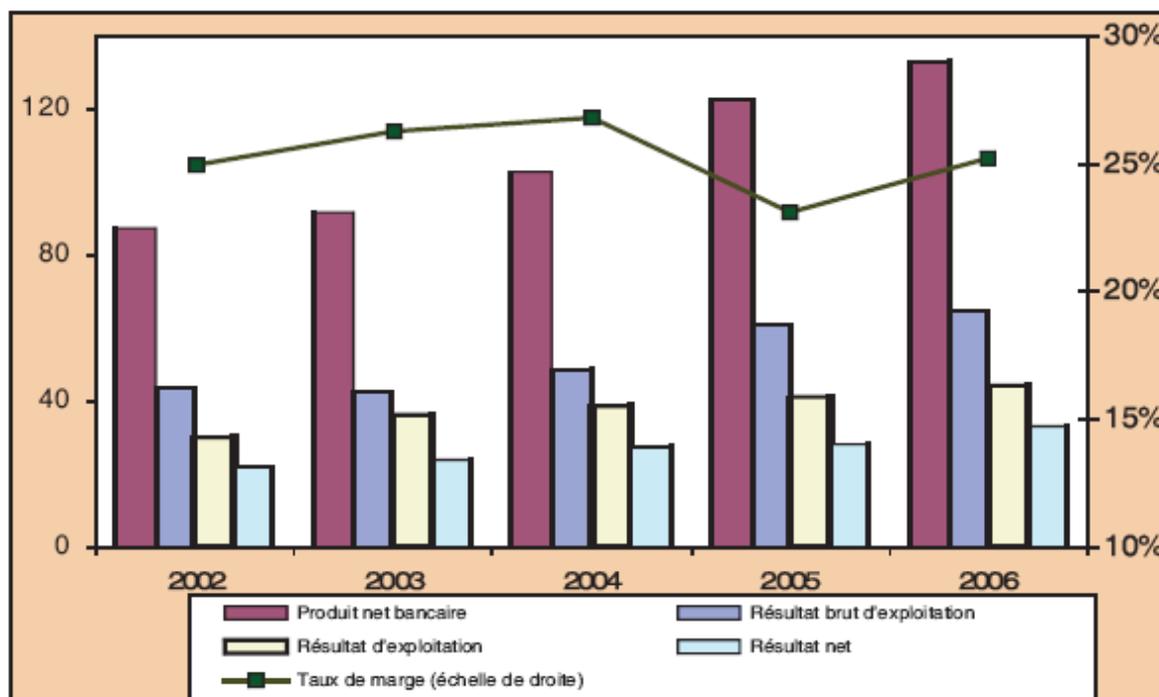
Le résultat d'exploitation a atteint 44 milliards FCFA, en hausse de 7,7%, les provisions nettes pour risques ne progressant que de 0,9%.

Après la hausse de 2,9% constatée en 2005 où il était évalué à 28 milliards FCFA, le bénéfice net provisoire ressort à 34 milliards FCFA à fin 2006, en augmentation de 18,2%. Six établissements dont cinq nouvellement agréés, ont fait des pertes globales de l'ordre de 4 milliards FCFA.

Le taux de marge nette s'établit à 25,3%, en hausse de 2,2 points, tandis que le coefficient de rentabilité se stabilise à 15,5%.

L'évolution des résultats au cours de la période 2002-2006, se présente comme suit :

SENEGAL - Evolution des résultats (en Mds de FCFA)



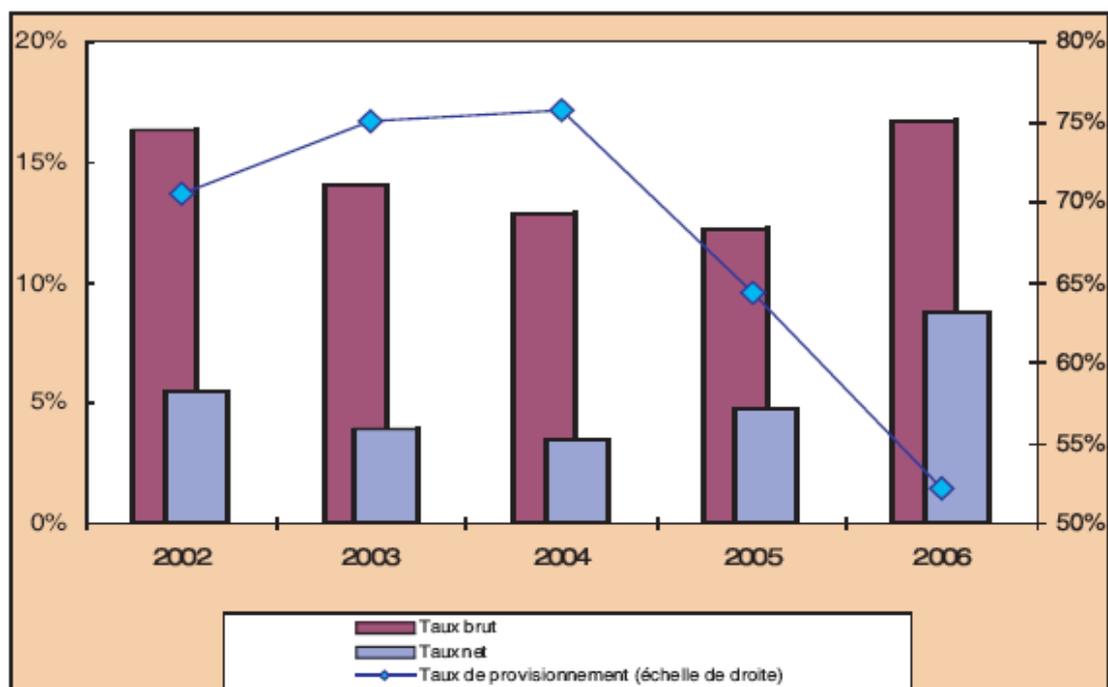
Source : Rapport de la commission bancaire de l'UMOA - 2006

II-1-6- Evolution de la qualité du portefeuille

L'encours des crédits en souffrance nets, a doublé pour s'établir à 109 milliards FCFA, sous l'effet de l'évolution des créances impayées ou immobilisées, qui en concentrent désormais 46,9%, contre 36,3% en 2005. Le taux brut de dégradation du portefeuille est ressorti à 16,8%, contre 12,3% à fin 2005. Le taux net est passé de 4,7% à 8,8% traduisant la chute de 12 points du taux de provisionnement des créances en souffrance qui se situe à 52,2%.

L'évolution de la qualité du portefeuille au cours de la période 2002-2006, se présente comme suit :

SENEGAL - Evolution de la qualité du portefeuille



Source : Rapport de la commission bancaire de l'UMOA - 2006

II-2- Positionnement du secteur du crédit-bail au Sénégal

II-2-1- Situation du secteur du crédit-bail au Sénégal

§1- Réseau commercial

A la fin de 2006, le système financier au Sénégal compte deux compagnies de crédit-bail agréées, à savoir la compagnie ouest africaine de crédit-bail « LOCAFRIQUE » et la succursale d'ALIOS FINANCE qui n'est entrée en activité effective qu'en 2007. A ce titre, le réseau compte une seule agence appartenant à LOCAFRIQUE en 2006 et deux agences (LOCAFRIQUE et ALIOS FINANCE) en 2007 qui sont basées à Dakar.

§2- Degré de capitalisation

Le capital de l'unique société de crédit-bail en activité, à la fin de 2006 au Sénégal, s'élève à 579 millions FCFA pour un total bilan de 2.490⁵ millions FCFA, soit respectivement 0,9% et 0,1% de l'ensemble des données sectorielles (établissements de crédit).

Toutefois, les fonds propres nets de LOCAFRIQUE à la fin de 2005, tels que publiés dans le rapport de la BCEAO, s'élèvent à 228 millions FCFA, contre 611 millions FCFA à la fin

⁵ Selon les données provisoires du rapport de la commission bancaire de l'UMOA - 2006

de 2004. Cette situation traduit les pertes importantes réalisées par l'établissement au cours de 2005 et s'élevant à 382 millions FCFA.

Ainsi, les fonds propres nets de l'établissement de crédit représentent 0,14% du total des fonds propres nets du secteur bancaire et financier en 2005, contre 0,45% à fin 2004.

§3- Evolution des emplois

Outre LOCAFRIQUE, l'activité de crédit-bail est exercée par certaines banques de la place. A cet égard, le total des encours de crédit-bail à la fin de l'année 2006, s'élève à 7.223 millions FCFA, contre 8.061 millions FCFA à fin de 2005, soit une baisse de 10,4%. Les encours de crédit-bail représentent moins de 0,6% du total des concours financiers nets accordés par l'ensemble du secteur en 2006, contre 0,7% un an auparavant. Aussi, représentent-ils 1,4% de l'ensemble des crédits à long et moyen terme accordés par le secteur financier (hors crédits en souffrance) en 2006, contre 1,9% un an plus tôt.

Les encours de crédit-bail accordés par les établissements spécialisés, en l'occurrence LOCAFRIQUE, représentent 15,2% du total des encours de crédit-bail accordés au Sénégal à fin 2006, contre 13,2% uniquement à la clôture de 2005.

L'évolution des encours de crédit-bail au Sénégal durant la période 2004-2006, se présente comme suit :

	2004	2005	2006
Encours crédit-bail	7 143	8 062	7 223
Evolution annuelle		12,87%	-10,41%
Total des concours accordés par le secteur financier	898 241	1 128 039	1 246 414
Part du crédit-bail dans les concours financiers (en%)	0,80%	0,71%	0,58%

§4- Evolution des résultats

Les produits bruts sur crédit-bail et opérations assimilées s'élèvent en 2006, à 6.060 millions FCFA, contre 5.653 millions FCFA à fin 2005, soit une augmentation de 7,2%. Ces produits représentent 3,4% du total des produits bancaires de 2006 et 4,6% du Produit Net Bancaire total de cette même année, soit des proportions similaires à celle de 2005.

Toutefois, les marges brutes sur crédit-bail et opérations assimilées, correspondant à la différence entre les produits bruts de location et les dotations aux amortissements financiers, s'élèvent en 2006, à 1.593 millions FCFA, soit 1,2% du Produit Net Bancaire et sont en stagnation par rapport à l'année précédente.

Les produits bruts sur crédit-bail et opérations assimilées représentent 83,9% des encours en 2006, contre 70,1% un an auparavant. Néanmoins, les produits nets de leasing rapportés au total des encours sont de 22% en 2006, contre 19,1% à fin 2005.

L'évolution des produits de crédit-bail au Sénégal durant la période 2004-2006, se présente comme suit :

	2004	2005	2006
Marges brutes sur opérations de crédit-bail et assimilées	1 102	1 537	1 593
Evolution annuelle		39,47%	3,64%
Produit Net Bancaire	103 554	121 728	133 020
Part des marges brutes sur crédit-bail dans le PNB	1,06%	1,26%	1,20%

Toutefois, l'évolution des résultats de l'unique société de crédit-bail en activité au Sénégal durant la période 2003-2005, se présente comme suit :

	2004	2005	2006
Total bilan des sociétés de crédit-bail	1 706	1 388	2 490
Evolution annuelle		-18,64%	79,39%
Total bilan des établissements de crédit	1 577 983	1 760 734	1 956 836
Part des sociétés de crédit-bail	0,11%	0,08%	0,13%

L'évolution des marges brutes et d'intérêt de crédit-bail sur la période 2003-2005, est caractérisée par une forte volatilité et une tendance vers la baisse affichée en 2005. Quoiqu'il en soit, il s'agit de marges très faibles qui ne permettent même pas de couvrir le coût du risque (dotations aux provisions et pertes sur créances) et les charges d'exploitation. D'ailleurs, c'est ce qui explique l'accumulation des pertes au cours des exercices 2003, 2004 et 2005 qui ont été respectivement de 94, 76 et 382 millions FCFA.

§5- Effectif

Selon les déclarations de leurs responsables, les deux sociétés de leasing, en activité en 2007 au Sénégal, emploient une quinzaine de personnes, en 2007, contre 7 en 2006, soit 0,3% du total des employés des établissements de crédit.

L'analyse de l'évolution de l'activité de crédit-bail au cours des dernières années montre que ce produit est très marginalisé, même si que son existence au Sénégal date depuis les années 70. En effet, le décret n° 71-458 du 22 avril 1971 a défini, d'une manière généraliste, le crédit-bail, son champ d'application et a étendu à son exercice les dispositions régissant les conditions d'activité des établissements financiers. Quelques années plus tard et plus précisément en 1977, un premier établissement spécialisé de crédit-bail, à savoir LOCAFRIQUE, fut créé. Au cours de ces trois dernières décennies, d'autres établissements exerçant l'activité de crédit-bail ont été créés mais ils ne se sont pas assurés leur maintien et ont disparu par une voie ou une autre (rachat, fusion absorption, changement d'objet, dissolution).

Cette situation témoigne des difficultés vécues par le secteur qui sont confirmées par les réalisations des dernières années telles que décrites précédemment :

- Un réseau commercial très limité.
- Un degré de capitalisation faible.
- Une contribution au financement de l'économie et de l'investissement quasi nulle.
- Des performances très réduites (contribution au PNB national très faible, marge brute et marge d'intérêt très réduite, voir négative, résultats déficitaires...etc).

II-2-2- Difficultés du secteur du crédit-bail au Sénégal

Les difficultés du secteur de crédit-bail au Sénégal sont liés à des facteurs économiques et financiers et se résument comme suit :

§1- Sur le plan commercial

a- Difficultés d'ordre affectif

De par la nature même du contrat de crédit-bail qui implique que le bien financé demeure la propriété du bailleur jusqu'à la levée de l'option d'achat par le preneur et l'extinction de toute obligation lui incombant, ce produit est mal appréhendé par la majorité des opérateurs économiques sénégalais. En effet, l'appartenance juridique du bien à son exploitant constitue, sur le plan affectif, un facteur déterminant pour le choix du mode de financement. Les opérateurs économiques préfèrent que les biens exploités soient leur propriété dès leur acquisition. Cette situation favorise le recours aux crédits bancaires classiques au détriment du leasing.

b- Difficultés liées à la méconnaissance du crédit-bail par les utilisateurs

La méconnaissance du crédit-bail en tant que moyen de financement des investissements, se situe à deux niveaux. Un premier niveau qui concerne les utilisateurs. Ces derniers font généralement demande de crédits bancaires classiques en l'absence d'autres produits offerts et connus sur le marché. Les avantages du crédit-bail ne sont pas appréhendés par les promoteurs sénégalais. Cette situation est liée à un manque de vulgarisation du produit. Par ailleurs, le décret de 1971 qui définit d'une manière généraliste le crédit-bail, est très ancien, d'une part et ne met pas en exergue les modalités et conditions de mise en place d'un contrat de location financement, d'autre part. Cette situation ne facilite pas l'appréhension du produit par les utilisateurs.

Le deuxième niveau concerne les établissements de crédit et il fera l'objet d'une analyse distincte dans le paragraphe suivant.

c- Difficultés liées au manque de vulgarisation du crédit-bail par les bailleurs

Les établissements de crédit ne mettent pas en œuvre les moyens suffisants et nécessaires à la promotion du crédit-bail. A ce titre, nous pouvons distinguer trois type d'établissements, à savoir :

➤ *Les établissements spécialisés de crédit-bail*

Les établissements financiers spécialisés de crédit-bail sont confrontés à des difficultés de communication et de promotion du produit. En effet, s'agissant d'un produit méconnu par la clientèle qui s'attache énormément à la notion de propriété, sa commercialisation devient de plus en plus difficile. Par ailleurs, la concurrence exercée par les banques met davantage en difficulté les établissements spécialisés pour la promotion du produit. En effet, grâce à leurs réseaux, les banques ont beaucoup plus de facilité d'accès à une clientèle de proximité à travers l'offre de produits diversifiés, dont le crédit-bail.

Les deux établissements de leasing en activité au Sénégal en 2007, emploient deux chargés de clientèle uniquement. Les actions de prospection consistent principalement à la réception des prospects dans les locaux de la société ; quelques visites sont programmées (généralement à Dakar) par les chargés de clientèle pour démarcher une sélection de clients potentiels. Les actions de marketing se limitent à la présentation de dépliants qui ne mettent pas l'accent convenablement sur la nature du produit et ses avantages, d'une part et à la participation à quelques salons, dont la fréquence d'organisation est assez faible, d'autre part. Toutefois, il y a lieu de noter que les établissements de crédit-bail ont conclu des conventions avec certains fournisseurs d'équipements, dans leur majorité des concessionnaires de véhicules et ce, dans l'objectif de développer leur activité.

Cette situation confirme le manque de vulgarisation du produit et par la même conditionne les réalisations des établissements de crédit-bail. A titre d'exemple, LOCAFRIQUE compte une cinquantaine de clients seulement en 2007 qui ont un encours net moyen dépassant légèrement un milliard FCFA. La moyenne des mises en force annuelles de cette société, est de l'ordre de 700 millions FCFA, ce qui représente une fraction très minime des demandes de financement d'investissements.

➤ *Les établissements bancaires exerçant le crédit-bail*

Les établissements bancaires qui offrent le produit de crédit-bail ne disposent pas de départements spécialisés. Le produit est offert par les banques exclusivement à leurs clientèles respectives et plus particulièrement aux bonnes signatures. En outre, les banques n'engagent pas des actions de promotion du produit et elles ne ciblent pas de nouvelles catégories de clientèle pour lesquelles le crédit-bail pourrait représenter le mode de financement le plus adapté à leurs activité et/ou tailles. Ce choix est basé surtout sur le fait que les demandes de financement émanant des clients portent, généralement, sur des crédits classiques, notamment de par leur méconnaissance du

crédit-bail. Cette situation joue, vraisemblablement, en faveur des banques qui optent pour l'octroi de crédits d'investissement (même à court terme) afin de se procurer un maximum de garanties, notamment hypothécaires.

D'un autre côté, il s'avère que certains banquiers, notamment les chargés de clientèle, ne maîtrisent pas convenablement le crédit-bail tant sur le plan technique que financier. Ce manque de compétence ne permet pas le développement du crédit-bail et sa vulgarisation auprès de la clientèle. Ainsi, les actions de marketing mises en œuvre se limitent généralement à la présentation de dépliants. Aussi, les chargés de clientèle ne procèdent pas à la prospection de nouveaux clients et/ou la recherche de nouveaux contrats à conclure, d'une part et n'orientent pas les choix des investisseurs du mode de financement vers le crédit-bail, lorsque ceux-ci ne le demandent pas, d'autre part.

Il y a lieu de signaler, en dernier lieu, que les banques qui exercent le crédit-bail n'ont pas des stratégies formelles de développement du produit.

➤ *Les établissements de crédit n'exerçant pas le crédit-bail*

Le non exercice du leasing par certains établissements de crédit au Sénégal, constitue un choix stratégique, guidé principalement par les difficultés rencontrées par le secteur à tous les niveaux. En ce qui concerne le volet économique et financier, certains responsables considèrent que le marché de leasing au Sénégal n'est pas porteur, notamment à cause des raisons suivantes :

- La prédominance du secteur informel ;
- Le taux de croissance assez faible des entreprises sénégalaises existantes ;
- La faiblesse des fonds propres des nouveaux promoteurs ;
- La méconnaissance du crédit-bail par les utilisateurs, ce qui nécessite des efforts supplémentaires pour la formation du personnel de l'établissement et la promotion du produit ;
- La non attractivité du produit due à son coût élevé par rapport aux crédits bancaires classiques (en dépit de la consistance des garanties exigées par les établissements de crédit).

Par ailleurs, le crédit-bail est considéré par certaines banques comme un produit qui n'offre pas des garanties suffisantes pour le recouvrement des créances s'y rattachant.

A ces facteurs, s'ajoutent les difficultés d'ordre juridique, fiscal, réglementaire et comptable qui feront l'objet d'une analyse détaillée dans les parties suivantes du présent rapport.

d- Difficultés liées au coût élevé du crédit-bail

➤ *Taux nominal élevé*

Partout dans le monde, les taux moyens de crédit-bail sont plus élevés que ceux des crédits bancaires à long et moyen terme. Néanmoins, cette situation ne signifie pas que le crédit-bail n'est pas compétitif et par la même non développé à l'échelle internationale. En effet, le levier financier du crédit-bail est étroitement lié au levier fiscal. Le coût élevé du taux facial est, généralement, atténué par les gains d'impôts réalisés. Aussi, la déductibilité de la TVA sur les loyers a un impact positif sur la trésorerie du preneur.

Toutefois, les avantages pouvant être procurés par le crédit-bail au Sénégal ne sont pas mis en valeur, notamment à cause du manque de vulgarisation du produit.

Par ailleurs, l'exercice de plusieurs opérateurs économiques dans le secteur informel contribue considérablement à la marginalisation de leur gestion fiscale. Cette situation est de nature à affecter le développement du crédit-bail qui, une fois démuné de son impact fiscal, devient un produit non compétitif par rapport aux crédits bancaires classiques.

En outre, les taux élevés du crédit-bail appliqués surtout par les établissements spécialisés sont étroitement liés aux coûts élevés de refinancement et des autres charges financières supportées par ces établissements qui a une répercussion directe sur la détermination des taux de marge.

➤ *Coûts élevés des autres charges et frais liés au contrat*

Outre le coût élevé du taux d'intérêt du crédit-bail au Sénégal, la mise en place du contrat nécessite des frais supplémentaires à acquitter par le preneur, dont le coût est relativement important. En effet, le preneur est astreint à payer les droits d'enregistrement du nantissement du matériel au tribunal de commerce. Ces derniers sont perçus au taux de 1% de la valeur du bien. En outre, la souscription par le preneur d'une assurance tous risques couvrant le bien financé, est généralement exigée par le bailleur. Cette charge supplémentaire affecte davantage la capacité financière du preneur, surtout avec le coût élevé des produits d'assurance tous risques au Sénégal. A ce titre, les charges d'assurance dépassent en moyenne 5% du coût du bien assuré.

e- Difficultés liées à l'exigence de garanties supplémentaires auprès des preneurs

Parmi les facteurs qui freinent le développement du crédit-bail au Sénégal, l'exigence par les bailleurs de fonds de garanties supplémentaires (généralement des garanties hypothécaires) pour l'octroi du financement. Cette pratique est exercée aussi bien par les banques que par les établissements spécialisés. Son impact est atténué chez les banques du fait que celles-ci offrent le produit de crédit-bail à titre accessoire, d'une part et à leurs clients solvables qui ont déjà consentis des garanties au titre d'autres financements obtenus, d'autre part.

Les établissements de crédit avancent comme argument à cette pratique le manque d'informations fiables concernant la situation réelle du client, les caractéristiques de son projet et ses perspectives de croissance ainsi que la faiblesse de ses fonds propres.

Toutefois, sachant que la plupart des promoteurs au Sénégal (PME/PMI) ne disposent pas de garanties suffisantes à consentir au profit des établissements de crédit, en couverture des financements demandés, cette situation constitue un handicap au développement du leasing. En effet, parmi les avantages de ce produit est que le bien financé, propriété du bailleur, constitue la principale garantie couvrant les engagements du preneur.

f- Difficultés liées à la nature du bien financé par crédit-bail

➤ *Financement des biens spécifiques*

L'octroi de crédit-bail par les établissements sénégalais est, généralement, limité aux financements de véhicules de transport et de biens d'équipement non spécifiques. Ce choix est motivé par l'absence de marché secondaire permettant l'écoulement ou le remplacement des biens d'équipement spécifiques, récupérés en cas de défaut de paiement des preneurs.

Cette situation limite l'étendue du financement de certains investissements innovateurs par voie de crédit-bail.

➤ *Financement des biens immobiliers*

Le crédit-bail immobilier n'est pas développé au Sénégal. Le coût élevé de l'investissement immobilier en est la principale cause, à laquelle s'ajoutent les facteurs sus-mentionnés et les aspects suivants :

- La lourdeur de la procédure de titrisation et de régularisation de la situation foncière des biens immobiliers.
- Le coût élevé des droits d'enregistrement au titre de la mutation de la propriété aussi bien à la conclusion du contrat qu'à la levée de l'option par le preneur.
- L'application d'un impôt foncier à acquitter par le bailleur ou le preneur au bout de la cinquième année d'acquisition, ce qui augmente les coûts associés au contrat surtout que la durée du bail immobilier dépasse généralement 5 ans.

g- Difficultés liées aux études des dossiers

➤ *Sélection de la clientèle*

Tous les responsables des établissements de crédit affirment que la demande de financement est forte au Sénégal. Toutefois, ils excluent de leur clientèle cible celle opérant dans le secteur informel. Sachant que ce dernier constitue la majorité du tissu économique du pays, cette situation ne favorise le développement durable du crédit-bail. En outre, le risque de migration des entreprises structurées vers le secteur informel est difficilement mesurable, ce qui augmente le degré de scepticisme des bailleurs de fonds lors de l'octroi de crédits et les amènent à exiger des garanties importantes auprès des promoteurs.

➤ *Conditions d'octroi de crédit-bail*

Le financement des nouveaux projets d'investissement par crédit-bail, à la phase de démarrage, est vraisemblablement écarté par les établissements de crédit. En effet, ces derniers exigent les bilans des trois derniers exercices et des projections financières pour les années à venir, en vue de l'étude du dossier de financement. Ainsi, afin de financer leurs investissements de création, les nouveaux promoteurs sont astreints à fournir des garanties supplémentaires (souvent hypothécaires) aux établissements de crédit afin d'assurer la recevabilité de leurs dossiers.

➤ *Qualité des informations collectées sur la clientèle*

• Centrale des risques

A l'occasion de l'octroi de nouveaux crédits et/ou du suivi des situations financières des clients du secteur, les établissements de crédit ont la possibilité de consulter la centrale des risques de la banque centrale. Toutefois, les informations figurant dans ladite centrale sont insuffisantes (absence d'une centrale des chèques impayés par exemple),

d'une part et ne sont pas mises à jour à temps, d'autre part. A ce titre, les retards de mise à jour de la centrale des risques peuvent dépasser les trois mois dans certains cas.

Cette situation affecte la qualité des études de dossiers et pourrait être à l'origine de retard de traitement des demandes de financement.

- Qualité des informations fournies par les clients

Les informations fournies par les clients concernant la description de leurs projets et de leurs patrimoines, sont assez souvent insuffisantes, voir non fiables. Il en est de même des études et des projections financières établies. Cette situation est, entre autre, due à une tenue comptable de faible qualité. Le recours à des professionnels agréés pour l'élaboration de documents comptables et de données prévisionnelles est vraisemblablement coûteux pour certaines PME et PMI.

Par ailleurs, l'examen de la fiabilité des informations fournies par les clients sur la base d'une simple revue des documents comptables uniquement n'est, vraisemblablement, pas évident du fait de l'exercice assez récurrent de plusieurs entreprises dans le secteur informel.

§2- Sur le plan financier :

a- Difficultés de refinancement

La spécificité de l'activité de crédit-bail a fait que les flux relatifs aux entrées et sorties de trésorerie soient difficiles à estimer et à évaluer, du fait de l'incertitude de leur réalisation.

En effet, pour les entrées de trésorerie, bien que, pour les contrats en cours, les retombées de loyers puissent être estimées à tout moment d'une façon plus ou moins fiable (compte tenu du risque de défaillance lié au client et de la politique de recouvrement de chaque société), ceci n'est pas toujours évident pour les financements potentiels à accorder.

Parallèlement, et pour ce qui est des sorties prévisionnelles de trésorerie, ces dernières sont considérées comme une conséquence directe de l'incertitude liée aux entrées de trésorerie. En effet, devant l'incertitude de détermination des flux d'entrées liés aux flux de financements à accorder, les sociétés de crédit-bail ne pourront pas non plus déterminer le volume des investissements qu'elles sont amenées à faire afin d'acquérir les actifs objet de contrats.

Devant ces dilemmes, elles s'obligent de plus en plus à être vigilantes en matière de détermination de leurs besoins financiers et de fixation de leur politique de refinancement.

De ce fait, le choix de la politique de refinancement des sociétés de crédit-bail revêt un caractère fondamental qui conditionne leur développement, voir même leur pérennité.

Les difficultés de refinancement des établissements de crédit au Sénégal sont liées aussi bien à la nature des refinancements (rareté des ressources) qu'à leur coût.

➤ *Difficultés liées à la rareté des moyens de refinancement*

Les sources de refinancement des sociétés de crédit-bail au Sénégal sont généralement limitées aux crédits bancaires. Ce n'est qu'en 2004, que LOCAFRIQUE, la seule société de leasing en activité, a procédé à une émission d'emprunt obligataire.

Par ailleurs, le recours au refinancement sur le marché monétaire (billets de trésorerie et certificats de leasing) et par voie d'appel public à l'épargne (emprunts obligataires) n'est pas assez fréquent, notamment à cause de la faible diversité des produits d'une part, et de la volatilité des ressources qui peuvent être placées dans les autres pays de l'UEMOA, d'autre part.

En outre, le recours aux émissions obligataires obéit à des procédures d'autorisation (banque centrale, BRVM) et de mise en place strictes, dont la lourdeur limite leur portée. Selon les responsables des établissements de crédit, les retards de mise en place d'une émission quelconque peuvent atteindre trois mois.

D'un autre côté, de par la marginalisation du secteur de crédit-bail au Sénégal et de la faiblesse de son développement, les établissements de crédit ne sont pas en mesure de contracter des crédits auprès d'institutions financières internationales spécialisées à des conditions satisfaisantes. En plus, l'opportunité du recours aux crédits étrangers pourrait être largement limitée à cause des risques de change s'y rattachant et dont la couverture à long et moyen terme constitue une charge supplémentaire pouvant surenchérir sensiblement le coût du financement.

➤ *Difficultés liées au coût élevé des moyens de refinancement*

La rareté des moyens de refinancement est une cause directe de leur coût élevé.

Elle constitue, en outre, un vrai handicap au développement de l'activité de crédit-bail au Sénégal, surtout pour les établissements spécialisés. En effet, ces derniers sont souvent astreints à faire recours aux crédits bancaires. Or, cette pratique affecte

considérablement la compétitivité de ces établissements à cause du coût élevé de ce mode de refinancement, d'une part et de la concurrence exercée par certaines banques dans le créneau de crédit-bail, d'autre part. Cette situation est encore aggravée lorsqu'il s'agit de découverts et de crédits à court terme, mobilisés en vue de faire face aux tensions de trésorerie originaires des écarts entre les flux de recettes et de dépenses et qui ont un coût assez élevé.

Les difficultés précitées ont un impact direct sur la détermination des marges d'intérêts des établissements de crédit-bail et par la même sont à l'origine de l'application de taux nominaux élevés.

D'ailleurs, l'analyse de la marge d'intérêt de LOCAFRIQUE en 2005 qui est devenue négative à cause des charges financières supportées à l'occasion de la mise en place de l'emprunt obligataire courant 2004, traduit clairement cette situation. En outre, sur la base des déclarations des responsables des établissements de crédit, le taux moyen de crédit-bail appliqué par une société de leasing est de l'ordre de 12%, alors qu'il ne dépasse pas 9% lorsqu'il est accordé par une banque.

b- Difficultés liées à l'importance des commissions et agios bancaires supportés par le bailleur

Les commissions, agios et frais bancaires, notamment liés à la domiciliation des traites de loyers et à la gestion des impayés, constituent des charges d'exploitation non négligeables liées à l'exercice de l'activité par les établissements spécialisés. Cette contrainte limite davantage la compétitivité desdits établissements par rapport aux banques qui exercent le crédit-bail. En outre, l'importance de ces charges affecte les marges appliquées par les sociétés de leasing.

*2^{ème} Partie : Analyse de
l'environnement juridique et
fiscal au Sénégal*

2^{ème} PARTIE : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET FISCAL DU CREDIT-BAIL AU SENEGAL

SECTION 1 : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE AU SENEGAL

Cette section est consacrée à l'étude de l'environnement juridique du crédit-bail au Sénégal. Avant d'examiner les spécificités de la législation sénégalaise, nous examinons en introduction la nature juridique du crédit-bail en analysant les différentes phases de cette opération. Puisque la législation sénégalaise est régie par les Actes Uniformes de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (AU/OHADA), nous consacrons le premier paragraphe de cette section à l'examen de la réglementation du leasing dans le cadre de ces Actes Uniformes. Nous analysons dans le 2^{ème} paragraphe de cette section, les dispositions juridiques relatives au leasing au Sénégal.

Introduction : Nature juridique du leasing

La nature juridique des opérations de leasing peut être analysée à travers les différentes phases constitutives de ces opérations.

Généralement, une opération de leasing se déroule en trois phases :

Dans la **première phase**, une personne ou une entreprise appelée « le preneur » fixe son choix sur un bien d'équipement déterminé et il en négocie le prix et les conditions de livraison, de garantie, ...etc. Au lieu d'acquérir ce bien, comme dans une opération classique d'achat, le preneur introduit une demande auprès d'un établissement de leasing, appelé « le bailleur ». Celui-ci examine la situation financière de l'entreprise, évalue l'impact probable de cet investissement additionnel sur sa rentabilité et, en cas d'accord, acquiert à la place du preneur, aux conditions négociées, le bien d'équipement considéré. Celui-ci est livré au preneur comme s'il l'avait acquis lui-même.

La **deuxième phase** commence après la livraison du bien et s'étend sur une période aussi ou moins longue que la durée de vie de celui-ci. Au cours de cette période, le preneur a la jouissance du bien considéré et verse à l'établissement de leasing des redevances périodiques couvrant le remboursement de la mise de fonds initiale, les frais financiers, les frais de gestion ainsi que la marge de l'établissement de leasing.

La **troisième phase** correspond à l'expiration du contrat, c'est-à-dire au moment où la durée de location du bien considéré s'achève. C'est à ce stade qu'on rencontre une très

grande variété de solutions dont certaines ont été rendues impératives par le législateur dans certains pays. Dans la plupart des cas, l'opération se dénoue par l'accession du preneur à la propriété du bien. Dans d'autres cas, le contrat est renouvelé pour une durée variable, contre une redevance réduite. Il peut se produire, dans des cas beaucoup plus rares, que le bien soit restitué à l'établissement de leasing qui le met en rebut s'il est totalement déprécié ou le revend sur le marché de l'occasion dans le cas contraire.

Les préconisations précédentes s'appliquent aussi bien aux biens meubles qu'aux biens immeubles. Toutefois, dans ce dernier cas, les opérations de la première phase seraient beaucoup plus complexes, puisqu'il s'agit le plus souvent de la réalisation d'un ouvrage. Il est alors nécessaire de passer des contrats d'entreprise pour l'édification des bâtiments, de surveiller l'avancement des travaux, d'en assurer la réception, ...etc. Toutes ces opérations suscitent une attention particulière de la part des deux parties et donnent lieu à des procédures plus complexes que dans le cas du leasing mobilier.

Compte tenu de ses particularités, le leasing ne peut se suffire du seul cadre légal classique de la location de biens. De ce fait, et jusqu'à la promulgation de lois spécifiques le régissant, la doctrine et la jurisprudence ne le considéraient pas comme une opération de location simple, mais plutôt nécessitant le recours à d'autres techniques juridiques à l'effet de permettre aux deux protagonistes principaux, « le bailleur » et « le preneur », d'atteindre le but économique recherché.

I- REGLEMENTATION DU CREDIT-BAIL DANS LE CADRE DES ACTES UNIFORMES DE L'OHADA

Cette section portera sur la réglementation relative au crédit-bail conformément aux Actes Uniformes de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (AU/OHADA). Nous nous intéresserons successivement aux aspects suivants :

- la définition du contrat ;
- l'organisation des sûretés ;
- les procédures simplifiées de recouvrement et les voies d'exécution ;
- les litiges et les voies de recours.

I-1 Définition du contrat de crédit-bail

Aucun des Actes Uniformes de l'OHADA n'a fourni une définition du crédit-bail. Cette lacune doit alors être comblée par les législations nationales de chaque pays, soit dans le cadre du Code de Commerce national, soit par le biais d'une loi spécifique au crédit-bail.

I-2 Organisation des sûretés

Les formalités de l'inscription des contrats de crédit-bail sont traitées au titre III Section 7 de l'Acte Uniforme de l'OHADA relatif au Droit Commercial Général (AU/OHADA/DCG),

Par sûreté, on entend « *une garantie accordée au créancier pour le recouvrement de sa créance* ».

L'article 61 de l'AU/OHADA/DCG définit les conditions d'inscription des contrats de crédit-bail. Il s'agit de donner une publicité au contrat de crédit-bail, qui facilitera son opposabilité en particulier aux tiers. Cette procédure vise à protéger les divers créanciers face aux risques du crédit.

L'article 62 indique, comme lieu de l'inscription, que « *le crédit-bailleur peut déposer au greffe du tribunal de la juridiction compétente dans le ressort de laquelle est immatriculée la personne physique ou morale preneur de ce crédit-bail* ». Il s'en suit une énumération des documents à fournir⁶.

Le texte n'a pas, semble-t-il, valeur impérative pour le crédit-bailleur, l'inscription étant selon le texte un choix qui lui est offert. Cette inscription de surcroît est personnelle et unique car elle n'est pas offerte au preneur. Le texte est donc écrit dans l'esprit de protéger en priorité le crédit-bailleur (créancier) plutôt que le preneur ou le fournisseur.

Par cette inscription, le bailleur (propriétaire du bien) aura intérêt, jusqu'à paiement intégral des loyers, à se prémunir contre les poursuites (saisie) d'éventuels créanciers du preneur. Le bien n'étant pas entré dans le patrimoine du preneur, la publicité qui a été faite permettra au bailleur tout simplement de le récupérer.

La conséquence de l'inscription des contrats de crédit-bail est que cette inscription est opposable aux parties et aux tiers durant une période de cinq (5) ans à compter de la date d'inscription au registre du commerce (Art. 63). A l'issue de ces périodes, et sauf renouvellement par le requérant dans les conditions prévues à l'article 62 ci-dessus, l'inscription sera périmée et radiée d'office par le Greffe.

⁶ « 1° le titre constitutif du contrat de crédit-bail en original s'il est sous seing privé, ou en expédition si l'acte est en minute ;

2° un formulaire d'inscription en quatre exemplaires portant mention :

- a) des nom, prénom, dénomination sociale, domicile ou siège social du preneur au crédit-bail, ainsi que son numéro d'immatriculation ;
- b) de la nature et la date du ou des actes déposés ;
- c) d'une description du bien, objet du crédit-bail, permettant de l'identifier ;
- d) du montant des sommes dues au dernier jour précédant l'inscription, et le cas échéant, les conditions d'exigibilité de la dette ;
- e) de l'élection de domicile du crédit-bailleur dans le ressort de la juridiction où est tenu de Registre du Commerce et du Crédit Mobilier ».

La limitation de la durée de l'opposabilité du contrat de crédit-bail aux tiers à cinq ans renouvelables est une situation qui pourrait compromettre le droit de propriété du bailleur qui, en réalité, reste propriétaire du bien jusqu'à la levée de l'option d'achat par le preneur.

A priori, le contrat de crédit-bail est un contrat de location, même si le preneur jouit du bien, celui-ci restera pendant la durée du contrat la propriété du bailleur, qui ne peut, toutefois, pas prétendre à l'aliéner, car le preneur dispose d'une option d'achat à la fin du contrat. Grâce à la publicité, celui-ci peut opposer son droit de propriété aux tiers notamment aux autres créanciers du preneur. Néanmoins, les sociétés de crédit-bail, par mesure de prudence, peuvent exiger de leurs clients dans un contrat de crédit-bail des sûretés personnelles (cautionnement par exemple) et des sûretés réelles (droit de rétention, nantissement, gage, hypothèques).

En cas de défaillance, le bailleur a toujours la possibilité de récupérer son matériel qui ne fait pas encore partie du patrimoine du preneur. Cela est un facteur de sécurité et de simplification des procédures pour le bailleur.

I-3 Procédures simplifiées de recouvrement et voies d'exécution

L'Acte Uniforme l'OHADA portant Organisation des Procédures Simplifiées de Recouvrement et des Voies d'Exécution (AU/OHADA/PSRVE) consacre trois procédures de recouvrement, à savoir l'injonction de payer, l'injonction de délivrer et enfin l'injonction de restituer.

Ces différentes injonctions sont délivrées à la suite d'une requête formulée auprès du tribunal compétent afin de contraindre le débiteur à respecter ses engagements (*Art. 3 et art. 20*). L'injonction de restituer un bien, qui est une nouveauté introduite par l'AU/OHADA PSRVE, est bien appropriée dans un contrat de crédit-bail et beaucoup plus simple pour le bailleur.

Quant aux voies d'exécution, avec l'avènement de l'OHADA, on a dépassé le cadre classique de saisie aux fins de remboursement de créances, de sommes d'argent (saisie conservatoire). En outre, les saisies auront désormais pour finalité la restitution ou la délivrance d'un bien mobilier avec l'introduction de deux nouveaux modes de saisie qui sont la saisie revendication et la saisie appréhension.

Il faut cependant signaler qu'un mode de règlement à l'amiable est toujours possible avant d'entamer toutes ces procédures. Et c'est seulement lorsque toutes les démarches ont été vaines, qu'il est procédé par voie judiciaire ou extrajudiciaire au recouvrement des créances.

I-4 Litiges et voies de recours

Lorsque le contrat prévoit une clause compromissoire, les différends entre les parties peuvent être réglés par un tribunal arbitral, conformément aux dispositions de l'Acte Uniforme de l'OHADA relatif au Droit de l'Arbitrage (AU/OHADA/DA).

En l'absence d'une telle clause, les litiges relatifs au contrat de crédit-bail peuvent être connus, soit par un tribunal civil, soit par un tribunal commercial, selon que le preneur soit un particulier ou un commerçant (entreprise).

II- REGLEMENTATION DU CREDIT-BAIL AU SENEGAL

La législation au Sénégal relative aux obligations civiles et commerciales était une construction homogène (COCC) comprenant quatre parties conçues de façon évolutive pour remplacer progressivement les anciennes législations françaises applicables à la colonie du Sénégal devenue indépendante. Par la suite, le Sénégal a adopté les Actes Uniformes de l'OHADA. A cette occasion, le législateur sénégalais a remanié le COCC en adoptant certains textes⁷ qui ont abrogé les dispositions modifiées et remplacées par celles de l'OHADA. Le législateur a de surcroît profité de l'OHADA pour ajouter au COCC de nouvelles dispositions sur les sociétés civiles professionnelles et sur l'arbitrage.

Cependant, la refonte de la législation au Sénégal n'a pas apporté de nouvelles dispositions en matière de leasing. Ainsi, les opérations de crédit-bail demeurent régies par le décret n°71-458 du 22 avril 1971 auquel il faut ajouter les nouvelles dispositions générales prévus par les AU/OHADA.

A vrai dire, le décret n°71-458 du 22 avril 1971 n'a pas régi tous les aspects et toutes les particularités du leasing. La loi précitée a tout simplement défini le leasing et son champ d'application et elle a étendu l'application des dispositions des textes régissant les conditions d'activité des établissements financiers⁸ aux opérations de leasing.

⁷ Notamment la loi n° 98-21 du 26 mars 1998.

⁸ • Loi n°64-49 du 10 juillet 1964 portant sur réglementation du crédit et organisation de la profession bancaire et des professions qui s'y rattachent.
 • Décrets n°64-716 du 15 octobre 1964 relatif à la direction du crédit et au contrôle de la profession bancaire et des activités s'y rattachant.
 • Décret n°65-612 du 8 septembre 1965 fixant la date de clôture de l'exercice social des banques et établissements financiers.
 • Décret n°65-634 du 16 septembre 1965 portant fixation du capital minimum des banques et établissements financiers.
 • Décret n°65-614 du 6 septembre 1965 portant réglementation de l'ouverture et de la fermeture des bureaux ou guichets de banques et établissements financiers sur le territoire de République du Sénégal.

Ainsi, le législateur s'est contenté de créer une ossature énonçant des principes élémentaires perceptibles à tous, tout en laissant aux utilisateurs le soin de nuancer les points de détails par les clauses contractuelles.

Les dispositions conventionnelles ne fournissent qu'une protection relative et ne sont applicables que dans la mesure où elles n'entrent pas en contradiction avec les dispositions d'ordre public. C'est ce qu'il convient d'examiner dans le cadre du droit sénégalais pour s'assurer qu'un contrat de leasing ne risque pas d'être disqualifié par le juge en cas de litige.

Vu que le cadre légal du leasing au Sénégal (décret n°71-458) est très succinct, les opérations de leasing sont principalement régies par des **contrats** conformément à la législation commerciale en vigueur (COCC). C'est ainsi que toute opération de crédit-bail doit être réalisée conformément aux dispositions du Titre premier du Livre premier du COCC définissant le cadre légal des contrats (*articles 40 à 117*).

L'article 40 du COCC définit le contrat comme étant « *un accord de volontés générateur d'obligations. Les règles du droit des obligations relatives à la conclusion, aux effets et à l'extinction des contrats sont applicables, sauf dispositions contraires, à tous les contrats, conventions et actes juridiques* ». Il est clair donc que le crédit-bail, étant un accord de volontés entre le bailleur et le preneur, est régi par les dispositions du COCC portant sur les conditions de la formation du contrat⁹ (*articles 47 à 95*) ainsi que les effets du contrat entre les parties (*articles 96 à 109*) et à l'égard des tiers (*articles 110 à 117*).

Pour la commodité de l'analyse, l'examen des droits et obligations des parties d'un contrat de crédit-bail est mené selon les trois phases du contrat :

- La phase précontractuelle ;
- La phase contractuelle ;
- La phase post-contractuelle.

II-1 Phase précontractuelle

L'article premier du décret 71-458 du 22 avril 1971 définit les opérations de leasing ou de crédit-bail comme étant « *des opérations de location d'immeubles à usage professionnel ou d'habitation, de matériel, d'outillage ou de biens d'équipement, spécialement achetés par le bailleur en vue de cette location et dont lesdits bailleurs demeurent propriétaires*

⁹ Il s'agit des caractéristiques des contractants (*articles 48 à 56*), la capacité de contracter (*article 57*), le consentement (*articles 58 à 72*), l'objet du contrat (*articles 73 à 75*) et sa cause (*articles 75 et 77*), l'échange de consentements (*articles 78 à 83*) et les sanctions des règles de formation des contrat (*articles 84 à 95*).

lorsque ces opérations, quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquérir, au plus tard à l'expiration du bail, tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu, tenant compte, au moins pour partie des versements effectués à titre de loyers ».

COMMENTAIRE

L'article premier du décret n°71-458 définit le leasing comme une opération de location et ne met pas en relief sa fonction financière (une forme de crédit) bien que l'article 2 préconise que les entreprises qui pratiquent les opérations de leasing soient considérées comme des établissements financiers.

Il faudra alors insister dans la définition de l'opération de crédit-bail sur le caractère financier pour le distinguer de l'opération de location simple.

C'est ainsi qu'en Algérie, l'article premier de l'ordonnance n°96-09 du 10 janvier 1996 relative au crédit-bail définit le crédit-bail comme « *une opération commerciale et financière* ». L'article 2 de la même ordonnance ajoute que « *les opérations de crédit-bail sont des opérations de crédit en ce qu'elles constituent un mode de financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens visés à l'article premier* ».

Le leasing se distingue par deux caractéristiques :

- En tant que technique de crédit, il appartient à l'emprunteur de choisir le bien dont il a besoin, de déterminer ses spécificités, de discuter son prix, d'en assurer la réception, ...etc.
- En tant que contrat de location, il appartient au bailleur d'acheter le bien à donner en location ; c'est lui qui passe la commande, qui en discute le prix, le reçoit, ...etc.

Cette dualité est de l'essence même du contrat de crédit-bail, dans la mesure où elle répond aux deux impératifs du leasing, à savoir la *liberté pour le preneur* et la *sécurité pour le bailleur*. Pour résoudre cette contradiction, la technique juridique qui a été retenue, en raison de sa simplicité et de sa meilleure assimilation, est celle du **mandat**.

L'article 457 du COCC au Sénégal définit le mandat comme étant « *un contrat par lequel le mandant donne au mandataire le pouvoir de faire en ses lieu et place un ou plusieurs actes juridiques* ». Le COCC définit les règles de formation du mandat (articles 459 à 462), les obligations du mandataire (articles 463 à 465) et du mandant (articles 466 et 467) ainsi que les modalités d'exécution et cessation du contrat (articles 468 à 472).

Ainsi, l'opération du leasing va donner naissance à trois mandats :

- Le mandat initial ou principal ;
- Le mandat accessoire ;
- Le mandat d'ester.

II-1-1 Mandat initial ou principal : Choix du bien

Le mandat initial couvre le choix du bien, les spécificités techniques, le prix, le lieu et les modalités de livraison. Toutes ces opérations doivent être détaillées dans le mandat à donner au preneur. Ainsi, il serait plus aisé d'engager la responsabilité du preneur en cas de non conformité ou de vices rédhibitoires puisque le mandataire répond du dommage causé au mandant par le défaut de cette diligence, tel que l'inexécution volontaire de son mandat ou instructions spéciales qu'il a reçues. Généralement, il est établi en même temps que le mandat un bon de commande qui est signé conjointement par le bailleur et le preneur, ce qui confirme le principe de liberté de choix du matériel par le preneur.

II-1-2 Mandat accessoire : Mandat de délivrance

Cette opération est très importante car elle détermine le moment du transfert des risques du bien du vendeur à l'acheteur et par conséquent, de la responsabilité rattachée au bien. C'est à ce moment que l'acheteur doit vérifier la conformité et les vices apparents du matériel et formuler, le cas échéant, les réserves. Toutes ces obligations sont transférées en matière de leasing au preneur et cela par le biais de ce mandat qui lui a été donné par le bailleur.

II-1-3 Mandat d'ester

En vertu du mandat d'ester, le bailleur autorise le preneur à exercer toute action en justice contre le fournisseur afin de sauvegarder ses intérêts relatifs à l'achat du bien. En effet, le contrat de vente met à la charge du vendeur deux obligations principales à savoir celle de livrer le bien vendu et celle de garantir l'acheteur contre les vices cachés du bien.

Le mandat d'ester permet au preneur d'avoir une action directe contre le fournisseur en cas d'apparition de vices rédhibitoires. Cette action directe répond à trois objectifs :

- mettre le bailleur en dehors du litige ;
- inciter le preneur à agir contre le fournisseur sur la base de cette action directe, plutôt que contre le bailleur en vertu de la garantie des vices qui lui est accordée par le contrat de bail conclu avec lui ;
- sauvegarder les intérêts du bailleur en matière de vices rédhibitoires.

Dans la pratique, il est mis à la charge du preneur l'obligation d'informer le bailleur de tout vice du bien, ou de sa non conformité, dans un bref délai, afin qu'il prendrait les mesures nécessaires et donnerait au besoin un mandat d'ester, dans sa forme légale, au profit du preneur.

II-2 Phase contractuelle

Si la phase pré-contractuelle de l'opération de leasing a été caractérisée par l'impératif de *liberté pour le preneur*, la deuxième phase est quant à elle marquée par l'impératif de *sécurité pour le crédit-bailleur*. Celui-ci doit, en effet, être sûr de récupérer l'investissement effectué, ainsi que de réaliser un profit. Faute d'une protection légale spécifique au leasing, la pratique a répondu à l'impératif de sécurité par une *protection conventionnelle* du bailleur. Cette protection se manifeste à différents niveaux :

- la durée du mandat,
- le paiement des loyers,
- le risque lié à la garantie des vices de la chose,
- le risque de détérioration ou de perte de la chose par le fait du preneur,
- le risque de détérioration ou de perte en cas de force majeure,
- le risque lié à la théorie de l'apparence.

II-2-1 Protection du bailleur au niveau de la durée du contrat

La durée du contrat doit être irrévocable et le preneur ne doit pas avoir la faculté de résilier unilatéralement le contrat. L'irrévocabilité de la période contractuelle est l'un des piliers du contrat de leasing. Cela s'explique par le fait que les loyers sont calculés en fonction de cette période. Il faut qu'en fin de contrat, le bailleur ait déjà récupéré le montant de son investissement et réalisé un profit. De ce fait, chaque loyer comprend une portion de l'investissement et une portion des bénéfices.

Permettre au preneur de résilier le contrat avant son terme, menacerait la sécurité de l'opération, et risquerait de transformer les organismes de leasing en entrepôts de matériels et de biens mobiliers. Ceci est contraire au but de l'opération de leasing, qui est principalement un investissement financier.

COMMENTAIRE

L'irrévocabilité de la durée du contrat doit figurer dans le contrat de façon non équivoque, et son inapplication doit être censurée par le jeu d'une *clause pénale* assez lourde, ayant surtout pour objectif de dissuader le preneur de demander la résiliation en cours de contrat. L'irrévocabilité de la durée du contrat ne rend cependant pas le preneur prisonnier du contrat, celui-ci peut sortir de son lien contractuel avec le bailleur, en faisant jouer une option qui lui est généralement ouverte en cours de contrat. La levée de cette option ne préjudicie pas à la sécurité financière de l'opération.

II-2-2 Protection du bailleur au niveau du paiement des loyers

Il a été précisé que les loyers représentent à la fois le remboursement du capital investi et les frais engagés, et contiennent une part du profit final de l'opération. Assurer le paiement de ces loyers équivaut à assurer la sécurité de l'opération de leasing. C'est ainsi que le paiement est assorti d'une *clause résolutoire* accompagnée d'une *clause pénale*.

COMMENTAIRE

La clause pénale doit être l'une des caractéristiques principales du contrat de leasing. En vertu de cette clause, le preneur est non seulement tenu, en cas de non paiement d'une seule échéance, de restituer le bien donné en location, mais aussi de payer au bailleur une indemnité égale à la valeur des loyers restant à courir jusqu'à la fin du contrat, plus la valeur résiduelle du bien à cette date.

Cette clause pénale semble être excessive mais s'explique, comme toute autre clause pénale, par ses deux fonctions :

- Une fonction dissuasive qui consiste à faire renoncer le preneur à toute tentation de rompre le contrat, ou de ne pas payer les loyers à l'échéance.
- Une fonction indemnitaire consistant à réparer le bailleur de tout préjudice consécutif à la rupture du contrat ou au non paiement des loyers.

II-2-3 Protection du bailleur au niveau du risque lié à la garantie des vices de la chose

Le risque lié à la garantie des vices de la chose par le bailleur, pouvant être à l'origine de l'exercice du droit de rétention par le preneur, a été éliminé par le biais des techniques de mandats dont les effets sont de transférer au preneur les responsabilités en matière d'achat, de réception et le cas échéant de recours contre le fournisseur.

En effet, en cas de vice de la chose, le preneur qui demandera des dommages et intérêts sur la base du contrat de leasing, se retrouvera par la même occasion débiteur de

dommages et intérêts envers le bailleur sur la base du mandat. Le simple exercice de l'action en garantie à l'encontre du bailleur est une reconnaissance implicite par le preneur du manquement à l'obligation de diligence qui lui incombait en vertu du mandat.

II-2-4 Protection du bailleur au niveau du risque de détérioration ou de perte de la chose par le fait du preneur

Le preneur répond de la perte et de la dégradation de la chose causées par son fait. Ainsi, le bailleur peut demander au preneur le remboursement de la valeur du bien ou le montant nécessaire à la remise en état du bien. Cependant, le contrat de leasing peut se retrouver résilié par la perte ou l'absence d'objet ce qui limitera la responsabilité du preneur à la valeur non amortie du bien.

COMMENTAIRE

En pratique, et afin d'éviter ce risque, il est prévu dans le contrat une clause relative à la perte de la chose louée et selon laquelle outre le remboursement de la valeur de la chose louée, le preneur devra payer une indemnité égale au montant des loyers restant à courir.

II-2-5 Protection du bailleur au niveau du risque de détérioration ou de perte en cas de force majeure

Le preneur ne répond pas normalement de la perte ou des détériorations provenant d'une cause fortuite ou d'un cas de force majeure non imputable à sa faute ce qui peut porter atteinte à la sécurité de l'opération de leasing. La propriété du bien financé, prise initialement comme garantie de remboursement, devient source de risques. En effet, dans les opérations de crédits classiques, le bailleur de fonds n'assume pas les risques de la chose financée dans la mesure où elle reste la propriété de l'emprunteur.

COMMENTAIRE

En pratique, le recours à la technique des assurances permet de résoudre le problème. En effet, le preneur est généralement tenu d'assurer le bien contre tout risque et d'assurer sa responsabilité en tant que « détenteur » du bien. Mais en réalité, les assurances ne fournissent pas au bailleur la sécurité absolue nécessitée par une opération de leasing, car si elles assurent le remboursement de la valeur du bien, elles ne lui assurent pas le paiement de la valeur des loyers restant à courir. L'opération sera d'autant plus compromise vu que le bail est résolu de plein droit. Pour se couvrir contre ce risque, les sociétés de leasing souscrivent de plus en plus des assurances crédit (indépendamment du contrat conclu).

L'assurance est régie au Sénégal par les *articles 669 à 743 du COCC*. L'article 669 définit l'assurance comme étant « *le contrat par lequel, moyennant le versement d'une prime ou cotisation, l'assuré fait promettre par l'assureur une prestation pécuniaire en cas de réalisation d'un risque déterminé* ». Le COCC ne prévoit pas des dispositions particulières pour les biens exploités sous forme de leasing, d'où les règles communes du codes des assurances sont applicables.

II-2-6 Protection du bailleur au niveau du risque lié à la théorie de l'apparence

La théorie de l'apparence est une théorie jurisprudentielle selon laquelle les biens en possession d'un débiteur et que les créanciers croyaient de bonne foi être sa propriété, sont présumés être les biens du débiteur. Cette présomption engendre certaines conséquences fâcheuses :

- en cas de faillite du débiteur, ces biens feraient partie de l'actif social qui serait liquidé au profit de la masse ;
- les créanciers du débiteur peuvent exercer une saisie conservatoire sur ce bien ;
- le propriétaire du local où s'exerce l'activité du débiteur peut exercer le droit de rétention sur les biens baillés.

Afin d'éviter toutes les conséquences de la théorie de l'apparence, des mesures assurant une certaine publicité à l'opération de leasing sont souvent prises.

La législation sénégalaise a récemment repris les dispositions OHADA en la matière (art. 61 à 68 de l'AU/ODADA/DCG) instituant l'obligation d'inscription du contrat de crédit-bail au greffe de la juridiction compétente sans prévoir un registre spécial pour ces opérations.

Pour compléter cette disposition juridique, des mesures de publicité sont alors prévues par des stipulations contractuelles obligeant le preneur à signaler à tous ses créanciers que les biens dont il dispose, font l'objet d'un contrat de leasing. Ainsi, les sociétés de leasing exigent généralement dans les contrats, l'apposition d'une plaque de propriété et d'identification du bailleur, aisément visible, ainsi que la signification au propriétaire de l'immeuble dans lequel le matériel est exploité, aux créanciers inscrits en cas de nantissement de fonds de commerce et aux créanciers hypothécaires, les informant que le matériel n'est pas la propriété de l'exploitant.

Toutes ces publicités, même si elles ne pouvaient pas être opposées de façon absolue aux créanciers du preneur, faute d'un texte légal, pouvaient contribuer à la preuve de l'absence de bonne foi du créancier se prévalant de la théorie de l'apparence.

COMMENTAIRE

L'absence d'une obligation légale en matière de constitution d'une sûreté au profit du bailleur porte atteinte à la sécurité de l'opération pour ce dernier.

Il est alors recommandé d'instaurer dans la législation sénégalaise l'obligation d'inscription du contrat de crédit-bail au greffe de la juridiction compétente qui viendra renforcer les stipulations contractuelles de publicité.

II-3 Phase post-contractuelle

Une des caractéristiques de l'opération de leasing est que le contrat de location est assorti d'une promesse unilatérale de vente du bien objet de l'opération. De ce fait, une option d'achat est ouverte au profit du preneur et ne peut être levée qu'à la fin de la période contractuelle. L'existence d'une telle promesse de vente et sa nature unilatérale ont une grande importance quant à la qualification juridique de l'opération de leasing.

En effet, une opération de leasing non assortie d'une promesse unilatérale de vente, risque d'être qualifiée comme étant une opération de location pure et simple, ce qui rend difficile la justification de la rigueur contractuelle prise à l'encontre du preneur.

Par ailleurs, assortir le contrat d'une promesse de vente sans spécifier qu'il s'agit d'une promesse unilatérale, risque de voir l'opération de leasing qualifiée de vente à tempérament ou de location-vente. Le fait de considérer que le leasing est une vente déguisée, revient à considérer que la propriété du bien a été transférée au profit du preneur.

L'existence de la promesse de vente et sa nature unilatérale ont été adoptées dans la pratique depuis le démarrage de l'activité de leasing. Les conditions de la levée de cette option sont fixées d'un commun accord entre les parties.

Dans la pratique, et en fin de contrat, le preneur bénéficie en réalité d'une triple option :

- La levée de l'option d'achat,
- La restitution du bien,
- La continuation de la location.

II-3-1 Levée de l'option d'achat

Le prix de vente, dit valeur résiduelle, étant prévu dans le contrat de leasing, ainsi et avant l'expiration de ce contrat, le preneur informe le bailleur de sa décision de lever l'option. Le paiement de la facture du prix de cession met fin définitivement au contrat de leasing.

II-3-2 Restitution du bien

Dans le cas où le preneur ne lève pas l'option d'achat, il est tenu de restituer le bien qui a fait l'objet de l'opération. Il est généralement précisé dans les contrats de leasing que le bien rendu doit être en état de fonctionnement. Cette disposition a un double objectif :

- d'un côté, elle oblige le preneur à entretenir le bien, et
- d'un autre côté, elle permet au bailleur de pouvoir revendre le bien à un prix au moins égal à sa valeur résiduelle.

Dans la pratique, le preneur n'a pas intérêt à restituer le bien loué dans la mesure où la valeur résiduelle est fixée, selon la nature du bien, à un niveau de loin inférieur à sa valeur marchande.

II-3-3 Continuation de la location

La troisième option qui est donnée au preneur, bien qu'elle ne soit pas issue de clauses contractuelles, est une option intermédiaire. Le preneur ne lève pas l'option d'achat et ne restitue pas le bien ; il préfère continuer à le louer. Cette nouvelle location ne peut s'établir sur la base du même contrat. Il est généralement établi un avenant permettant au bailleur de récupérer au moins la valeur résiduelle et assurer ainsi la rentabilité complète de l'opération de leasing, et au preneur de lever l'option d'achat sur la base d'un prix symbolique.

SECTION 2 : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT FISCAL DU CREDIT-BAIL AU SENEGAL

L'avantage concurrentiel du crédit-bail par rapport aux autres modes de financement réside principalement dans la faveur fiscale qu'il peut accorder au preneur. Dans le but d'évaluer cette faveur fiscale, nous examinons la réglementation fiscale relative aux opérations de leasing au Sénégal. Nous passerons en revue les impôts et, droits et taxes en vigueur dans ce pays. Cette analyse permet aussi de mettre en exergue la difficulté d'application de certaines dispositions fiscales. Outre le Sénégal objet de notre étude, nous consacrons le deuxième paragraphe à l'examen de la réglementation fiscale relative au leasing dans certains pays cibles.

I CADRE FISCAL DU CREDIT-BAIL AU SENEGAL

La législation fiscale au Sénégal n'a pas prévu un traitement fiscal spécifique pour le crédit-bail, mais la mise à jour du Code Général des Impôts (CGI) en février 2004¹⁰ a constitué une occasion pour introduire certaines dispositions en la matière. En effet, parmi les objectifs de la réforme fiscale de 2004 est le réaménagement de la fiscalité du crédit-bail : il s'agit ici d'accompagner un important instrument de financement de l'entreprise. Ainsi, les règles fiscales sont mises en harmonie avec celles du plan comptable des entreprises (SYSCOA), afin d'assurer une correcte prise en compte dans les états financiers des opérations de crédit-bail, aussi bien chez le bailleur que chez le preneur. Le même souci a guidé les principes d'imposition en matière de taxes sur le chiffre d'affaires.

Les aspects fiscaux du leasing seront étudiés du double point de vue du bailleur et du preneur. Nous nous intéresserons successivement aux impôts et taxes suivants :

- l'impôt sur les sociétés : *Article 8 du CGI* ;
- la taxe sur la valeur ajoutée : *Articles 283, 286, 305 et 310 du CGI* ;
- la taxe sur les opérations bancaires : *Article 323 et suivants du CGI* ;
- le droit d'enregistrement : *Article 496 du CGI* ;
- la contribution de la patente : *Article 242 et suivants du CGI* ;
- la contribution foncière des propriétés bâties : *Articles 215 et suivants du CGI*.

¹⁰ Loi n°2004-12 du 6 février 2004 modifiant certaines dispositions du Code Général des Impôts.

I-1 Impôt sur les sociétés

I-2-1 Chez le bailleur

Les sociétés de leasing sont soumises à l'impôt sur les bénéfices selon les règles du droit commun. Elles ne bénéficient, à ce titre, d'aucune exonération résultant d'avantages fiscaux accordés ou autres. Le taux de l'impôt sur les sociétés est de 33% du bénéfice imposable (*Art. 19 du CGI*).

1- Amortissements

En ce qui concerne l'amortissement des biens objet du contrat de leasing, la réglementation comptable au Sénégal préconise, conformément au système comptable ouest africain (SYSCOA), qu'en vertu du principe de la « prééminence de la réalité juridique sur l'apparence juridique », les biens exploités sous forme de leasing doivent être inscrits à l'actif du preneur. Dans la même alignée, l'article 8-7° du CGI stipule que « chez le crédit-bailleur, les amortissements relatifs aux biens donnés en crédit-bail ne sont pas admis en déduction des bénéfices soumis à l'impôt ».

En conséquence, le crédit-bailleur ne peut porter en charges les amortissements pratiqués sur les mêmes biens. Il doit analyser l'opération de crédit-bail comme si elle était un concours financier octroyé à son client. A cet effet, il opérera une ventilation des loyers et de la valeur résiduelle entre la marge et l'amortissement de l'encours financier.

Ainsi, le crédit-bailleur procédera de façon extracomptable, d'une part, à la réintégration des amortissements pratiqués conformément au plan comptable bancaire et, d'autre part, à la déduction des amortissements financiers.

Dans la pratique, les sociétés de crédit-bail retiennent souvent un amortissement comptable égal à l'amortissement financier (sur la durée du bail), évitant ainsi le décalage entre les deux amortissements. Cette pratique est admise par l'administration fiscale.

Lorsque le plan d'amortissement financier est établi sur la base des intérêts perçus d'avance et non à terme échu, qu'il s'agisse d'un crédit-bail mobilier ou immobilier, une quote-part annuelle de la valeur résiduelle est prise en compte dans le calcul des amortissements financiers à déduire du résultat fiscal.

Dans le cas exceptionnel d'un contrat de crédit-bail résilié avant le terme normal, l'entreprise n'en continue pas à rapporter les amortissements comptables pratiqués, mais elle pourra déduire de façon linéaire le capital financier non encore amorti sur la période qui resterait à courir si une telle rupture n'était pas intervenue.

Le régime décrit ci-dessus n'est applicable qu'en ce qui concerne les biens donnés en crédit-bail au titre des exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2004.

2- Provisions

Les provisions constituent des charges déductibles, en vertu de l'article 8-9° du CGI, si elles ont été constituées en vue de faire face à des pertes ou charges nettement précisées que les événements en cours rendent probables et si elles ont été constatées dans les écritures de l'exercice et figurent au relevé des provisions (prévu par l'article 921 du CGI).

Le même article admet également en franchise d'impôt, la provision constituée par les banques et établissements financiers effectuant des prêts à moyen terme ou à long terme ainsi que par les sociétés se livrant à des opérations de crédit et destinée à faire face aux risques particuliers afférents à ces prêts ou opérations.

La dotation annuelle de la provision prévue ci-dessus peut atteindre 5% du bénéfice comptable de chaque exercice, sans que le montant de ladite provision puisse excéder 5% du total des crédits à moyen ou à long terme effectivement utilisés.

La loi n°2004-12 du 6 février 2004 précise que cette provision n'est pas cumulable avec une provision pour dépréciation des créances constituée en application des normes de prudence édictées par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO).

La déductibilité des provisions par les sociétés de leasing au Sénégal ne devait pas donc poser de problèmes particuliers.

3- Plus-values sur cessions

L'article 7 du CGI stipule que « le bénéfice imposable est le bénéfice net déterminé d'après le résultat d'ensemble des opérations de toute nature effectuée par les sociétés et personnes morales, y compris notamment les cessions d'éléments quelconques de l'actif, soit en fin d'exploitation dans les conditions prévues à l'article 189, soit en cours d'exploitation ».

Ainsi, les plus-values sur cessions d'immobilisations font normalement partie intégrante du bénéfice imposable. En revanche, l'article 10-1° du CGI a instauré une règle spécifique pour les plus-values sur cessions d'immobilisations réinvesties au Sénégal. C'est ainsi que les plus-values provenant de la cession en cours d'exploitation des éléments de l'actif immobilisé ne sont pas comprises dans le bénéfice imposable de l'exercice au cours duquel elles ont été réalisées si le contribuable prend l'engagement de réinvestir en immobilisations dans les entreprises installées au Sénégal dont il a la propriété, avant

l'expiration d'un délai de trois ans à partir de la clôture de cet exercice, une somme égale au montant de ces plus-values ajoutées au prix de revient des éléments cédés.

Cet engagement de réinvestir doit être annexé à la déclaration des résultats de l'exercice au cours duquel les plus-values ont été réalisées. Les fonds consacrés au réinvestissement doivent provenir soit des bénéfices antérieurs mis en réserve, soit de bénéfices réalisés au cours du délai de réinvestissement.

Si le remploi est effectué dans le délai prévu ci-dessus, les plus-values distraites du bénéfice imposable viennent en déduction du prix de revient des nouvelles immobilisations, soit pour le calcul des amortissements s'il s'agit d'éléments d'actif amortissables, soit pour le calcul des plus-values réalisés ultérieurement s'il s'agit d'éléments non amortissables.

Dans le cas contraire, elles sont rapportées au bénéfice imposable de l'exercice au cours duquel a expiré le délai ci-dessus.

Toutefois, si le contribuable vient à cesser son activité ou à céder son entreprise au cours du délai ci-dessus, les plus-values à réinvestir seront immédiatement taxées (dans les conditions fixées par l'article 190 du CGI).

I-2-2 Chez le preneur

Le preneur traite les biens exploités sous forme de leasing, du point de vue comptable et fiscal, comme les immobilisations dont il est propriétaire. Dès lors, l'amortissement de ces biens est déductible chez le preneur dans les limites de ceux qui sont généralement admis d'après les usages de chaque nature d'industrie, de commerce ou d'exploitation, y compris ceux qui ayant été régulièrement comptabilisés en période déficitaire, sont réputés différés (au sens de l'article 14 du CGI).

Le CGI autorise l'application d'un amortissement accéléré, pour les matériels et outillages neufs remplissant à la fois la double condition :

- d'être utilisés exclusivement pour les opérations industrielles de fabrication, de manutention, de transport, de tourisme, de pêche, d'élevage et d'exploitation agricole, ou de remplir une fonction anti polluante, sous réserve dans ce dernier cas, que l'équipement ait été agréé par le département ministériel compétent ;
- d'être normalement utilisables pendant au moins cinq ans.

Pour ces matériels et outillages, le montant de la première annuité d'amortissement calculé d'après leur durée d'utilisation normale pourra être doublé, cette durée étant réduite d'une année.

De plus, le CGI prévoit aussi l'application de l'amortissement dégressif pour les biens d'équipement autres que les immeubles d'habitation, les chantiers et les locaux servant à l'exercice de la profession, acquis ou produits depuis le 1^{er} janvier 1987 par les entreprises industrielles. Le taux applicable pour le calcul de l'amortissement dégressif est obtenu en multipliant le taux d'amortissement linéaire correspondant à la durée normale d'utilisation du bien par un coefficient fixé à 2 lorsque la durée normale d'utilisation est de cinq ans et à 2,5 lorsque cette durée est supérieure à cinq ans.

A la clôture de chaque exercice, le total des amortissements dégressifs pratiqués depuis l'acquisition ou la fabrication des biens d'équipement ne peut être inférieur au montant cumulé des amortissements opérés suivant le mode linéaire et répartis sur la durée normale d'utilisation. Le non-respect de cette obligation entraîne pour le contribuable la perte du droit de déduire la fraction des amortissements qui a été ainsi différée.

I-2 Taxe sur la Valeur Ajoutée

La TVA frappe toutes les affaires faites au Sénégal relevant d'une activité économique, à l'exclusion des activités agricoles et des activités salariées (*Art. 283 du CGI*).

Le taux de la TVA au Sénégal est fixé à 18% (*Art. 299 du CGI*). La base imposable est constituée, pour les ventes, livraisons et échanges de biens, travaux et services, par le montant de la vente, du marché, du mémoire ou de tout document similaire ou par la valeur des biens ou services reçus ou à recevoir par le fournisseur ou le prestataire de services en contrepartie de la livraison ou de la prestation. Les suppléments de prix pour crédit, les indemnités de péréquation suivent le même régime que l'opération qui les motive. Il en est de même des intérêts moratoires pour non paiement des factures dans les délais impartis (*Art. 290 du CGI*).

Les prix, montants et valeurs sont établis sans déduction ni réfaction d'aucune sorte et s'entendent tous frais et taxes. Toutefois, l'*article 291 du CGI* précise qu'il ne faut pas inclure dans la base imposable :

- les droits d'enregistrement et de timbres acquittés par le redevable pour le compte de son client ;
- les débours réels de transport facturés séparément ;

- les rabais, remises et ristournes et escomptes accordés à la clientèle à condition qu'ils figurent sur la facture et ne constituent pas la rétribution d'une prestation quelconque du débiteur.

Du point de vue du preneur, les règles applicables au leasing en matière de taxe sur la valeur ajoutée ne présentent pas de particularités. La spécificité du leasing ne modifie en rien les règles de droit commun en matière de récupération de la TVA chez le preneur. C'est ainsi par exemple que la TVA grevant une redevance de crédit-bail d'un véhicule de transport de personnes n'est pas déductible sauf si le preneur est un loueur professionnel (*Art. 21 de l'annexe III du livre II du CGI*).

S'agissant des sociétés de leasing, elles se livrent à des opérations de location qui sont expressément soumises à la taxe sur la valeur ajoutée. En effet, l'article 287-4° du CGI cite parmi les assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée « *les entreprises effectuant à titre habituel des opérations de leasing ou de crédit-bail consistant en locations d'immeubles à usage professionnel ou d'habitation, de matériels, d'outillages ou de biens d'équipements spécialement achetés par le bailleur en vue de la location et dont ledit bailleur demeure propriétaire lorsque ces opérations, quelle que soit leur dénomination, donnent au locataire la faculté d'acquérir au plus tard à l'expiration du bail, tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte au moins pour partie des versements effectués à titre de loyer* ».

Ainsi, ayant la qualité d'assujettis, les sociétés de leasing récupèrent les taxes supportées à l'occasion d'acquisition de biens et services. Parallèlement, les redevances et les autres produits facturés donnent lieu à la collecte de la TVA.

I-2-1 Récupération de la taxe sur la valeur ajoutée

Les sociétés de leasing sont en droit, sous réserve des conditions, exclusions et restrictions prévues à l'annexe III du livre II du CGI, de déduire chaque mois de la taxe sur la valeur ajoutée exigible sur leurs opérations taxables du même mois, la taxe sur la valeur ajoutée ayant effectivement grevé leurs acquisitions locales de biens et services auprès d'autres assujettis ainsi que leurs importations (*Art. 305 du CGI*).

Les déductions sont admises aussi en ce qui concerne la taxe sur la valeur ajoutée ayant grevé les biens d'investissement destinés à être utilisés par la société de leasing, ainsi que les services nécessaires pour les besoins de son exploitation.

Par ailleurs, la taxe sur la valeur ajoutée sur les véhicules ou engins, quelle que soit leur nature, destinés au transport de personnes ou à un usage mixte, n'est récupérable que lorsque ces derniers sont donnés en location (*Art. 21 de l'annexe III du livre II du CGI*).

Il est à signaler que la TVA facturée par le secteur informel n'est pas déductible. Ceci engendre une augmentation du coût de revient du bien acquis ce qui peut se traduire par des loyers plus élevés.

I-2-2 Collecte de la taxe sur la valeur ajoutée

Pour la commodité de l'étude, les obligations des sociétés de leasing en matière de collecte de la taxe sur la valeur ajoutée, peuvent être examinées au cours des trois phases du contrat : à la signature du contrat, au cours de réalisation du contrat et à la fin du contrat.

➤ A la signature du contrat

Les établissements de leasing peuvent exiger au moment de la signature du contrat un dépôt de fonds pour se prémunir partiellement contre les risques d'insolvabilité du client. Cette somme ne constitue nullement la contrepartie d'une prestation prévue par le contrat de leasing et échappe de ce fait à l'imposition à la TVA.

Le bailleur ne dispose de ce dépôt de garantie qu'en cas d'inexécution par le preneur d'une clause contractuelle, auquel cas il perd son caractère de dépôt pour constituer des recettes définitivement acquises par le bailleur, en contrepartie des montants dus par le locataire.

➤ Au cours du contrat

Le contrat de leasing est conclu pour une période déterminée et irrévocable qui prend normalement effet à la date de livraison du bien objet de la location. Cependant, et pour des considérations pratiques, les sociétés de leasing optent pour une échéance fixe de facturation des redevances. Ainsi, il est généralement prévu une rémunération dite « pré loyer » pour couvrir la période séparant la date de livraison du bien et la date de l'échéance retenue.

Par ailleurs, il arrive que des sommes soient payées par anticipation au titre et/ou à l'occasion de l'achat de biens. Ces avances sont productives d'intérêts dits intercalaires. De même, tout retard dans le paiement d'un terme du loyer et/ou l'un de ses accessoires entraîne la perception des intérêts de retard.

Tous ces produits sont soumis à la taxe sur la valeur ajoutée. En vertu de l'article 301 du CGI, « le fait générateur de la taxe sur la valeur ajoutée est constitué (...) e) par l'encaissement du loyer ou du prix pour les opérations de crédit-bail, les prestations téléphoniques et assimilées, les opérations soumises à précompte. Sauf en matière d'importation, le versement ou la comptabilisation d'avances ou acomptes rend l'impôt exigible sur le montant desdits avances ou acomptes, même si l'opération n'est pas terminée ou ne l'est que partiellement ». En pratique, les loyers sont perçus d'avance et c'est donc leur facturation qui rend exigible la TVA.

➤ **A la fin du contrat**

Le contrat de leasing étant assorti d'une promesse unilatérale de vente du bien objet de la location, à la levée de l'option par le preneur, la vente se réalise à la valeur résiduelle initialement fixée. L'imposition de cette cession à la TVA sera discutée ci-dessous.

I-2-3 Dispositions particulières

Compte tenu de la spécificité de l'activité de crédit-bail, nous discutons certaines dispositions particulières en matière de taxes indirectes permettant de surmonter quelques difficultés rencontrées par les sociétés de leasing. Il s'agit des points suivants :

- Remboursement du crédit de TVA
- Cession du bien en fin de contrat de leasing
- Transparence fiscale (transmission d'avantages fiscaux)

I-2-4 Remboursement du crédit de TVA

En période de croissance, il existe systématiquement un écart considérable entre la TVA acquittée par la société de leasing lors de l'acquisition des biens et la TVA collectée sur les loyers. Ces sociétés se retrouvent structurellement en situation de crédit de TVA qui s'accumule avec le temps, engendrant d'énormes difficultés de trésorerie.

L'article 310 du CGI stipule, en ce sens, que « les personnes physiques ou morales exonérées par une disposition légale, de la taxe sur la valeur ajoutée supportée, pourront se faire restituer cette taxe dans les conditions et restrictions prévues par l'annexe IV ».

Bien que l'activité de leasing ne soit pas en principe exonérée de la TVA, elle peut l'être pour certaines opérations. En effet, l'annexe I du livre II du CGI cite, parmi les opérations exonérées de la taxe sur la valeur ajoutée, les opérations de leasing ou de

crédit-bail portant sur des biens dont la livraison est exonérée par cette annexe (*Annexe I du livre II du CGI, 22°*).

C'est en ce sens que l'article 5-g) de l'annexe IV du livre II autorise la société de leasing, en cas d'acquisition d'un bien immeuble, d'introduire une demande de restitution si elle justifie que le preneur bénéficie des exonérations prévues par le Code des Investissements. Dans ce cas, la société de leasing bénéficie du droit de restitution comme l'investisseur exonéré.

Pour profiter de cet avantage, la société de leasing est tenue de déposer, dans les délais de forclusion définie au Titre III du Livre II du CGI, une demande de remboursement de la TVA accompagnée de toutes les pièces justificatives. Sur le plan pratique, les sociétés de leasing au Sénégal n'arrivent pas à profiter de cette disposition et elles n'obtiennent jamais le remboursement de la TVA.

I-2-5 Cession du bien en fin de contrat de crédit-bail

Le CGI au Sénégal n'a pas prévu de dispositions spécifiques pour la vente de biens d'occasion, ce qui implique l'application des règles de droit commun. Par conséquent, si le preneur lève l'option d'achat du bien qu'il exploitait dans le cadre d'une opération de leasing, cette cession est normalement soumise à la TVA. En pratique, cette cession n'est pas soumise à la TVA.

COMMENTAIRE

L'absence d'une disposition claire sur l'imposition des biens objets de contrats de leasing à la taxe sur la valeur ajoutée lors de la levée de l'option risque de poser un problème au niveau de la détermination de la base de cette taxe.

On peut supposer qu'il s'agit de la valeur de l'option spécifiée dans le contrat de leasing car il s'agit d'une valeur certaine, mais rien n'exclut de retenir une autre base (telle que la valeur vénale du bien par exemple).

I-2-6 Transparence fiscale (transmission des avantages fiscaux)

Dans le cadre d'un contrat de leasing, le crédit-bailleur peut être autorisé à acquérir au profit du preneur, en dispense de paiement de la taxe sur la valeur ajoutée, les biens nécessaires à la réalisation du programme d'investissement de ce dernier agréé par le ministre chargé des Finances. En effet, l'article 310 du CGI précise que « dans le cadre d'un contrat de crédit-bail, le crédit-bailleur peut être autorisé à acquérir au profit du preneur, en dispense de paiement de la taxe sur la valeur ajoutée, les biens nécessaires à

la réalisation du programme d'investissement de ce dernier agréé par le ministre chargé ».

Rappelons aussi qu'en vertu de l'article 5-g) de l'annexe IV du livre II du CGI, la société de leasing ayant acquis un bien immeuble soumis à la TVA a le droit de demander la restitution de la TVA supportée, si le preneur bénéficie des exonérations prévues par le Code des Investissements.

I-3 Taxe sur les opérations bancaires

L'article 323 du CGI institue une taxe sur les opérations bancaires (TOB). Cette taxe s'applique aux intérêts, commissions et autres rémunérations perçues par les banques et établissements financiers agréés au Sénégal sur les crédits, prêts, avances, engagements par signature et opérations de services réalisées avec des personnes physiques ou morales, quelque soit leur domicile.

La taxe sur les opérations bancaires est calculée sur le montant brut des intérêts, agios, commissions et autres rémunérations au taux de 17%. Ce taux est ramené à 7% pour les intérêts, commissions et frais perçus par les banques et établissements financiers à l'occasion de toutes les opérations finançant les ventes à l'exportation.

Le fait générateur de la TOB est constitué par l'encaissement ou l'inscription de la rémunération de la banque au débit du compte du bénéficiaire du prêt, des avances, avals et opérations assimilées.

La TOB est exigible dans le mois qui suit celui du fait générateur, dans les mêmes conditions que la taxe sur la valeur ajoutée. Cette taxe est aussi recouvrée suivant les mêmes règles et sous les mêmes garanties que la TVA.

Les sociétés de leasing peuvent contracter des crédits bancaires pour financer leurs acquisitions de biens en vue de leur location sous forme de leasing et elles supportent donc la TOB sur les intérêts supportés. En vertu de l'article 305 du CGI, les sociétés de leasing, étant assujetties à la TVA, sont autorisées à déduire chaque mois de la TVA exigible sur leurs opérations taxables du même mois, la TOB entrant dans le prix de revient des biens et services ouvrant droit à déduction.

I-4 Droits d'enregistrement

L'article 496 du CGI précise que les mutations à titre onéreux des biens immobiliers (adjudications, ventes, reventes, cessions rétrocessions, les retraits exercés après l'expiration des délais convenus par les contrats de vente sous faculté de réméré, de tous autres actes civils et judiciaires de biens immeubles à titre onéreux, ainsi que les mêmes

actes translatifs du droit de superficie sur un immeuble) sont assujettis à un droit de 15 % (sous réserve des dispositions des articles 498, 654 et 655).

Par conséquent, ce droit s'applique au transfert de propriété des biens immobiliers aussi bien lors de l'acquisition initiale par le crédit-bailleur qu'en fin de contrat de leasing lors de l'exercice de l'option d'achat.

D'ailleurs, l'article 496 du CGI fixe l'assiette de ce droit en stipulant : « les droits de mutation d'immeubles exigibles à l'occasion d'une opération de crédit-bail, sont liquidés sur la base du prix de cession stipulé au contrat ».

COMMENTAIRE

L'opération de leasing immobilier est jugée trop coûteuse du fait des paiements des droits d'enregistrement selon ce régime.

Il serait alors souhaitable d'assouplir les droits d'enregistrement au Sénégal sur les opérations de crédit-bail immobilier lors de la levée de l'option d'achat par le preneur.

I-5 Contribution de la patente

En vertu de l'article 242 du CGI, la contribution à la patente « est due par toute personne qui exerce au Sénégal un commerce, une industrie, une profession à l'exclusion des personnes exerçant des activités salariales au sens du code de travail ».

La contribution de la patente se compose d'un droit fixe et d'un droit proportionnel pour les professions énumérées dans les tableaux A & B, à condition que l'activité soit soumise à un régime d'imposition du bénéfice réel (Art. 245 du CGI).

Le droit proportionnel est établi sur la valeur locative des bureaux, magasins, boutiques, usines ateliers, hangars, remises, chantiers, seccos terrains de dépôt, wharfs et autres locaux ou emplacements servant à l'exercice des professions imposables, y compris les installations de toute nature passibles de la contribution foncière des propriétés bâties, à l'exception des appartements servant de logement ou d'habitation (Art. 250 du CGI).

Les sociétés de crédit-bail étant des établissements financiers, leurs contributions de la patente a été fixé par tableaux B (Première partie) comme suit :

Professions	Droit fixe	Droit proportionnel (établi sur la valeur locative)	
		CA ≤ 50 milliards	CA > 50 milliards
Banques et établissements financiers			
– Agences ou autres établissements	1 500 000	23%	25 %
– Point d'argent	300 000		

Ces contributions à la patente paraissent très élevées ce qui risque de dissuader les investisseurs à créer des sociétés de leasing.

I-6 Contributions foncières

L'article 215 du CGI institue la contribution foncière des propriétés bâties qui est due sur les propriétés bâties telles que maisons, fabriques, manufactures, usines et en général, tous les immeubles construits en maçonnerie, fer et bois et fixés au sol à demeure, à l'exception de ceux qui en sont expressément exonérés par les dispositions de l'article 217 du CGI.

Sont également soumis à la contribution foncière des propriétés bâties, en vertu de l'article 216 du CGI :

- les terrains non cultivés employés à un usage commercial ou industriel tels que chantiers, lieux de dépôts de marchandises et autres emplacements de même nature, soit que le propriétaire les occupe, soit qu'il les fasse occuper par d'autres à titre gratuit ou onéreux ;
- l'outillage des établissements industriels attaché au fonds à perpétuelle demeure ou reposant sur des fondations spéciales faisant corps avec l'immeuble, ainsi que toutes installations commerciales ou industrielles assimilées à des constructions.

Cependant, les constructions nouvelles, les reconstructions et les additions de construction ne sont soumises à la contribution foncière qu'à compter de la sixième année suivant celle de leur achèvement. Cette exemption temporaire ne s'applique pas aux terrains à usage industriel ou commercial, qui sont imposables à partir du 1^{er} janvier de l'année suivant celle de leur affectation (Art. 218 du CGI).

La contribution foncière des propriétés bâties est réglée en raison de la valeur locative annuelle de ces propriétés au 1^{er} janvier de l'année d'imposition (Art. 221 du CGI). La

valeur locative est définie par l'article 222 du CGI comme étant le prix que le propriétaire pourrait retirer de ses immeubles lorsqu'il les donne à bail.

S'agissant de la personne imposable, l'article 223 du CGI précise que la contribution foncière des propriétés bâties est due pour l'année entière par le propriétaire au 1^{er} janvier de l'année de l'imposition. Cependant, lorsque le propriétaire d'un terrain nu ou supportant une construction de faible valeur loue le fonds par bail de longue durée, à charge pour le locataire de construire à ses frais un immeuble bâti devant revenir sans indemnités et libre de toutes charges au bailleur, à l'expiration du bail, la contribution foncière des propriétés bâties est due par le locataire (Art. 224 du CGI).

Les taux de la contribution foncière des propriétés bâties sont fixés à 5% pour les immeubles autres qu'usines, et à 7,5% pour les usines et établissements industriels assimilés (Art. 226 du CGI). Ces taux sont appliqués sur la valeur locative déterminée comme il est indiqué aux articles 221 et 222 du CGI.

II CADRE FISCAL DU CREDIT-BAIL DANS CERTAINS PAYS CIBLES

Après avoir étudié le régime fiscal du leasing au Sénégal, nous examinons le cadre fiscal du leasing dans certains pays. Nous nous intéressons particulièrement au cadre fiscal applicable aux opérations de crédit-bail en matière d'impôts sur les sociétés et de la taxe sur la valeur ajoutée et ce pour les 9 pays suivants : France, Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Royaume Uni, Canada, Tunisie et Maroc. De plus, la réglementation relative aux droits d'enregistrement sera examinée pour la France et Tunisie.

II-1 Impôts sur les sociétés

L'incidence de l'opération de leasing sur la détermination de l'impôt sur les sociétés porte principalement sur :

- la déductibilité des amortissements des biens chez le bailleur ou chez le preneur, et
- la déductibilité totale ou partielle des loyers chez le preneur.

Le tableau suivant synthétise la réglementation fiscale en la matière dans certains pays :

PAYS	BAILLEUR	PRENEUR
FRANCE	<ul style="list-style-type: none"> • Déductibilité des amortissements des biens sous contrats de leasing. Possibilité d'amortir au rythme d'amortissement du capital (amortissement financier). • Déductibilité d'une provision pour perte, si amortissement sur la durée économique du bien. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédit bail mobilier Déductibilité de l'intégralité des loyers (limitations pour les voitures de tourisme). • Crédit bail immobilier Déductibilité des loyers, à l'exception de la fraction rémunérant le prix d'achat du terrain.
ALLEMAGNE	Déductibilité des amortissements des biens donnés en location sur leur durée de vie économique avec application du mode dégressif qui ne peut excéder 3 fois le taux linéaire ni 30%.	La déductibilité des redevances de leasing suit le traitement comptable dans la période à laquelle elles correspondent.
BELGIQUE	Le traitement fiscal suit le traitement comptable	Déductibilité : <ul style="list-style-type: none"> – des charges financières – des amortissements des biens, selon la méthode linéaire ou dégressive. Dans ce cas, la dotation ne doit pas dépasser 40% du montant amortissable. (Pas de prorata temporis)
ESPAGNE	Seule la partie des redevances correspondantes aux intérêts cumulés doit être considérée comme revenu imposable	Déductibilité : <ul style="list-style-type: none"> – des charges financières – des amortissements des biens, selon les règles ordinaires de

		<p>détermination du résultat imposable. La différence entre le montant payé et la charge constatée, est considérée comme charge reportée à résorber sur la durée du contrat.</p> <p>– Autre régime de faveur : déduction de cet écart, s'il ne dépasse pas 2 fois la dotation aux amortissements ordinaires.</p>
ITALIE	<p>Les redevances perçues constituent des revenus imposables, avec la déduction des amortissements des biens donnés en location.</p>	<p>Déductibilité de la redevance payée à condition que la durée du contrat de leasing ne soit pas inférieure :</p> <p>– à 8 ans pour le leasing immobilier</p> <p>– à la moitié de la durée d'amortissement déterminée conformément au taux fixés par le ministère des finances.</p>
ROYAUME UNI	<p>Imposition des redevances perçues durant l'exercice comptable qui correspond au revenu net (loyer - amortissements financiers).</p>	<p>Déductibilité</p> <p>– des charges financières</p> <p>– de la dotation aux amortissements des biens selon les règles comptables.</p>
CANADA	<p>Intégration dans les revenus des redevances perçues, tout en déduisant l'amortissement des biens loués. (certains régimes particuliers)</p>	<p>Déductibilité fiscale des redevances de leasing (Possibilité d'opter pour la déduction des charges financières et des</p>

		amortissements).
TUNISIE	La partie des redevances correspondantes aux intérêts cumulés doit être considérée comme revenu imposable. Interdiction de déduction des amortissements des biens donnés en location.	Déductibilité des charges d'amortissement des biens acquis en leasing et des charges financières y afférentes (sous certaines conditions).
MAROC	Déductibilité des amortissements des biens donnés en location, selon les règles usuelles et sur les durées normalement admises fiscalement, avec possibilité de pratiquer le mode dégressif ou l'amortissement accéléré pour les constructions.	Les loyers afférents aux contrats de location, mobiliers ou immobiliers sont totalement déductibles de l'assiette imposable à l'IS (sous réserves des limitations prévues pour les voitures de tourisme).

Il résulte de ce tableau que dans la plupart des pays, et même lorsqu'il est fait usage de l'approche juridique, la fiscalité du bailleur tient compte, pour le calcul du bénéfice imposable, des amortissements financiers ou de leur équivalents.

S'agissant de la fiscalité du preneur et plus précisément la déductibilité des charges de leasing, nous relevons que les règles en vigueur dans la plupart des pays admettent la déduction desdites charges, parfois dans une certaine limite, mais dans tous les cas, dans des limites qui dépassent celles que le preneur aurait pu supporter s'il avait acquis le bien en pleine propriété.

En somme, les dispositions analysées pour les pays couverts dans la comparaison retiennent :

- La déductibilité de l'intégralité des redevances payées (amortissements du capital et charges financières) à l'exception d'un traitement spécifique des voitures de tourisme } ALLEMAGNE
CANADA
MAROC
- La déductibilité des charges financières et des amortissements des biens acquis par voie de leasing selon des modes plus favorables que ceux du droit commun. } BELGIQUE
ESPAGNE
ROYAUME-UNI
TUNISIE

- La déductibilité de l'intégralité des redevances payées avec retraitement de la fraction d'amortissement correspondant au prix du terrain (leasing immobilier) pour ne pas en permettre la déduction.
- } FRANCE

Examinons, avec plus de détail, les règles fiscales en matière d'impôt direct dans certains pays.

➤ **France**

En France, les sociétés de crédit-bail mobilier ou immobilier, de même que les entreprises qui réalisent à titre occasionnel des opérations de crédit-bail, peuvent choisir d'amortir l'ensemble des biens loués¹¹ sur la durée des contrats correspondants, au rythme de l'amortissement du capital engagé pour l'acquisition de ces investissements répercuté dans les loyers. Cette option, d'un caractère irrévocable, est exercée lors de la souscription de la déclaration de résultat. Elle implique d'après l'administration l'obligation de comptabiliser les amortissements selon ces mêmes modalités.

Les sociétés de crédit-bail qui n'optent pas pour l'application de ce régime spécial et amortissent les biens loués sur leur durée normale d'utilisation peuvent déduire de leurs résultats imposables une provision destinée à faire face à la perte subie lors de la levée de l'option du fait de la différence entre la valeur résiduelle des biens et le prix de cession prévu au contrat.

La provision admise en déduction à la clôture de chaque exercice correspond à la différence qui existe, pour chacun des biens loués, entre le montant cumulé de la quote-part de loyers déjà acquis prise en compte pour la fixation du prix de levée d'option d'achat et le total des amortissements pratiqués et des frais supportés par le bailleur lors de l'acquisition du bien. La provision est rapportée en totalité au résultat imposable de l'exercice au cours duquel le preneur lève l'option d'achat.

S'agissant du preneur, n'étant pas le propriétaire du bien, il ne peut procéder à aucun amortissement. Le traitement fiscal en France des loyers diffère selon qu'il s'agisse de crédit-bail mobilier, immobilier ou sur fonds de commerce.

- **Contrats de crédit-bail mobilier** : les loyers afférents aux contrats de crédit-bail mobilier sont en principe déductibles des résultats imposables en intégralité.

¹¹ Le droit commun (art. 39-4 du CGI) interdit la déduction de l'amortissement des véhicules immatriculés dans la catégorie des voitures particulières, pour la fraction de leur prix d'acquisition, taxes comprises qui dépasse un plafond fixé à 18 300€. Cependant, la limitation n'est pas applicable pour les voitures mises en location par les sociétés de leasing car ces voitures sont nécessaires à l'entreprise en raison de l'objet même de son activité.

Sous réserve de la limitation légale relative aux opérations portant sur des véhicules de tourisme, la déductibilité des loyers ne peut être remise en cause que si le contrat fait l'objet d'une requalification en vente à tempérament ou si le prix de levée d'option est anormalement bas compte tenu de la durée normale d'utilisation du bien concerné et de la période de location écoulée.

- **Contrats de crédit-bail immobilier** : Le régime des loyers de contrat de crédit-bail immobilier varie selon la date de conclusion des contrats. Pour les contrats conclus avant le 1^{er} janvier 1996, l'intégralité des loyers versés est en principe déductible. Pour les contrats conclus à compter du 1^{er} janvier 1996, si le prix de levée de l'option est inférieur au coût d'acquisition du terrain par le bailleur, la quote-part des loyers prise en compte pour la détermination du prix de vente à l'échéance et se rapportant au terrain est exclue des charges déductibles (CGI art. 39, 10). En pratique, cette quote-part qui correspond à l'amortissement financier du terrain résulte des renseignements communiqués par le bailleur concernant l'affectation des loyers et donne lieu à l'établissement d'un tableau récapitulatif par le preneur.
- **Contrats de crédit-bail sur fonds de commerce** : Les redevances de crédit-bail sur fonds de commerce, fonds artisanal ou un de leurs éléments incorporels non amortissables, ne sont déductibles que pour une quote-part, représentative en principe des frais financiers, à l'exclusion de la part prise en compte pour la fixation du prix de vente convenu pour l'acceptation de la promesse unilatérale de vente (CGI art. 39, 8). Les contrats de crédit-bail portant sur des éléments incorporels amortissables du fonds relèvent du régime général du crédit-bail mobilier, ce qui autorise la déduction intégrale des loyers versés.

➤ **Allemagne**

La loi fiscale allemande préconise que les redevances perçues par les sociétés de leasing doivent être incluses dans le résultat soumis à l'impôt sur les bénéfices ainsi qu'à la taxe professionnelle municipale.

La déductibilité des redevances suit le traitement comptable dans la période à laquelle elles correspondent.

En vertu de la loi fiscale allemande, seulement le propriétaire économique (qui peut être soit le bailleur, soit le preneur)¹² est autorisé à amortir les biens exploités sous forme de leasing. Ces biens doivent être dépréciés sur leur durée de vie économique prévue. La durée de vie des biens mobiliers ont été fixés par l'administration fiscale comme suit :

Immobilisations	Durée de vie utile
Usines et équipements	5 à 10 ans
Ordinateurs	4 ans
Bateaux	20 ans
Avions	12 à 14 ans

Les méthodes d'amortissement généralement appliquées en Allemagne sont l'amortissement linéaire et l'amortissement dégressif. Un contribuable peut changer de l'amortissement dégressif à l'amortissement linéaire, mais pas vice versa. Les taux d'amortissement dégressif pour les biens mobiliers ne peuvent pas excéder trois fois le taux linéaire et pas plus de 30%.

➤ **Belgique**

Conformément au code belge d'impôt sur les revenus, le preneur est autorisé à amortir les biens exploités dans le cadre d'un contrat de leasing. Le preneur peut opter pour la méthode d'amortissement linéaire ou la méthode d'amortissement dégressif.

Le montant amortissable est égal au coût total des biens inclus dans les redevances de leasing (déduction faite des charges financières). Pendant la première année du contrat de leasing, la dotation aux amortissements peut être calculée pour une année entière.

Le taux d'amortissement dégressif égal au double du taux d'amortissement linéaire. Cependant, la dotation d'amortissement dégressif ne peut jamais excéder 40% du montant amortissable. En outre, la méthode de l'amortissement dégressif ne peut être utilisée pour les biens mis par le contribuable à la disposition d'une tierce personne.

¹² Le critère fondamental qui décide, cas par cas, de l'appartenance économique d'un bien loué en Allemagne est la possibilité d'en tirer la quasi-totalité des jouissances, qu'il s'agisse du locataire ou du propriétaire. En pratique, la notion de propriétaire économique se fonde notamment sur la durée d'exploitation du bien par le locataire, par rapport à sa durée habituelle d'utilisation. La période d'exploitation retenue correspond à la durée d'irréversibilité du contrat, La durée habituelle d'utilisation est, quant à elle, définie de façon opérationnelle par des quotes-parts établies par l'administration fiscale, qui se réfèrent à la durée d'amortissement légale et irréversible du bien. En conséquence, soit le bailleur, soit le preneur immobilise le bien sous contrat de crédit-bail en Allemagne.

Les biens exploités sous forme de leasing doivent être amortis sur leur durée de vie utile estimée. La durée du contrat de leasing elle-même ne peut pas, en principe, influencer la période d'amortissement.

Les voitures peuvent être amorties seulement en utilisant la méthode d'amortissement linéaire. Normalement, 25% de l'amortissement est rejeté, indépendamment si la voiture est achetée, louée ou exploitée sous la forme de leasing. Toutes charges relatives aux voitures sont soumises à cette limitation, avec l'exclusion du carburant et des frais financiers (sous certaines conditions).

➤ **Espagne**

L'article 11.3 de la loi espagnole sur l'impôt sur les bénéfiques prévoit, afin de qualifier un contrat comme une opération de leasing que le contrat doit inclure une option d'achat ou de renouvellement, le prix d'option étant inférieur à la valeur nette des biens en question à la fin de la période de location en appliquant le taux d'amortissement maximum autorisé. Dans le cadre des contrats de leasing, seule la partie des redevances correspondante aux intérêts cumulés doit être considérée en tant que revenu imposable chez le bailleur. Ce dernier ne peut amortir les biens loués puisque ces contrats sont comptabilisés selon l'approche économique.

La loi sur l'impôt sur les bénéfiques admet l'amortissement chez le preneur de toutes les immobilisations incorporelles et corporelles, autre que les terrains, exploités sous forme de leasing. L'amortissement de ces biens est fiscalement déductible tant qu'il est effectif¹³ et qu'il a été inscrit dans les livres comptables.

Le preneur peut amortir les biens exploités sous forme de leasing en appliquant les règles ordinaires de détermination du résultat imposable. La différence entre le montant à payer au bailleur et le prix d'acquisition de l'actif sera considérée comme une charge reportée qui sera résorbée durant la durée du contrat.

Cependant, l'article 128¹⁴ de la loi espagnole sur l'impôt sur les bénéfiques a prévu un régime d'imposition spécifique pour les contrats de leasing dans lesquels le bailleur est un établissement financier ou une banque et qui répondent aux conditions ci-dessous mentionnées. En vertu de ce régime, la partie des redevances de leasing correspondante au remboursement du coût du bien serait considérée comme une charge déductible avec

¹³ Selon la loi fiscale espagnole, l'amortissement est considéré effectif quand il est obtenu :

- en appliquant des coefficients officiels établis par la réglementation fiscale (amortissement linéaire) ;
- en appliquant un pourcentage constant à la valeur nette de l'actif ;
- en conformité avec un plan formulé par le contribuable et admis par l'administration fiscale espagnole.

¹⁴ introduit par la loi de finances de l'année 1996.

la limite de deux fois le montant de la dotation aux amortissements ordinaire, sans enregistrer une telle dépréciation en comptabilité. Ce régime spécifique d'impôts permet un amortissement fiscal accéléré de l'actif pour le preneur, qui peut impliquer un report de l'impôt.

Les conditions d'application de ce régime spécial sont les suivantes :

- les biens loués doivent être affectés par le preneur à des activités professionnelles ;
- le contrat doit prévoir une option d'achat pour le preneur ;
- l'accord doit avoir une durée de deux ans au moins dans le cas des biens mobiliers, et dix ans en cas de biens immobiliers ou d'établissements industriels ;
- les redevances de leasing doivent être mentionnées dans un contrat écrit, et doivent clairement distinguer le coût de l'actif et la charge financière ; et
- la partie des redevances de leasing correspondante au remboursement du coût de l'actif doit être constante ou croissante pendant la durée de la location.

Ce régime spécial n'est cependant pas applicable aux PME dont le chiffre d'affaires est inférieur à 250 millions de pesetas, soit environ 1 525 K€.

➤ **Italie**

Chez le bailleur, les redevances de leasing perçues auprès du preneur constituent des revenus imposables. En revanche, la déduction de la charge d'amortissement n'est pas soumise à des conditions particulières.

Chez le preneur, les redevances versées au bailleur en vertu d'un contrat de leasing immobilier sont déductibles à condition que la durée du contrat de leasing ne soit pas inférieure à 8 ans.

Pour le leasing mobilier, les redevances de leasing sont déductibles du résultat imposable du preneur à condition que la durée du contrat de leasing ne soit pas inférieure à la moitié de la durée d'amortissement « officielle », déterminée conformément aux taux préconisés par le ministère des finances pour l'amortissement ordinaire des immobilisations (ces taux dépendent de la nature de l'immobilisation et du secteur d'activité de la société).

➤ **Royaume Uni**

Pour les sociétés britanniques, une transaction de leasing est généralement traitée, d'un point de vue fiscal, comme location. Sur cette base, les bailleurs sont normalement imposables sur les redevances perçues durant l'exercice comptable.

Pour le preneur, les transactions de leasing destinées exclusivement à exercer ses activités commerciales ouvrent droit, en général, à des déductions. Si le contrat est considéré fiscalement comme contrat de leasing plutôt qu'une location, le preneur a seulement le droit de déduire la charge financière incluse dans les redevances telles que définies dans le contrat.

Ainsi, le preneur est autorisé à déduire pour chaque période le montant de la charge financière égales à la somme des intérêts ainsi que l'amortissement des biens tels que déterminés par la norme SSAP 21.

Il existe des restrictions spécifiques à la déductibilité pour les contrats de leasing portant sur des voitures coûtant à l'origine plus de £12 000 et dans le cas d'une cession-location (lease-back).

➤ **Canada**

Les gouvernements fédéral et provinciaux canadiens imposent un impôt sur les revenus des sociétés de leasing exerçant dans une province du Canada. L'impôt provincial sur les revenus des sociétés, dont le taux varie d'une province à une autre, est évalué en fonction des revenus imposables réalisés par la société de leasing dans chaque province dans laquelle un établissement stable existe.

Une société de leasing résidente au Canada doit intégrer dans son revenu imposable le montant total de toutes les redevances perçues pour tous les contrats de leasing réalisés au Canada et à l'étranger durant l'année d'imposition.

Le bailleur est autorisé à pratiquer l'amortissement des biens loués puisque, d'un point de vue fiscal, le bailleur est considéré comme le propriétaire de l'actif objet du contrat de leasing.

Les redevances de leasing sont déductibles chez le preneur. Dans certaines situations où un preneur loue un actif spécifique, il peut être avantageux pour que le preneur et le bailleur de considérer que le preneur s'est emprunté une somme égale à la valeur marchande de l'actif loué et a acquis ledit actif. Si ce choix commun est retenu, le preneur ne pourra plus déduire des redevances de leasing mais, en contrepartie, le preneur est

autorisé à déduire les intérêts fictifs sur le prêt présumé ainsi que l'amortissement de l'actif en question.

Dans le cas où le preneur acquiert le bien qu'il louait sous forme de leasing, les redevances de leasing versées par le preneur ne sont pas entièrement déductibles parce que ces redevances sont considérées comme le règlement du prix d'acquisition et elles doivent être normalement décomposées en principal et intérêt. Fiscalement, le preneur peut déduire la partie d'intérêt de toutes les redevances de leasing. En outre, puisque le preneur est considéré comme avoir acquis le bien, il peut déduire les amortissements correspondants.

Intéressons nous aux règles spécifiques de déductibilité des amortissements au Canada. Dans le cas du leasing, l'amortissement fiscal est normalement pratiqué par le bailleur, étant le propriétaire du bien. Pour que le preneur soit autorisé à amortir le bien qu'il utilise sous forme de location, la transaction doit pouvoir être analysée comme une vente et non comme une location. C'est ainsi que le preneur a la possibilité de conclure un accord avec l'administration fiscale canadienne qui lui autorise de déduire l'amortissement fiscal du bien en plus de l'amortissement fiscal pratiqué par le bailleur.

Des restrictions affectant le leasing des équipements ont été introduites en 1976. Ces restrictions visaient à limiter le bénéfice des avantages fiscaux liés au leasing à certaines sociétés qui exercent cette activité à titre accessoire. La loi fiscale limite le montant d'amortissement fiscal, qu'un contribuable peut déduire lors du calcul du résultat imposable relatif à l'activité du leasing, au montant des produits réalisés de cette activité, déduction faite de toutes autres charges afférentes à cette activité durant l'année fiscale. Ainsi, les contribuables ne peuvent créer ou augmenter une perte des activités de leasing par l'utilisation des déductions de l'amortissement fiscal. Cependant, cette limitation de la déductibilité de l'amortissement ne s'applique pas dans le cas où le contribuable est une société dont l'activité principale est la location ou le leasing combinée par la vente et l'entretien de biens de même nature (il faut qu'au moins 90% du chiffre d'affaires de la société pendant l'année fiscale provienne de l'activité de leasing).

Le deuxième ensemble de restrictions ont été introduites en 1989 et elles ont été prévus pour limiter les avantages fiscaux des transactions de leasing réalisées par les sociétés exerçant cette activité à titre principal. Ces règlements limitent le montant de l'amortissement fiscal déductible chez le bailleur à un montant égal au principal incorporé dans les redevances de leasing, calculée selon des modalités détaillées (en assimilant le leasing à un prêt).

Comme indiqué ci-dessus, si le preneur et le bailleur peuvent, sous certaines conditions, établir une convention avec l'administration fiscale pour appliquer des règles spéciales. Cette convention ne permet pas au preneur de déduire les redevances de leasing, mais l'opération de leasing sera assimilée à un emprunt égal à la valeur marchande du bien louée et avoir acquis la propriété louée, qui a servi à l'acquisition du bien en question.

En conséquence, les redevances de leasing versées par le preneur seront traitées, dans la détermination du résultat imposable du preneur, comme un paiement combiné du principal et des intérêts sur le prêt fictif. Le preneur est autorisé à déduire les intérêts présumés aussi que l'amortissement fiscal du bien. La position fiscale du bailleur n'est pas affectée par cette convention et, ainsi, le bailleur continuera à être entièrement imposable sur les redevances de leasing reçues et il sera toujours autorisé à déduire l'amortissement fiscal de l'actif (bien que cet amortissement sera calculé sur la base du montant principal incorporé dans les redevances de leasing et non pas le coût d'acquisition du bien).

➤ **Tunisie**

Les sociétés de leasing sont soumises à l'impôt sur les bénéfices selon les règles du droit commun. Elles ne bénéficient à ce titre d'aucune exonération résultant d'avantages fiscaux accordés ou autres.

Dès le démarrage de l'activité de leasing en Tunisie, et pour tenir compte de la nécessité dans laquelle se trouvait la société de leasing d'amortir ses biens d'équipement loués sur la durée habituelle des contrats de location, des conventions bilatérales ont été signées entre l'Etat et les sociétés de leasing, en vertu desquelles l'établissement est autorisé à pratiquer un amortissement accéléré au titre de ses acquisitions de matériels et biens d'équipement destinés à faire l'objet de contrats de leasing.

Avec la promulgation du code de l'IRPP et de l'IS et les aménagements apportés par la loi n° 94-90 du 26 Juillet 1994, les sociétés de leasing ont été autorisées à pratiquer soit l'amortissement dégressif, soit l'amortissement linéaire accéléré.

Pour tenir compte des particularités du leasing et de ses aspects purement financiers, l'article 16 de la loi de finances pour la gestion 2001 a prévu la possibilité pour les sociétés de leasing de déduire les amortissements financiers relatifs aux équipements, matériels et immeubles, objets de contrats de leasing. Cette disposition a été abrogée par la loi de finances pour la gestion 2008. Ainsi, les biens objet de contrat de leasing ne figure plus au bilan du bailleur car ce dernier ne bénéficie pas des avantages et n'assume

pas les risques liés à sa détention. Le bailleur doit être considéré comme un investisseur qui prête une somme d'argent, rémunérée et remboursée par les loyers prévus au contrat.

S'agissant du preneur, il a avait, jusqu'à fin 2007, le droit de déduire de l'assiette de l'impôt sur les bénéfices les loyers ou redevances payés au titre des contrats de leasing.

La loi de finances pour la gestion de 2007 a admis la déductibilité, à partir du 1^{er} janvier 2008, des charges d'amortissement des biens acquis en leasing et des charges financières y afférentes dans les conditions suivantes :

- les charges financières occasionnées par le financement par voie de leasing sont déductibles selon les règles de droit commun.
- l'amortissement annuel est calculé sur la base de la durée du contrat de leasing sans que cette durée ne soit inférieure à une durée minimale fixée, selon la nature des actifs en question, par un arrêté du Ministre des Finances.
- les actifs immobilisés, à l'exception des mobiliers et matériels de bureau et des moyens de transport, peuvent être amortis selon le système dégressif, et ce, lorsque la durée normale d'utilisation est égale ou supérieure à cinq ans.
- L'amortissement doit porter sur des biens soumis à dépréciation.
- la base d'amortissement pour les biens acquis en leasing est le coût d'acquisition desdits biens par la société de leasing.
- les immobilisations acquises par voie de leasing seront amorties à partir de la date d'acquisition ou de mise en service, si elle intervient ultérieurement.

Par conséquent, et du moment où la déductibilité est prévue pour les charges financières et les amortissements, la quote-part des redevances de leasing (loyers) exigibles par les preneurs au titre du remboursement du prix d'acquisition des actifs, objet des contrats de leasing, n'est plus admises en déduction.

En vertu de la loi de finances pour la gestion 2008 prévoit que la charge d'amortissement des actifs immobilisés ne pas dépassés l'amortissement calculé sur la base de la durée du contrat de leasing sans que cette durée ne soit inférieure à celle donnée dans le tableau suivant (*art. 3 du décret 492 du 25 février 2008*) :

Biens exploités dans le cadre des contrats de leasing	Durée minimale
Constructions à l'exception du coût du terrain	7 ans
Matériels et équipements	4 ans
Matériels roulants	3 ans

Dans le cas où cet amortissement dépasse l'amortissement constaté en comptabilité, le différentiel est déduit de la base imposable des exercices ultérieurs à condition de mentionner, dans le tableau d'amortissement et dans le livre d'inventaires, le montant des amortissements déduits et ceux enregistrés en comptabilité.

➤ **Maroc**

Les sociétés de leasing au Maroc sont soumises à l'impôt sur les sociétés selon les règles du droit commun. Elles ne bénéficient à ce titre d'aucune exonération résultante d'avantages fiscaux. Les biens donnés en location sont amortissables selon les règles usuelles, de façon individuelle, selon le mode linéaire ou dégressif et selon les durées normalement admises fiscalement. Cependant, les sociétés de crédit-bail sont autorisées à pratiquer des amortissements accélérés au titre des constructions, objets du contrat de bail.

S'agissant de la fiscalité du preneur au Maroc, les loyers sont considérés comme des charges d'exploitation et sont déductibles de l'assiette de l'impôt sur les sociétés. Cette méthode accélère la prise en compte en charges fiscalement déductibles de l'immobilisation financée par le leasing. Ainsi, au lieu d'étaler la valeur de l'immobilisation sur sa durée normale d'utilisation, on portera la valeur de l'immobilisation en charges fiscalement déductibles sur la durée du contrat de leasing.

II-2 Taxe sur la valeur ajoutée

➤ **France**

Pour les loyers perçus en France dans le cadre des opérations de crédit-bail (mobilier, immobilier ou fonds de commerce), il est fait application des règles prévues pour les locations (portant sur des biens de même nature). Les redevances de crédit-bail sont alors soumises, en principe, à la TVA. Ce principe général vaut notamment pour les locations immobilières, avec cependant des exceptions résultant des exonérations spécialement prévues pour certaines d'entre-elles.

En ce qui concerne les sommes perçues par la société de leasing à titre de dépôt de garantie en sus du loyer, elle ne deviennent passibles à la TVA que lorsqu'elles cessent d'être remboursables à ces derniers. Selon l'administration fiscale, si le dépôt de garantie n'est pas intégralement destiné à prémunir le bailleur d'un bien meuble contre les aléas normaux du contrat, celui-ci doit soumettre à la TVA, dès leur encaissement, les sommes excédant le risque réel encouru. Ce risque est évalué forfaitairement à 15% de la valeur TTC des voitures de tourisme et des motos prises en crédit-bail de quatre ou cinq ans.

S'agissant de l'indemnité de résiliation perçue par le bailleur dans le cadre de l'interruption prématurée d'un contrat de crédit-bail, elle n'est pas imposable à la TVA car elle a pour objet exclusif de réparer un préjudice commercial et ne constitue pas la contrepartie d'une prestation de services individualisée.

➤ **Allemagne**

Selon la loi allemande sur la TVA, le leasing de biens mobiliers (autre que les matériels de transport) n'est soumis à la TVA que si le preneur est situé en Allemagne. Le leasing du matériel de transport par un bailleur exerçant en Allemagne est toujours soumis à la TVA quelque soit le preneur.

Dans les cas où le bailleur est considéré fiscalement comme le propriétaire des biens exploités sous forme de leasing, la base de TVA est la somme arithmétique de toutes les redevances à percevoir.

Si le preneur est considéré fiscalement comme le propriétaire, le bailleur lui-même peut réclamer, comme TVA déductible, le TVA supportée lors de l'acquisition ou de la production des biens loués.

Bien que le preneur paye la TVA en plus des redevances nettes versées périodiquement, cette TVA ne représente pas normalement un coût puisque la TVA versée peut être récupérée lors de la déclaration de la TVA par le preneur (à l'exception des sociétés ne pouvant pas bénéficier de la déduction totale de TVA).

➤ **Belgique**

Le bailleur versera à son fournisseur un prix comprenant la TVA sur l'acquisition des biens mobiliers afin de les mettre en location sous forme de leasing. Le bailleur a, en principe, simultanément le droit de récupérer cette TVA dans sa déclaration de TVA. S'il supporte la TVA, le bailleur facture au preneur la TVA aussi bien sur redevances de leasing que sur le prix d'option d'achat, si le preneur exerce cette option.

Le leasing des biens mobiliers est ainsi classifié comme un service et il est soumis à la TVA dans le cas où le service est considéré avoir lieu en Belgique. C'est le cas si le preneur est situé en Belgique. Il y a des exceptions pour le leasing des matériels de transport¹⁵ et si les biens ne sont pas utilisés dans le cadre d'une activité économique.

Quand le service de crédit-bail est considéré pour avoir lieu en Belgique, la TVA est due sur les redevances de leasing totales facturées par le bailleur au preneur.

Si la location de biens immobiliers est en principe exonérée de TVA, il n'en est pas de même, par contre, pour le leasing immobilier à condition de respecter les conditions ci-après :

- le contrat doit porter sur un bien immobilier bâti qui a été érigé ou reçu par une entreprise spécialisée en matière de financement ou de leasing immobilier ;
- la jouissance des bâtiments et du terrain sur lequel ils sont érigés doit avoir été accordée au preneur de leasing sur base d'un contrat non résiliable et non transférable de propriété ;
- le preneur de leasing doit avoir la possibilité à l'échéance du contrat, de reprendre les droits réels que possède la société de leasing sur les biens faisant l'objet du contrat, au prix déterminé selon les critères du contrat;
- depuis le 27 janvier 2005, le capital investi par la société de leasing doit être reconstitué par les loyers périodiques dans le délai de révision de quinze ans.

Le preneur a, en principe, le droit de récupérer la TVA payée sur les redevances de leasing et sur l'option d'achat. Par ailleurs, la déduction de la TVA relative aux redevances de leasing des voitures automobiles et des voitures mixtes est limitée. La déduction est à calculer en fonction de la quotité admise comme charge professionnelle avec, comme maximum, 50% de la taxe payée.

➤ **Espagne**

La réglementation fiscale espagnole en matière de TVA considère généralement les transactions de leasing comme des opérations soumises à la TVA. Cette opération taxable est souvent, mais pas toujours, considérée comme une prestation de service plutôt qu'une fourniture de biens.

¹⁵ Les redevances de leasing pour les matériels de transport sont soumises à la TVA si

- le matériel est utilisé en Belgique bien que le bailleur soit situé en dehors de l'Union Européenne,
- le matériel est utilisé en Union Européenne et le bailleur se situe en Belgique.

En effet, en matière de TVA espagnole, des transactions de leasing doivent être examinées à la lumière de trois scénarios différents :

- **Le preneur ne s'engage pas à exercer l'option d'achat ou le contrat de leasing n'inclut pas une option d'achat** : la transaction est considérée une prestation de service. La TVA est prélevée périodiquement sur le montant total de chaque redevance de leasing ;
- **Le preneur s'engage à exercer une option d'achat** : le contrat de leasing est considéré comme la fourniture de biens. La TVA serait prélevée sur le coût total des biens loués, à l'exclusion des intérêts. Le taux applicable dépend de la nature des biens loués ;
- **Le preneur ne s'engage pas à exercer l'option d'achat, mais l'option est levée au cours ou à la fin de la durée du contrat** : la transaction est considérée comme une prestation de services jusqu'à ce que l'option d'achat soit exercée et comme la fourniture d'un bien, ultérieurement. Par conséquent, l'exercice de l'option implique le prélèvement de la TVA sur toute la somme due par le preneur au bailleur, à l'exclusion de l'intérêt, le taux applicable étant celui correspondant à la nature des biens loués.

Chez le preneur, le montant total de TVA supportée pourrait être totalement ou partiellement déduit de la TVA collectée pendant la même période.

➤ **Italie**

La TVA sur les redevances de leasing et sur le prix de levée de l'option sur les biens mobiliers est généralement totalement récupérable. Cependant, la TVA est partiellement récupérable si la société exerce des activités soumises à la TVA et d'autres activités qui ne le sont pas. De plus, le montant de la TVA récupérable est limité si le bien exploité est utilisé en partie pour des activités non commerciales (tels que les matériels de transport).

➤ **Royaume Uni**

En matière de TVA, les contrats de leasing sont considérés en Royaume-Uni comme des prestations de services. Par conséquent, la TVA est calculée sur les redevances de leasing périodiques. Il n'existe pas de règles spécifiques en la matière.

➤ **Canada**

Vu la multiplicité des impôts indirects fédéraux et provinciaux, il sera nécessaire d'examiner les clauses contractuelles pour déterminer si une transaction sera traitée comme vente (y compris les « ventes sous conditions ») ou comme location.

D'une manière générale, cette distinction doit être faite à la lumière de la loi applicable au contrat, car il n'y a aucune règle fiscale permettant de faire cette distinction. Ainsi, une transaction qui est légalement considérée comme une location ne peut généralement être considérée, en matière d'impôts indirects, comme une vente (même si elle peut être traitée comme une vente pour certaines autres finalités comme la comptabilité et/ou l'impôt sur le revenu).

Si le contrat sera considéré comme une « vente sous conditions », il est généralement traité, en matière d'impôts indirects, comme une vente et ces impôts seront calculés sur le prix de vente.

Si le contrat est traité comme location, l'impôt applicable sera à payer sur chaque loyer quand il devient dû.

➤ **Tunisie**

Les sociétés de leasing se livrent à des opérations de location qui sont soumises obligatoirement à la TVA. Ainsi, ayant la qualité d'assujettis, les sociétés de leasing récupèrent les taxes supportées à l'occasion de l'acquisition de biens et services, parallèlement les redevances et les autres produits facturés donnent lieu au paiement de la TVA.

Les sociétés de leasing sont alors en droit d'imputer sur le montant de la taxe due, la taxe sur la valeur ajoutée ayant effectivement grevé leurs acquisitions locales de biens et services auprès d'autres assujettis et les importations effectuées. Ce régime s'applique même aux voitures de tourisme lorsque ces dernières font l'objet de l'exploitation, c'est-à-dire données en location en vertu de contrats de leasing.

Les déductions sont admises aussi en ce qui concerne la taxe sur la valeur ajoutée ayant grevé les immobilisations, autres que le matériel de transport, destinées à être utilisées par la société, ainsi que les services nécessaires pour les besoins de l'exploitation.

Chez le preneur, la taxe sur la valeur ajoutée facturée par la société de leasing pourra être valablement déduite de la taxe collectée sauf si le locataire est exonéré de la TVA ou hors champs ou a opté pour le régime forfaitaire d'imposition, dans ce cas et comme toutes autres acquisitions de biens et services, il n'aura pas droit à déduire la TVA facturée.

➤ **Maroc**

L'activité de leasing au Maroc est soumise à la TVA. Ainsi, les sociétés de leasing collectent la TVA sur les redevances et les autres produits facturés. Les sociétés de leasing étaient éligibles à l'acquisition des biens d'équipement en exonération de la taxe sur la valeur ajoutée, dès lors que lesdits biens sont immobilisés et affectés à la réalisation d'opérations de leasing.

Cependant, en vertu de la loi de finances pour l'année 2007, les sociétés de leasing et les opérateurs de location avec option d'achat (LOA) automobile ne sont plus exonérés de TVA, et ce conformément à l'alinéa 6 de l'article 92 du code général des impôts (CGI) qui met fin à l'exonération de TVA sur les biens d'équipement. Les sociétés nouvellement créées bénéficient d'une dérogation pour les 24 premiers mois de leur activité.

De ce fait, les équipements sont facturés aux sociétés de leasing et LOA aux taux de 14% (voitures économiques) et 20% (équipements et autres voitures). Toutefois, ces professionnels ne pourront les facturer à leurs clients qu'à un taux réduit de 10% (Alinéa 3 de l'article 99 du CGI). Le différentiel (4% ou 10%) constitue un crédit de TVA structurel. Ce n'est pas la mesure en elle-même qui pose problème, mais les délais dans lesquels les sociétés de leasing vont pouvoir récupérer le crédit de TVA. En effet, même si l'Etat s'est engagé à restituer ce crédit de TVA dans un délai de 4 mois, les délais de remboursement dépassaient en pratique les 8 à 9 mois.

Par ailleurs, ayant la qualité d'assujettis, les sociétés de leasing récupèrent les taxes supportées à l'occasion d'acquisition de biens et services nécessaires à leur exploitation. Ce régime s'applique même aux voitures de tourisme lorsque ces dernières font l'objet de l'exploitation.

Concernant le preneur, il a le droit de déduire valablement la TVA facturée par la société de leasing. Nous remarquons que les règles de droit commun en matière de déductibilité de la charge ou de la récupération de la TVA restent valables pour les contrats de leasing. C'est ainsi, par exemple, que la part de la redevance relative à la location des véhicules de tourisme supportée par le preneur et correspondant à l'amortissement au taux de 20% par an sur la partie du prix du véhicule excédant 300 000 Dirhams, n'est pas déductible pour la détermination du résultat fiscal de l'utilisateur. La TVA sur ces véhicules n'est pas non plus récupérable (quel que soit le prix de la voiture).

II-3 Droit d'enregistrement

➤ France

Les acquisitions d'immeubles par les sociétés de crédit-bail en vue d'en concéder immédiatement la jouissance au vendeur par un contrat de crédit-bail sont soumises au droit de vente au taux réduit de 0,715%. Ce régime est subordonné à la condition que le contrat de crédit-bail soit régulièrement publié si sa durée est supérieure à douze ans.

Les acquisitions par les locataires d'immeubles qui leur sont loués en vertu d'un contrat de crédit-bail relève du régime de droit commun. Le droit de vente est toutefois assis sur le prix de levée de l'option quelle que soit la valeur vénale de l'immeuble, à condition que ces contrats de crédit-bail aient été soumis à la formalité de publicité foncière.

Les contrats de crédit-bail mobilier ne sont pas soumis au droit de mutation lors de l'acquisition des biens par le locataire.

Dans le cadre d'un crédit-bail sur fonds de commerce, le bail n'est pas soumis à la formalité d'enregistrement. L'acquisition du fonds par le locataire donne lieu au paiement du droit de mutation de fonds de commerce liquidé sur le prix de cession, quelle que soit la valeur vénale du bien à la date de son acquisition par le locataire.

➤ Tunisie

Les contrats d'acquisition d'immeubles ou partie d'immeuble dans le cadre des opérations de leasing, sont soumis à un droit fixe de 15 dinars par page.

Par ailleurs, il y a lieu de préciser que les opérations de leasing se rapportant aux immeubles s'effectuent en deux étapes :

- L'acquisition d'immeubles par les sociétés de leasing est soumise au droit proportionnel de 5%, calculé sur la base de la valeur commerciale réelle de l'immeuble, au droit de 3% en cas de défaut d'origine de propriété et à un droit de 1% perçu au profit de la conservation de la propriété foncière.
- La cession de ces immeubles à la fin du contrat de leasing au profit du client ayant exploité l'immeuble, bénéficie de l'enregistrement du contrat d'acquisition au droit fixe de 15 dinars par page.

Les contrats de leasing portant sur des biens meubles sont soumis à l'enregistrement au droit fixe de 15 dinars par page.

Conclusion

L'étude du cadre fiscal du crédit-bail au Sénégal ainsi que dans d'autres pays cibles montre que les spécificités de cette opération posent un certain nombre de problèmes (déductibilité des amortissements et provisions, imposition à la TVA, droits d'enregistrement applicables aux contrats de leasing immobilier,...etc.). La divergence entre les règles comptables et fiscales n'arrange pas les choses. L'élaboration d'une législation fiscale plus complète et plus explicite devient un besoin urgent.

SECTION 3 : LIMITES DU CADRE JURIDIQUE ET FISCAL DU CREDIT-BAIL AU SENEGAL ET RECOMMANDATIONS

I LIMITES ET RECOMMANDATIONS EN MATIERE JURIDIQUE

1- Absence d'un texte juridique spécifique

Le premier constat, qui a constitué d'ailleurs la principale difficulté de l'élaboration de cette étude, est l'absence d'un cadre juridique spécifique au crédit-bail au Sénégal.

C'est ainsi que le seul texte portant sur le leasing est le décret n°71-458 du 22 avril 1971 qui est très ancien et très succinct puisqu'il comprend juste 4 articles qui se limitent à définir l'opération de leasing et qualifier les établissements exerçant cette activité comme des établissements financiers.

⇒ Nous estimons qu'il sera intéressant d'élaborer un texte législatif spécifique au crédit-bail comme c'est le cas dans plusieurs pays tels que la Tunisie (*loi 94-89 du 26 juillet 1994*), l'Algérie (*ordonnance n° 96-09 du 10 janvier 1996*) ou encore la Mauritanie (*loi 99-042 du 08 août 1999*).

Ce texte comportera des dispositions relatives aux points suivants :

- la définition du crédit-bail en le distinguant des opérations voisines,
- les droits et obligations des différentes parties.
- les obligations en matière de publicité légale du contrat et d'assurance du bien.
- les voies d'exécution en cas du non respect des obligations incombant à l'une ou l'autre des parties, ...etc.

2- Problèmes au niveau de la définition du crédit-bail

D'après la définition de crédit-bail fournie par l'article premier du décret n°71-458 du Sénégal, le contrat peut porter sur des immeubles à usage professionnel ou d'habitation,

des matériels, des outillages ou de biens d'équipement. Le texte ne limite donc pas l'usage du bien immobilier à des fins professionnelles. Les sociétés de leasing peuvent-elles louer sous forme de leasing des biens immobiliers à *des particuliers* à usage d'habitation ? La lecture de cette définition laisse supposer une réponse positive.

⇒ Nous proposons donc que cette définition soit reformulée ou explicitée afin d'éliminer toute ambiguïté et mieux cerner le champ d'application du leasing.

3- Difficulté de restitution du bien en cas d'impayés

La procédure de règlement préventif, en vigueur au Sénégal en vertu des Actes Uniformes de l'OHADA, pose un problème pour la restitution du bien loué en cas d'impayé. Précisons que la procédure de règlement préventif permet à une entreprise en difficulté d'en faire la déclaration au tribunal compétent afin d'obtenir la suspension des poursuites de ses créanciers et de proposer un concordat préventif (accord entre l'entreprise débitrice et ses créanciers) destiné à éviter la cessation des paiements et à permettre le redressement de l'entreprise.

Dans le cadre d'un contrat de crédit-bail, le déclenchement de la procédure de règlement préventif par le preneur en difficultés financières suspend les poursuites menées par le bailleur. Ce dernier ne perçoit plus les loyers et il se trouve dans l'impossibilité de restituer le bien loué.

Le problème est d'autant plus grave que, dans la pratique, les délais de la procédure de règlement préventif sont très longs. Durant cette période, le preneur continue à exploiter le bien objet du contrat de leasing et il peut même le délocaliser. Ainsi, le bailleur risque au terme de la procédure de règlement préventif de ne plus localiser le bien en question ou de le trouver dans un état déplorable.

⇒ Nous proposons en la matière de prévoir dans la réglementation relative au règlement préventif un délai maximum (assez court) pour l'homologation du concordat préventif par le tribunal.

4- Publicité des contrats de leasing

Bien que la réglementation au Sénégal ait instauré tout récemment l'obligation de publicité légale des contrats de leasing au greffe du tribunal, cette disposition reste insuffisante. En effet, des problèmes persistent sur le plan pratique puisqu'il n'est pas prévu un registre spécial au greffe du tribunal permettant aux tiers de vérifier si un bien est exploité sous forme de leasing.

De plus, pour les matériels de transport, le service des mines établit la carte grise au nom du preneur avec la mention d'un nantissement au profit du bailleur. Cette situation facilite la cession du véhicule par le preneur même s'il n'en est pas juridiquement le propriétaire.

⇒ Pour faire face à ces difficultés, il faut renforcer les obligations de publicité légale des contrats de leasing au Sénégal. Cette publicité peut être effectuée par :

- L'insertion dans un journal habilité à publier les annonces légales ;
- L'inscription sur un registre ouvert à cet effet au greffe du tribunal habilité à statuer en matière commerciale ;
- L'apposition d'une plaque mentionnant l'appartenance du bien à la société de leasing et l'adresse de celle-ci.

5- Défaillance du système judiciaire

Outre les difficultés d'ordre juridique, les entretiens menés au Sénégal ont permis de relever certaines limites du système judiciaire. En effet, la plupart des personnes interviewées estiment que l'insuffisance du nombre de tribunaux et l'absence de tribunaux commerciaux alourdissent la charge des magistrats et engendrent une lenteur des procédures qui s'étalent souvent sur plusieurs années.

Enfin, les personnes interviewées accusent l'existence de la corruption de manière à compliquer la préservation des droits du bailleur.

II LIMITES ET RECOMMANDATIONS EN MATIERE FISCALE

1- Absence de réglementation spécifique

Comme en matière juridique, il n'existe au Sénégal aucune réglementation fiscale spécifique pour les opérations de crédit-bail. Certes, la réforme du Code Général des Impôts au Sénégal a été une occasion pour introduire certaines dispositions particulières mais ces dispositions restent éparpillées dans tout le CGI ce qui complique leur repérage.

⇒ Il serait alors intéressant de regrouper dans un seul texte (ou chapitre du CGI) les dispositions relatives au leasing pour mettre en relief les avantages fiscaux de cette technique de financement (à l'instar de la loi 94-90 du 26 juillet 1994 en Tunisie).

2- Difficulté de remboursement du crédit de TVA

En vertu du Code Général des Impôts sénégalais (*article 5-g de l'annexe IV du livre II*), les sociétés de leasing sont en droit d'introduire une demande de restitution de la TVA en

cas d'acquisition d'un bien immobilier au profit d'un preneur bénéficiant des exonérations prévues par le Code des Investissements. Cette disposition permet d'éviter que les sociétés de leasing aient des crédits de TVA structurels ce qui nuit à leurs trésoreries. Cependant, les sociétés de leasing n'arrivent pas en pratique à profiter de cette disposition.

⇒ Pour préserver la neutralité de la TVA pour les sociétés de leasing, il sera intéressant de mettre en application les dispositions ci-dessus mentionnées en instaurant des mécanismes de remboursement, dans des délais raisonnables, du crédit de TVA qu'il résulte de l'acquisition de biens meubles ou immeubles.

3- TVA sur le prix de levée de l'option

Les textes fiscaux au Sénégal n'abordent pas la question de l'imposition du bien lors de la levée de l'option. Les avis des personnes interviewées sont mitigés, bien que la pratique veuille que cette cession ne soit pas soumise à la TVA.

Cette question mérite d'être clarifiée pour homogénéiser les pratiques en la matière au Sénégal, bien que l'incidence de cette opération ne soit pas importante vu que le prix de la levée de l'option est généralement très faible et que cette TVA sera généralement déductible chez le preneur.

4- Transmission des avantages fiscaux

Pour que le crédit-bail soit un mode de financement compétitif par rapport au crédit bancaire, il faut que les avantages fiscaux auxquels le preneur a droit (principalement en vertu du Code des Investissement), soient transmissibles à la société de leasing. Faute de quoi, le coût de revient du bien en question sera significativement plus élevé que si le bien est financé par un crédit bancaire (à cause des droits et taxes supportés par la société de leasing et refacturés au preneur).

Certaines dispositions ont été prises en ce sens au Sénégal. En effet, l'article 310 du CGI sénégalais autorise le bailleur à acquérir au profit du preneur, en dispense de paiement de la TVA, les biens nécessaires à la réalisation du programme d'investissement de ce dernier agréé par le ministre chargé.

Ces articles soulèvent les deux problèmes suivants :

- Le législateur reconnaît aux sociétés de leasing la transmission du droit d'achat en suspension de TVA, mais il ne reconnaît pas la transmission des autres avantages fiscaux (en matière des droits de douane ou de droits d'enregistrement et de timbres, ...etc.).

- De plus, les avantages fiscaux sont soumis à un agrément ministériel. Or cet agrément est nominatif (au nom de l'investisseur), et, en l'absence d'une disposition expresse, la transmission desdits avantages à la société de leasing ne peut être assurée de plein droit.

⇒ Pour remédier à ces insuffisances, des dispositions plus expresses en la matière doivent être prises pour, d'une part, instaurer clairement le principe de transmission des avantages fiscaux au profit des sociétés de leasing, et d'autre part, généraliser la transmission de tous les avantages fiscaux (et non seulement la TVA).

5- Application de la Taxe sur les Opérations Bancaires aux opérations de leasing

La dualité TVA/TOB au Sénégal pose deux problèmes au niveau de l'imposition des opérations de crédit-bail.

Tous d'abord, la TOB est applicable, par définition, aux intérêts, commissions et autres rémunérations perçues par les banques et établissements financiers. Les sociétés de leasing étant juridiquement considérées comme des établissements financiers, elles perçoivent des loyers qui peuvent être décomposés en remboursement du coût de revient du bien (amortissement financier) et en produits financiers (assimilés à des intérêts), ces produits financiers sont-ils alors imposables à la TOB ?

Il est vrai que l'activité du leasing est expressément introduite dans le champ d'application de la TVA (*art. 287-4° du CGI sénégalais*), mais l'*article 323* dudit code instituant la TOB et son champ d'application reste flou.

Par ailleurs, l'*article 305 du CGI* au Sénégal autorise les assujettis à la TVA à déduire chaque mois de la TVA exigible sur leurs opérations taxables du même mois, la TOB entrant dans le prix de revient des biens et services ouvrant droit à déduction. Cette disposition présente un avantage pour les sociétés de leasing qui auront le droit d'imputer la TOB sur la TVA exigible lorsqu'elles se refinancent par des crédits bancaires. Cependant, cette même disposition limite l'intérêt du recours au financement par leasing.

En effet, en l'absence de l'imputation de la TOB sur la TVA, une société a plutôt intérêt à acquérir un bien par le biais du leasing (et supporter la TVA qui est déductible) que l'acquérir par un crédit bancaire (et supporter la TOB qui n'est pas récupérable et qui vient augmenter le coût du financement).

⇒ Face à ces insuffisances, il paraît que la réglementation fiscale au Sénégal devrait être revue en supprimant cette taxe et en étendant au champ d'application de la TVA, les

services bancaires et financiers. bien entendu, des exclusions du champ d'application de la TVA, ou des exonérations ou encore des réduction de taux d'imposition pourraient être prévues selon la nature du service.

6- Droits d'enregistrement

Les biens immobiliers exploités sous forme de leasing au Sénégal subissent doublement les droits d'enregistrement : lors de l'acquisition initiale par la société du leasing au début du contrat et lors de la levée de l'option à la fin du contrat. De plus, ces droits sont calculés au taux de 15% sur la base du prix de cession stipulé au contrat, ce qui est un taux très élevé.

De plus, lors de l'enregistrement du contrat du leasing portant sur un bien meuble au greffe du tribunal, le preneur subit un droit d'enregistrement au taux de 1% de la valeur globale du contrat (augmenté d'un droit de timbres) comme s'il s'agit une inscription de gage au profit du bailleur. A notre avis, ce droit devrait être revu vers la baisse.

⇒ A notre avis, des conditions plus avantageuses méritent d'être adoptées au Sénégal, à l'instar d'autres pays voisins tels que le Mali. En effet :

- Bien que taux des droits d'enregistrement généralement applicable aux baux à durée limitée est de 3% au Mali, l'article 332 du CGI, soumet les contrats de crédit-bail à un droit fixe de 6 000 francs CFA.
- De plus, le taux des droits d'enregistrement des mutations des biens immobiliers à la levée de l'option est ramené de 15% (taux normal) à 7% (taux réduit).

7- Contribution de la patente

Au Sénégal, les sociétés de leasing supportent, comme tous les établissements financiers, des contributions de la patente constituées d'un droit fixe de 1 500 000 francs CFA et un droit proportionnel au taux de 23% de la valeur locative des bureaux, magasins et autres locaux servant à l'exercice des professions imposables (ce taux est de 25% si le chiffre d'affaires dépasse 50 milliards de francs CFA).

⇒ Nous estimons que ces taux sont excessivement élevés et ils doivent être revus à la baisse pour encourager la création et le développement des sociétés de leasing au Sénégal et ce, comparativement avec d'autres pays voisins tels que le Mali où le taux du droit proportionnel est de 10% uniquement. En outre, le droit fixe est aussi plus faible (1 000 000 ; 800 000 ou 600 000 francs CFA selon les zones).

8- Contributions foncières

Au Sénégal, les contributions foncières sont dues par les propriétaires des propriétés bâties à compter de la sixième année suivant celle de leur achèvement sauf pour les terrains à usage industriel ou commercial, qui sont imposables à partir du 1^{er} janvier de l'année suivant celle de leur affectation.

La société de leasing étant juridiquement le propriétaire du bien immobilier, elle est alors imposable à la contribution foncière des propriétés bâties. Puisque la durée des contrats de crédit-bail immobilier dépasse généralement les 5 ans, le bailleur supporte cette contribution à partir de la sixième année du contrat. Il est dans ce cas astreint soit à faire supporter cette contribution par le preneur ce qui surenchérit davantage les coûts du contrat, soit limiter la période du bail un maximum de 5 ans.

Afin de promouvoir l'activité du crédit-bail immobilier, il y a lieu de supprimer les contributions foncières au titre des bien financés en leasing au moins durant la période du bail.

*3^{ème} Partie : Analyse de
l'environnement comptable et
réglementaire au Sénégal*

**3^{ème} PARTIE : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT COMPTABLE ET
REGLEMENTAIRE AU SENEGAL**

Le crédit-bail est un contrat de location portant sur un bien mobilier ou immobilier acheté par le bailleur, lequel en demeure propriétaire, et donnant au locataire l'option d'acheter le bien à un prix préalablement fixé.

La spécificité essentielle du contrat de crédit-bail est la combinaison de deux opérations : l'opération de location et celle de financement.

Pour le bailleur, le crédit bail est un emprunt garanti par un droit de propriété sur le bien. Il s'agit de placer un capital, pour obtenir des remboursements successifs qui excèdent la somme décaissée, la différence constitue la rémunération du service rendu. La conservation de la propriété du bien loué durant la période de remboursement ne constitue en fait, qu'une garantie.

Pour le preneur, le crédit-bail est un moyen de financement dans la mesure où il lui permet de disposer du bien qu'il a acheté, au lieu et place du bailleur, en considération de ses propres besoins et en sa qualité de mandataire du bailleur. La possession du bien pendant une période déterminée et irrévocable, lui procure une sécurité suffisante quant à son exploitation normale, bien qu'il n'en soit pas propriétaire. Par ailleurs, l'accès à la propriété est possible avec la levée de l'option d'achat à la fin du bail.

L'ambiguïté du statut juridique du crédit-bail est donc à l'origine de divergences quant à son traitement comptable. En effet, la principale particularité du traitement comptable des opérations de crédit-bail réside dans les disparités, à la fois conceptuelle et technique, dans les modes du traitement. Ces divergences peuvent être fondamentalement expliquées par la dichotomie entre l'approche juridique et l'approche économique de l'opération.

Après un rappel des fondements de ces deux approches, nous allons présenter et analyser les règles de comptabilisation des opérations de crédit-bail au Sénégal, prévues par le système comptable ouest africain « le SYSCOA » qui traite de la comptabilisation des opérations de crédit-bail chez le preneur et par le Plan Comptable Bancaire du BCEAO qui traite de la comptabilisation des opérations de crédit-bail chez le bailleur.

Afin de comparer la réglementation comptable en vigueur relative au crédit-bail au Sénégal avec d'autres référentiels, nous avons mené une étude sur les pratiques

comptables internationales. Cette revue comparative, présentée dans la troisième section, porte sur un échantillon de pays qui adoptent aussi bien l'approche juridique que l'approche économique.

Enfin, nous allons mettre en relief les insuffisances du traitement comptable, pour ensuite mettre au point une série de recommandations visant à répondre aux préoccupations relatives au développement du crédit-bail au Sénégal.

SECTION 1 : RAPPEL DES THEORIES COMPTABLES

La traduction en comptabilité des opérations de crédit-bail, présente une difficulté résultant des divergences entre deux écoles :

- l'école latine qui s'attache à la notion de propriété juridique des actifs, et
- l'école Anglo-Saxonne qui privilégie la réalité économique des opérations et plaide pour l'application du principe de la prééminence du fond sur la forme.

Certains pays ont suivi l'école latine en se basant sur l'approche juridique ou patrimoniale, alors que d'autres ont retenu la seconde solution en s'appuyant sur l'approche économique ou financière. Au niveau de l'Union Européenne, par exemple, la quatrième directive européenne ne traite pas expressément du mode de comptabilisation du crédit-bail, ce qui a engendré d'importantes divergences de pratiques au sein même de l'Union européenne. Sur le plan international, l'IASB a opté pour l'approche économique qu'il a développée, depuis 1974, dans sa norme IAS 17 « contrats de location » (révisée ensuite à plusieurs reprises).

I- L'APPROCHE JURIDIQUE OU PATRIMONIALE

Du point de vue juridique, le crédit-bail peut se décomposer en deux opérations :

la location du bien (mobilier ou immobilier) moyennant le paiement d'une redevance ; et

la promesse de vente dudit bien moyennant le paiement d'un prix convenu qui tient compte, au moins partiellement, des redevances versées.

Selon cette optique, l'opération du crédit-bail n'est donc qu'une location assortie d'une promesse de vente. En conséquence, l'entreprise utilisatrice du bien est considérée dans la première phase (avant la levée de l'option d'achat) comme simple locataire et enregistre dans ses charges la totalité des redevances versées. Les biens n'apparaissent pas au bilan du preneur et ils sont comptabilisés dans les comptes du bailleur.

La comptabilisation de l'opération de crédit-bail selon cette approche est liée au principe de patrimonialité du bilan, selon lequel l'entreprise ne peut constater un élément à l'actif que si elle en est propriétaire. Ce principe qui est retenu dans certains pays d'Europe latine (France, Italie,...) présente deux principaux inconvénients.

Le premier inconvénient est son incompatibilité avec la recherche des véritables performances économiques de l'entreprise. L'examen du bilan de l'entreprise doit permettre de réaliser une analyse financière réelle et non faussée par des techniques juridiques. De même, il est nécessaire, pour des besoins de comparaison des performances économiques, d'éliminer toute disparité entre une entreprise directement propriétaire de ses biens et une autre finançant ses immobilisations par des contrats de crédit-bail. En effet, l'inscription des loyers dans les charges crée une disparité avec le compte de résultat des entreprises propriétaires de leurs immobilisations, dont les charges correspondantes figurent dans les dotations aux amortissements d'une part, et d'autre part, dans les charges financières (si l'entreprise a eu recours à un crédit bancaire).

Le deuxième inconvénient réside dans la fidélité de l'image donnée par le bilan. En effet, pour ces immobilisations, autant il est vrai que la propriété ne revient pas « juridiquement » à l'acquéreur, autant il est difficile de considérer fidèle, un bilan ne faisant pas apparaître l'outil de production de l'entreprise qui bénéficie du reste de tous les avantages que procure cet outil et supporte les risques qui lui sont liés.

II- L'APPROCHE ECONOMIQUE

D'un point de vue économique, le crédit-bail s'analyse comme un moyen de financement que peut utiliser une société pour acquérir ses immobilisations, au même titre que le financement par recours à l'emprunt bancaire. D'après ce raisonnement, le bien doit être dès l'origine, porté à l'actif du bilan du preneur, en contrepartie, une dette doit être inscrite au passif (représentant le financement de cet actif). Quant aux redevances, elles sont analysées pour partie comme des charges financières et pour partie comme des remboursements d'emprunt.

L'adoption de cette approche est fondée sur le concept de la prééminence du fond sur la forme, qui considère que la substance des opérations et autres événements n'est pas toujours cohérente avec ce qui ressort du montage juridique apparent. Pour que l'information retrace d'une manière fiable les transactions et autres événements qu'elle vise à représenter, il est nécessaire qu'ils soient enregistrés et présentés en accord avec leur substance et réalité économique et non pas seulement selon leur forme juridique.

Le fond pour ce cas d'espèce étant l'obtention du bien comme élément des ressources à la disposition de l'entreprise, la forme étant le « titre de propriété » qui est au nom d'un tiers. L'application du principe de prééminence du fond sur la forme permet la constatation de ce bien à l'actif de l'entreprise quand bien même elle n'en est pas propriétaire et d'aboutir, par la même, à la fidélité recherchée.

Le principe de la prééminence du fond sur la forme peut être considéré comme étant le corollaire de l'image fidèle qui vise l'obtention d'états financiers traduisant de manière certes régulière et sincère, mais surtout fidèle la situation financière et patrimoniale de l'entreprise et de ses performances.

Grâce à cette approche, le bilan ne traduit pas une situation limitée par la notion du périmètre patrimonial qui consiste à ne faire apparaître un bien que lorsque l'entreprise en est juridiquement propriétaire. En plus des éléments du patrimoine et des dettes, le bilan doit comporter tous les biens qui génèrent à l'entreprise des avantages économiques futurs. Cette approche n'oppose pas l'économique au juridique, mais exige que la réalité d'une transaction soit appréciée à partir des faits juridiques et économiques, plutôt qu'au vu de la simple forme juridique.

SECTION 2 : REGLEMENTATION COMPTABLE DU CREDIT-BAIL AU SENEGAL

Le traitement comptable des opérations de crédit-bail au Sénégal est prévu par deux référentiels comptables différents, à savoir le système comptable ouest africain « SYSCOA » qui traite dans son chapitre six, « opérations et problèmes spécifiques », la comptabilisation des opérations de crédit-bail chez le preneur et le Plan Comptable Bancaire du BCEAO qui traite de la comptabilisation des opérations de crédit bail chez le bailleur.

I- TRAITEMENT COMPTABLE CHEZ LE PRENEUR

A partir du 1^{er} janvier 1998, les pays francophones de l'Afrique de l'Ouest, réunis au sein de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine « UEMOA », appliquent le système comptable « SYSCOA ».

Le SYSCOA s'insère dans un processus d'intégration régionale dans lequel sont engagés les pays de l'UEMOA. Il vient compléter un dispositif d'harmonisation des règles régissant les activités économiques et financières à l'échelle communautaire.

Sont exclus de son champ d'application, les opérations réalisées par les banques, les établissements financiers, les compagnies d'assurance ainsi que les entreprises soumises aux règles de la comptabilité publique.

Le SYSCOA a réservé la section deux de son chapitre six « opérations et problèmes spécifiques », pour le traitement comptable des contrats de crédit-bail chez le preneur.

Le traitement comptable préconisé par ce système, constitue une illustration aménagée de l'approche économique, largement inspirée de la norme comptable internationale IAS 17 « contrats de location ». Il fournit une application simplifiée et partielle du principe de prééminence du fond sur la forme, en retenant seulement le cas d'une location-financement avec l'hypothèse de la levée de l'option de rachat. Ce choix est vraisemblablement retenu, afin de cadrer avec la réalité économique des pays de l'UEMOA, dont le tissu est constitué dans sa majorité par des PME qui optent le plus souvent pour la tenue d'une comptabilité simplifiée telle que prévue par le SYSCOA et pour lesquelles les choix comptables devraient être limités au maximum.

I-1- Classification des contrats de crédit bail

Le SYSCOA a posé une règle de présomption que tout contrat de crédit-bail est un contrat de location-financement avec l'hypothèse de la levée d'option finale. L'argument avancé pour une telle qualification est que l'analyse des diverses formes des contrats de location est prématurée, et se trouve en porte à faux techniques et culturel avec les pratiques juridiques et comptables actuelles dans les états membres.

Le contrat de crédit-bail est défini, pour le preneur, comme un moyen de financement de ses immobilisations, c'est-à-dire une acquisition d'immobilisation assortie d'un emprunt de même montant.

En conséquence, le retraitement retenu a été limité au cas des contrats de crédit-bail et en supposant que tout contrat de crédit-bail est un contrat de location-financement., qui transfère au preneur l'ensemble des risques et avantages inhérents à la propriété du bien.

Toutefois, ce principe admet deux exceptions : les contrats de crédit-bail portant sur des biens de faibles valeurs et les cas où la levée de l'option finale est hypothétique.

I-2- Coût d'entrée de l'immobilisation

La comptabilisation de l'immobilisation acquise en crédit-bail, est effectuée à la date de sa livraison et non à celle de sa mise en service, qui peut être postérieure.

L'immobilisation est comptabilisée à l'actif du bilan du preneur pour son prix hors taxes prévu dans le contrat de crédit bail, ou à défaut pour sa valeur actuelle à la date d'entrée.

La valeur actuelle correspond à la somme des paiements futurs à effectuer, actualisés au taux d'emprunt équivalent. Ce dernier est obtenu, tel que la valeur de l'emprunt est égale à la valeur actuelle de l'ensemble des annuités à payer au titre du contrat de crédit-bail, qui correspondent au total du premier versement immédiat, des divers loyers successifs et du prix fixé pour la levée d'option.

Le SYSCOA n'a pas traité le cas où le prix prévu par le contrat de crédit-bail est inférieur à la valeur actuelle des paiements futurs.

Aussi, il n'a pas indiqué le mode de comptabilisation des coûts supportés par le preneur pour la conclusion du contrat de crédit-bail et la mise en service du matériel.

I-3- Amortissement des immobilisations acquises par crédit-bail

Le preneur doit définir à la date d'entrée de l'immobilisation, son plan d'amortissement conformément à ses choix usuels en la matière et dans le cadre de sa conception économique de l'amortissement, comme s'il s'agit d'un bien acquis en pleine propriété. Le plan d'amortissement doit être établi sur la durée d'utilisation prévue du bien et non sur la durée du contrat, en utilisant la méthode d'amortissement la plus appropriée.

Le SYSCOA a aussi prévu que le bien peut donner lieu à des amortissements dérogatoires si la législation fiscale l'autorise.

I-4- Enregistrement de la dette

En contre partie de l'actif enregistré, le preneur comptabilise pour le même montant, une dette parmi ses passifs.

Pour les contrats de crédit-bail qui prévoient un versement initial ou des redevances de début de période, le SYSCOA a prévu deux traitements :

- Comptabilisation d'une dette à sa valeur nette, c'est-à-dire la valeur de l'immobilisation diminuée de la valeur du versement initial ou des redevances de début de période ; ou
- comptabiliser l'emprunt pour le prix de l'équipement et considérer ensuite le versement initial et les redevances de début de période comme des remboursements, puisque les intérêts n'ont pas encore commencé à courir.

I-5- Amortissement de l'emprunt et constatation des redevances de loyers

Les redevances de crédit-bail sont inscrites au cours de l'exercice au débit du compte 623 « redevances de crédit-bail et contrats assimilés ». Ensuite, à la date de chaque arrêté comptable, elles doivent être décomposées en remboursement de l'emprunt et en charges d'intérêts. Le SYSCOA prévoit dans ce sens que « *s'agissant d'un retraitement, il semble plus simple de l'opérer en fin d'exercice. En cours d'exercice, l'entreprise constatant le loyer à payer débite le compte de services extérieurs 623 (redevances de crédit-bail). A la clôture de l'exercice, elle crédite ce même compte du même montant, pour ventilation entre charges d'intérêts et remboursement de l'emprunt* ».

Pour pouvoir décomposer les paiements successifs des redevances, en intérêts et en remboursements de l'emprunt équivalent, le preneur doit déterminer un taux constant sur la durée des remboursements, appelé taux d'emprunt équivalent. Ce taux qui est obtenu, tel que le montant de l'emprunt est égal à la valeur actuelle de l'ensemble des annuités. Il est parfois indiqué dans le contrat de crédit-bail. Le SYSCOA exige, toutefois, de vérifier sa validité en le calculant.

Une fois le taux d'emprunt calculé, l'entreprise détermine son tableau d'amortissement, en décomposant chaque annuité en intérêts et en amortissements. Lorsque les redevances sont constantes, il apparaît donc une structure classique de l'emprunt dont les amortissements successifs sont croissants.

Ainsi, les charges de l'exercice comportent aussi bien, la charge d'amortissement du bien acquis en crédit-bail, que la charge financière relative aux intérêts de l'emprunt équivalent, calculés sur la base du capital restant dû au début de chaque période.

I-6- Levée de l'option d'achat

Au terme du contrat de crédit-bail, le preneur peut soit exercer l'option et devenir le propriétaire effectif du bien en l'achetant pour le prix d'option initialement prévu dans le contrat de crédit bail, soit renoncer à la levée de l'option et restituer le bien au bailleur.

➤ *Levée de l'option*

Lors de la levée de l'option, le bien devient la propriété effective du preneur et aucune écriture comptable n'est constatée.

En conséquence l'amortissement du bien est poursuivi jusqu'à son terme et le compte de l'emprunt correspondant est soldé.

➤ *Non levée de l'option*

Le bien constaté parmi les actifs du preneur pour sa valeur comptable nette après amortissement de l'exercice, doit sortir du bilan à la date de la levée de l'option. A cette date, la dette d'emprunt équivalent doit être aussi annulée.

En renonçant à payer le prix de rachat pour acquérir le bien, le preneur constate le résultat de cession qui correspond à la différence entre la valeur comptable du bien et le prix d'exercice de l'option.

Le résultat réalisé correspond à une perte puisque l'option aurait dû être exercée à un prix inférieur à sa valeur comptable, si le preneur avait choisi la levée de l'option. Cette perte est constatée dans le résultat hors activités ordinaires, ou dans le résultat d'exploitation si ces cessions ont un caractère répétitif (exemple : loueurs de voitures, transporteurs).

I-7- Exceptions apportées au principe de comptabilisation du bien à l'actif du preneur

Le SYSCOA a prévu deux exceptions au principe de comptabilisation des biens acquis en crédit-bail, à l'actif du bilan du preneur. Il s'agit des contrats portant sur des biens de faibles valeurs et ceux où la levée d'option finale est hypothétique.

a- Cas des biens de faibles valeurs

Un allégement des tâches comptables des entreprises a été recherché pour le traitement des « petits » contrats de crédit-bail portant sur des biens dont la valeur d'entrée n'excède pas 5% du total brut des immobilisations inscrites à l'actif du bilan.

Ainsi, les contrats portant sur des biens d'une valeur inférieure à ce seuil doivent être enregistrés chez le preneur sans retraitement, comme de simples locations. En conséquence, le bien ne figure pas à l'actif et, corrélativement, les redevances de loyers sont enregistrées en charges.

Le SYSCOA apporte cependant, une limitation à cette mesure en préconisant un retraitement simplifié des redevances inscrites en charges, dès lors que ces « petits » contrats de crédit-bail représentent ensemble plus que 20% des immobilisations brutes utilisées par le preneur.

Le retraitement simplifié consiste à ventiler, en fin d'exercice les loyers correspondants entre intérêts et amortissements économiques des biens constitués par le principal. Il est à noter, que la dotation aux amortissements est constituée sans qu'une immobilisation correspondante ne soit portée à l'actif

Le SYSCOA ne définit pas la méthode de ventilation entre intérêts et amortissements. Il faut se référer en pratique, au tableau d'amortissement financier du contrat de crédit bail pour faire ressortir les intérêts et le principal.

b- Cas où la levée d'option finale est hypothétique

Lorsque la levée de l'option d'achat en fin de contrat est hypothétique, dans la mesure où les conditions de transfert de l'essentiel des avantages et des risques inhérents à la propriété ne sont pas remplies (par exemple : prix de rachat très élevé), le contrat de crédit-bail est considéré comme un contrat de location simple. Les loyers seront enregistrés en charges. Ce bien n'est pas donc porté en immobilisations, mais mention doit être faite au niveau des tableaux annexés aux états financiers.

Toutefois, si au terme du contrat, le preneur décide de lever l'option finale, il comptabilise en ce moment, le bien parmi ses immobilisations pour la valeur de la levée de l'option et lui définit un plan d'amortissement.

I-8- Crédit-bail immobilier

Le §H de la section deux du chapitre six « opérations et problèmes spécifiques » du SYSCOA, préconise le même traitement comptable pour les biens immobiliers acquis en crédit-bail que celui des biens mobiliers.

La spécificité des contrats portant sur des biens immobiliers, réside dans leur durée qui est sensiblement plus longue que celle du crédit-bail mobilier et qui est largement inférieure à la durée d'amortissement économique et fiscale dudit bien.

Cette situation peut se traduire par des décalages, voir des divergences, entre les traitements comptables et les dispositions fiscales en raison de l'application de durées d'amortissements différentes.

I-9- Informations aux tiers

L'information présentée aux tiers sur les opérations de crédit-bail est assurée essentiellement par des tableaux annexés aux états financiers.

Cette information concerne les mouvements des immobilisations détenues en crédit-bail, ainsi que les montants bruts à l'ouverture et à la clôture de l'exercice et le détail de leur amortissement. Aussi, une analyse par échéances des dettes de crédit-bail regroupées en crédit-bail immobilier, crédit-bail mobilier, et contrats assimilés devra être publiée.

II-TRAITEMENT CHEZ LE BAILLEUR

L'article 39 de la loi bancaire de l'UEMOA fait obligation aux banques et aux établissements financiers d'arrêter leurs comptes conformément aux dispositions et règles comptables prévues par le Plan Comptable Bancaire de l'UEMOA qui est entré en vigueur le 1^{er} Janvier 1996.

Bien que le SYSCOA a retenu l'approche économique pour le traitement comptable des opérations de crédit-bail chez le preneur, le Plan Comptable Bancaire a adopté, quant à lui, l'approche patrimoniale pour le traitement des mêmes opérations chez le bailleur. Ainsi, le même bien se trouve en même temps comptabilisé aussi bien à l'actif du preneur que celui du bailleur.

II-1- Prise en compte des immobilisations données en crédit bail

Les immobilisations données en crédit-bail sont enregistrées à l'actif du bilan du bailleur, au débit d'un compte de la classe 4 « comptes de valeurs immobilisées », qui enregistre les biens et valeurs destinés à rester durablement dans la banque ou l'établissement financier, sous forme de titres ou d'immobilisations incorporelles et corporelles.

Parmi les sous-comptes des valeurs immobilisées, le Plan Comptable Bancaire a réservé un compte spécial pour les immobilisations données en crédit-bail, à savoir le sous-compte 46 « opérations de crédit-bail et de location avec option d'achat ». Les frais nécessaires à la conclusion du contrat du crédit-bail sont aussi inscrits en tant qu'immobilisations et seront par la suite amortis au même titre que les immobilisations auxquelles ils se rattachent.

Le Plan Comptable Bancaire a en conséquence, favorisé l'approche patrimoniale, dans le sens où il s'est attaché à la notion juridique de propriété. Ainsi, le bailleur qui est juridiquement propriétaire du bien mais ne bénéficie pas de ces avantages économiques futurs, le constate parmi ces actifs.

II-2- Amortissements des immobilisations données en crédit-bail

Les comptes de classe 4 sont assortis de comptes d'amortissements ou de comptes de provisions pour dépréciation qui viennent en déduction des valeurs d'actifs auxquelles ils se rattachent.

Le Plan Comptable Bancaire prévoit que le bailleur doit amortir l'immobilisation donnée en crédit-bail, d'une manière linéaire, sur la durée du contrat.

II-3- Comptabilisation des loyers de crédit-bail

Les loyers de crédit bail sont intégralement constatés en produits sans ventilation ou différenciation entre intérêts et remboursement du principal de l'emprunt.

Ces loyers sont portés au crédit du compte 7046 « Loyers se rapportant aux biens ayant fait l'objet de contrats de crédit-bail ou de location avec option d'achat ».

II-4- Enregistrement des loyers impayés

Le plan comptable bancaire prévoit que « *Les loyers échus sortent du compte de créances rattachées dès qu'ils sont impayés ou immobilisés, ils sont suivis dans le*

compte général 491 "créances impayées ou immobilisées" ». Toutefois, pour tenir compte des délais techniques de recouvrement, les établissements assujettis ont la latitude de n'enregistrer les impayés dans le compte 491 qu'un mois après l'échéance des loyers concernés.

Quant aux créances douteuses ou litigieuses, ils sortent du compte "créances rattachées" ou "créances impayées ou immobilisées" dès qu'elles sont considérées comme douteuses ou litigieuses; elles sont alors suivies dans le compte général 492 "créances douteuses ou litigieuses".

Pour la constatation des provisions sur créances en souffrance le Plan Comptable Bancaire a prévu le compte 4996 « provisions sur créances en souffrance sur opérations de crédit-bail »

Les modalités de constitution des provisions pour dépréciation des créances en souffrance doivent être conformes aux règles de provisionnement minimal édictées par l'instruction n° 94-05, développées dans la partie qui traite du dispositif prudentiel applicable aux établissements de crédit au Sénégal.

II-5- Engagements hors bilan

Les engagements irrévocables données en faveur de la clientèle sous forme de financement dans le cadre d'opérations de crédit-bail, sont inscrits en hors bilan dans le compte 903 « Engagements de financement donnés en faveur de la clientèle ».

A la mobilisation du crédit, l'engagement devient bilantiel et il est comptabilisé conformément aux règles édictées ci-dessus.

SECTION 3 : TRAITEMENTS PREVUS PAR D'AUTRES REFERENTIELS INTERNATIONAUX

Après avoir examiné le traitement comptable du crédit-bail au Sénégal selon la réglementation en vigueur, nous présentons dans cette section le traitement comptable prévu par le référentiel international et d'autres référentiels internationaux. Certains des référentiels couverts par cette comparaison internationale ont adopté l'approche juridique alors que d'autres ont retenu l'approche économique.

Afin d'éviter la redondance, nous n'allons pas reprendre les traitements comptables dans leur détail s'ils sont similaires au mode de comptabilisation en vigueur au Sénégal. L'accent sera plutôt mis sur les aspects spécifiques et inédits dans chaque pays aussi bien sur le plan conceptuel que juridique et comptable.

I- LA NORME COMPTABLE INTERNATIONALE IAS 17

La norme 17 de l'IASB traite de la comptabilisation des contrats de location. Elle prévoit deux types de contrats : location-financement (finance lease) et la location exploitation (operating lease).

I-1- La location financement

a- Définition

Le contrat de location-financement est défini comme un « contrat de location ayant pour effet de transférer substantiellement au preneur les avantages et les risques inhérents à la propriété d'un bien, que la propriété soit ou non finalement transférée ».

D'après la norme, les contrats de location sont classés dans cette catégorie si l'un des critères suivants est satisfait :

- Le contrat de location transfère la propriété de l'actif au preneur au terme de la durée du contrat de location ;
- Le contrat de location donne au preneur l'option d'acheter l'actif à un prix qui devrait être suffisamment inférieur à sa juste valeur à la date à laquelle l'option peut être levée pour que, dès le commencement du contrat de location, on ait la certitude raisonnable que l'option sera levée ;
- La durée du contrat de location couvre la majeure partie de la durée de vie économique de l'actif même s'il n'y a pas transfert de propriété ;
- Au commencement du contrat de location, la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location s'élève au moins à la quasi-totalité de la juste valeur de l'actif loué ;
- Les actifs loués sont d'une nature tellement spécifique, que seul le preneur peut les utiliser sans leur apporter des modifications majeures.

De plus, l'IAS 17 a proposé des indicateurs de situations qui, individuellement ou conjointement, pourraient également conduire à classer un contrat en tant que contrat de location-financement :

- (a) si le preneur peut résilier le contrat de location, les pertes subies par le bailleur relatives à la résiliation sont à la charge du preneur ;
- (b) les profits ou les pertes résultant de la variation de la juste valeur de la valeur résiduelle sont à la charge du preneur (par exemple sous la forme d'une

diminution de loyer égale à la majeure partie du produit de cession à la fin du contrat de location) ;

- (c) le preneur a la faculté de poursuivre la location pour une deuxième période moyennant un loyer sensiblement inférieur au prix du marché.

b- Comptabilisation chez le preneur

L'IAS 17 exige que les biens faisant l'objet d'un contrat de location-financement soient inscrits à l'actif du bilan du locataire. Cette position s'appuie sur le principe de la prééminence du fond sur la forme, selon lequel la réalité économique l'emporte sur l'apparence juridique.

Au début du bail, le locataire enregistre simultanément un actif et une dette d'un montant égal :

- soit à la juste valeur (valeur vénale) du bien loué ;
- soit, si celle-ci est inférieure, à la valeur actualisée des loyers (prime de rachat incluse). Le taux d'actualisation est le taux actuariel du contrat ou, si celui-ci ne peut être déterminé, au taux d'intérêt auquel le locataire pourrait s'endetter.

Les paiements au titre de la location doivent être ventilés entre les intérêts et le remboursement de la dette. Les intérêts sont comptabilisés en charge financière et les remboursements viennent en déduction de la dette.

Quant au bien comptabilisé à l'actif, il est amorti sur sa durée d'utilisation comme si l'entreprise en était propriétaire (en appliquant la norme IAS 16 « immobilisations corporelles »).

c- Comptabilisation chez le bailleur

Le bien ne figure pas au bilan du bailleur car celui-ci ne bénéficie pas des avantages et n'assume pas les risques liés à sa détention. Le propriétaire doit être considéré comme un investisseur qui prête une somme d'argent, rémunérée et remboursée par les loyers prévus au contrat.

A la signature du contrat, il enregistre donc une créance égale à la valeur actuelle des loyers futurs. Ceux-ci sont ensuite décomposés comme chez le locataire. Seule la partie représentant la rémunération du prêt est comptabilisée en produits.

I-2- La location-exploitation

Le contrat de location-exploitation est défini comme un contrat de location autre qu'un contrat de location-financement (tel que définit ci-dessous).

Chez le locataire, les charges de loyer (à l'exclusion des charges ayant trait à des services tels que l'assurance ou l'entretien) sont comptabilisées sur une base qui correspond à l'échelonnement dans le temps du bénéfice qu'en retirera l'utilisateur, même si les paiements sont échelonnés différemment.

Chez le bailleur, le bien est traité comme un bien amortissable car les aléas et les avantages inhérents à la propriété lui incombent. Les loyers sont inclus dans les produits sur la durée du bail.

I-3- Opérations de cession bail (Lease back)

L'IAS 17 définit une transaction de cession-bail comme une opération de cession d'un actif pour le reprendre en bail. Généralement, le paiement au titre de la location et le prix de vente sont liés car ils sont négociés ensemble.

La comptabilisation d'une opération de cession-bail dépend de la catégorie du contrat de location :

- a. Si une transaction de cession-bail débouche sur un contrat de location-financement, tout ce qui excède les produits de cession par rapport à la valeur comptable ne doit pas être immédiatement comptabilisé en résultat par le vendeur-preneur. L'excédent doit, au contraire, être différé et amorti sur la durée du contrat de location. La transaction est pour le bailleur un moyen d'accorder un financement au preneur, l'actif tenant lieu de sûreté.
- b. Si une transaction de cession-bail débouche sur un contrat de location simple et s'il est clair que la transaction est effectuée à la juste valeur, le profit ou la perte doit être comptabilisé(e) immédiatement.

Si le prix de vente est inférieur à la juste valeur, le profit ou la perte doit être comptabilisé(e) immédiatement ; en revanche, si la perte peut être compensée par des loyers futurs inférieurs au prix du marché, elle doit être différée et amortie proportionnellement aux paiements au titre de la location sur la période pendant laquelle il est prévu d'utiliser l'actif.

Dans le cas où le prix de vente est supérieur à la juste valeur, l'excédent doit être différé et amorti sur la durée d'utilisation attendue de l'actif.

Pour les contrats de location simple, si la juste valeur lors de la transaction de cession-bail est inférieure à la valeur comptable de l'actif, une perte égale au montant de la différence entre la valeur comptable et la juste valeur doit être comptabilisée immédiatement.

Pour les contrats de location-financement, un tel ajustement n'est pas nécessaire sauf s'il y a eu perte de valeur, auquel cas la valeur comptable est ramenée à la valeur recouvrable conformément à la norme IAS 36 « dépréciation d'actifs ».

II- TRAITEMENT COMPTABLE DES CONTRATS DE CREDIT-BAIL EN FRANCE

Le crédit-bail a été introduit en France par la loi du 2 juillet 1966. Le traitement comptable du crédit-bail diffère selon qu'il s'agisse de comptes individuels ou de comptes consolidés. En effet, à partir du 1^{er} janvier 2005, toutes les sociétés de l'Union européenne doivent établir leurs comptes consolidés conformément aux normes comptables internationales de l'IASB (IAS 17 en ce qui concerne le crédit-bail). S'agissant des comptes individuels, les sociétés appliquent les réglementations nationales. Nous décrivons dans ce qui suit le mode de comptabilisation des différentes phases du crédit-bail dans les comptes individuels.

Les principaux textes régissant la comptabilisation des contrats de crédit-bail en France sont les suivants :

Nature du texte	Articles / §	Contenu
« Plan comptable général » (arrêté du 22 juin 1999 portant homologation du règlement n° 99-03 du 29 avril 1999 du Comité de la réglementation comptable)	Art. 331-7	Comptabilisation en charges des sommes dues pendant la location Enregistrement à l'actif du bien à la levée de l'option d'achat
	Art. 446-61/62	Compte 612 « Redevances de crédit-bail »
	Art. 448-80	Compte 8016 Redevances crédit-bail restant à courir (compte d'engagements)
	Art. 531-2	§ 9. b) Engagements pris en matière de crédit-bail (information dans l'annexe).
« Règles et méthodes relatives aux comptes consolidés » (arrêté du 22 juin 1999 portant homologation du règlement n° 99-02 du 29 avril 1999 du Comité de la réglementation comptable)	§ 300	Méthode préférentielle : comptabilisation des contrats de location-financement au bilan Etalement de la plus-value de cession-bail
	§ 421	Annexe : méthodes et règles d'évaluation : contrats de location-financement
	§ 424	Annexe : - postes d'actifs immobilisés : montant des biens qui font l'objet de contrats de location-financement - emprunts et dettes financières : montants correspondant à des contrats de crédit-bail retraités
Ordre des experts-comptables (OEC), avis Principes comptables 29 « la comptabilisation des contrats de location », décembre 1995		Classification des baux Traitement comptable dans les comptes individuels Traitement comptable dans les consolidés (preneur) Traitement dans les comptes du bailleur Locations-financement consenties par le fabricant ou le distributeur du bien Contrat de location ayant des échéances de loyer inégales dans le temps Cession suivie d'une reprise en location du bien cédé (cession-bail)

1- Position du Plan Comptable Général (PCG)

Le PCG français a proposé un traitement comptable pour les différentes transactions se rapportant au crédit-bail, à savoir :

- La location d'un bien sous forme de crédit-bail
- La levée de l'option
- La cession ultérieure d'un bien acquis suite d'un contrat de crédit-bail
- La cession d'un contrat de crédit-bail en-cours.

a- Pendant la phase de location

Se basant sur l'analyse juridique du contrat de crédit-bail, et notamment sur la notion de droit de propriété, l'article 331-7 du plan comptable général précise que « le titulaire d'un contrat de crédit-bail comptabilise en charges les sommes dues au titre de la période de location », sans faire distinction entre les contrats de location simple et les contrats de location-financement. Aussi, le bien pris en crédit-bail ne doit pas figurer à l'actif de l'entreprise utilisatrice tant qu'elle n'a pas levé l'option d'achat.

b- Lors de la levée de l'option d'achat

L'article 331-7 du PCG stipule : « A la levée de l'option d'achat, le titulaire d'un contrat de crédit-bail inscrit l'immobilisation à l'actif de son bilan pour un montant établi conformément aux règles applicables en matière de détermination de la valeur d'entrée (c'est-à-dire pour son coût d'acquisition) ».

Le coût d'acquisition est égal au prix contractuel de cession stipulé par la société bailleuse. Par suite, le bien est amorti par la société acheteuse sur la durée probable d'utilisation du bien déterminée lors de la levée d'option.

c- Cession ultérieure d'un bien acquis en fin de contrat de crédit-bail

La cession d'un bien (mobilier ou immobilier), préalablement acquis à l'occasion de la levée de l'option d'un contrat de crédit-bail, est comptabilisée comme une cession normale d'immobilisation. Les amortissements dérogatoires éventuellement comptabilisés doivent faire l'objet d'une reprise en cas de cession.

d- Cession d'un contrat de crédit-bail en-cours

Il est possible à l'entreprise locataire de céder son contrat de crédit-bail en-cours (mobilier ou immobilier) ou d'en faire l'apport à une société. Le prix est généralement déterminé par référence à la valeur du bien diminué de la somme nécessaire pour s'en rendre définitivement acquéreur, c'est-à-dire des loyers restant à courir et de la valeur résiduelle figurant au contrat.

2- Avis de l'Ordre des Experts Comptables (OEC) français

La publication de l'avis 29 (série de principes comptables) « la comptabilisation des contrats de location » a apporté de nombreuses précisions quant à la comptabilisation des contrats de location-financement en général et du crédit-bail en particulier. Cet avis

fournit des critères permettant de distinguer les contrats de location simple et les contrats de location-financement.

Un contrat de location financement a pour effet de transférer au preneur l'essentiel des avantages et des risques inhérents à la propriété d'un bien, que la propriété soit ou non finalement transférée. Tout autre contrat est un contrat de location simple.

Afin de faciliter la mise en œuvre de ces définitions, il est utile d'appliquer à chaque location la liste des conditions énumérées ci-après, dans l'ordre où elles sont présentées. Si un contrat remplit une seule de ces conditions, il constitue un contrat de location-financement. S'il ne remplit aucune de ces conditions, il s'agit d'un contrat de location simple. Ces conditions sont les suivantes (avis 29 de l'OEC, § 2) :

- Le contrat prévoit le transfert obligatoire de la propriété au preneur au terme de la durée du bail (il s'agit dans ce cas d'une location-vente) ;
- Le contrat prévoit le transfert de la propriété au terme de la durée du bail sur option, et les conditions d'exercice de l'option sont telles que le transfert de propriété paraît hautement probable à la date de conclusion du bail ;
- La durée du bail recouvre l'essentiel de la durée de vie du bien dans les conditions d'utilisation de preneur ;
- La valeur actualisée des paiements minimaux est proche de la juste valeur du bien loué à la date de conclusion du bail. Le taux d'actualisation est le taux d'intérêt implicite du contrat de location lorsqu'il est connu. A défaut de connaître celui-ci, le taux d'intérêt marginal d'endettement du repreneur est retenu.

Sur ce point, l'OEC français s'est démarqué du FASB américain qui a fixé des seuils précis (voir ci-dessous). Le but de l'OEC est d'éviter que la fixation de seuils précis ne donne la possibilité de rédiger des clauses « à la limite », dont la seule finalité serait d'éviter que l'une des conditions soit remplies.

3- Informations à publier dans l'annexe

Afin de compléter l'information financière, l'annexe de toute entreprise doit comprendre le montant total des redevances restant à payer, ventilées selon leur échéance :

- à un an au plus ;
- à plus d'un an et à cinq ans au plus ; et
- à plus de cinq ans.

De plus, les sociétés ne bénéficiant pas du régime de présentation simplifiée de l'annexe sont appelées à publier les informations suivantes :

- Valeur des biens pris en crédit-bail lors de la signature du contrat.
- Montants des redevances payées au cours de l'exercice et des redevances cumulées payées au cours des exercices précédents.
- Dotations aux amortissements qui auraient été enregistrées pour ces biens s'ils avaient été acquis par l'entreprise (dotation au titre de l'exercice et cumul des dotations des exercices antérieurs).
- Prix d'achat résiduel du bien.

III- TRAITEMENT COMPTABLE DES OPERATIONS DE CREDIT-BAIL AU MAROC

Conformément aux dispositions de l'article 3 du Dahir n° 1-05-178 du 14 février 2006 portant promulgation de la loi n° 34-03 relative aux établissements de crédit et organismes assimilés, les opérations de crédit-bail et de location avec option d'achat concernent :

- les opérations de location des biens meubles qui, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la possibilité d'acquérir à une date fixée avec le propriétaire, tout ou partie des biens pris en location, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers ;
- les opérations par lesquelles une entreprise donne en location des biens immeubles, achetés par elle ou construits pour son compte, lorsque ces opérations, quelle que soit leur qualification, permettent au locataire de devenir propriétaire de tout ou partie des biens pris en location, au plus tard à l'expiration du bail ;
- les opérations de location de fonds de commerce ou de l'un de ses éléments incorporels qui, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la possibilité d'acquérir, à une date fixée avec le propriétaire, le fonds de commerce ou l'un de ses éléments incorporels, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers.

1- Comptabilisation chez le preneur

Dans l'optique du respect de la règle du périmètre patrimonial du bilan, les biens obtenus en crédit-bail n'entrent pas dans le patrimoine de l'entreprise et ne figurent pas à l'actif de son bilan aussi longtemps que n'est levée « l'option d'achat ».

Les sommes dues par le preneur au titre de la période de jouissance constituent des charges d'exploitation, elles sont portées dans le poste « redevances de crédit-bail ».

En cas de levée de l'option d'achat, le bien acheté est inscrit en « immobilisation » pour le prix résiduel fixé dans le contrat.

Par ailleurs, des informations complémentaires sur l'opération de crédit-bail doivent être portées dans un état spécial au niveau des notes aux états financiers. Cet état comprend principalement les informations suivantes :

- La valeur du bien au moment de la signature du contrat,
- Le montant des redevances afférentes à l'exercice et le montant cumulé des redevances des exercices précédents,
- La durée théorique d'amortissement du bien,
- L'évaluation, à la date de clôture du bilan, des redevances restant à payer, ventilées selon les échéances à moins d'un an et à plus d'un an,
- Le prix d'achat résiduel du bien stipulé au contrat.

Les informations consignées dans les notes aux états financiers permettent la reconstitution, de façon extra-comptable, de la situation qu'aurait eue l'entreprise si elle avait acquis en toute propriété les biens en crédit-bail.

2- Comptabilisation chez le bailleur

Les opérations de crédit-bail sont traitées dans la comptabilité selon leur aspect juridique. Les immobilisations effectivement louées, les immobilisations en cours et les immobilisations non louées après résiliation sont inscrites, parmi les immobilisations du bailleur, à l'actif puisqu'il en est le propriétaire.

Les immobilisations non louées après résiliation ne sont plus inscrites parmi les immobilisations données en crédit-bail lorsqu'elles ne peuvent plus faire l'objet de nouveaux contrats de crédit-bail et doivent être suivies sous la rubrique 45 « immobilisations incorporelles » ou sous la rubrique 46 « immobilisations corporelles ».

La différence entre les décaissements (afférents aux immobilisations à acquérir destinées au crédit-bail) et la valeur totale des biens à financer est enregistrée en hors bilan parmi les engagements de financement (au compte « Engagements irrévocables de crédit-bail »).

Les amortissements appliqués aux immobilisations sont calculés, selon les règles usuelles, de façon individuelle, selon le mode linéaire ou dégressif et selon les durées normalement admises fiscalement. Ils peuvent se faire par famille de biens raisonnablement identifiables.

En fin de contrat, trois cas peuvent se présenter :

- L'immobilisation est cédée au locataire et une plus ou moins-value est constatée le cas échéant.
- L'immobilisation ne fait pas l'objet d'option d'achat par le locataire et ne peut plus être louée. Dans ce cas, l'immobilisation est enregistrée parmi les immobilisations hors exploitation pour sa valeur comptable.
- L'immobilisation ne fait pas l'objet d'une option d'achat et elle est donnée en location dans le cadre d'un nouveau contrat. Elle est inscrite dans ce cas parmi les immobilisations en crédit-bail pour la valeur résultant du nouveau contrat et une perte ou un gain éventuel est constaté sur la valeur du bien.

IV- TRAITEMENT COMPTABLE DES OPERATIONS DE CREDIT-BAIL AUX ETATS UNIS

La norme SFAS 13 « Comptabilisation des opérations de location », ainsi que les amendements et interprétations correspondants concernent pratiquement toute entité ayant un engagement de crédit-bail, soit comme locataire, soit comme bailleur.

1- Formes de location

La norme distingue différentes formes de location aussi bien pour le locataire que pour le bailleur.

Formes de location	Location immobilisable	Location simple
<i>Pour le locataire</i>	Crédit-bail financier (<i>capital lease</i>)	Location simple (<i>operating lease</i>)
<i>Pour le bailleur</i>	Location-vente (<i>sales-type lease</i>) Location-financement (<i>direct financing lease</i>) Location-levier (<i>leveraged lease</i>)	

Dans le cadre d'une location ordinaire, le locataire loue un bien pour une période normalement beaucoup plus courte que la vie économique utile. La plupart des risques et avantages dans ce cas reviennent au bailleur.

Un bail financier (crédit-bail) prévoit le paiement par le locataire au bailleur de la valeur totale du bien majoré d'un intérêt. Tous les risques et avantages d'un propriétaire dans le cas d'un crédit-bail reviennent au locataire, sauf le titre légal. En pratique, tout bail transfère au locataire une certaine partie des risques et avantages d'un propriétaire, et la distinction entre un crédit-bail et une location ordinaire est essentiellement une question d'appréciation.

Selon la SFAS 13, un contrat de crédit-bail qui transfère pratiquement tous les avantages et les risques associés à la propriété du bien, doit être comptabilisé par le locataire comme l'achat d'un bien par emprunt, et par le loueur comme une vente ou un financement.

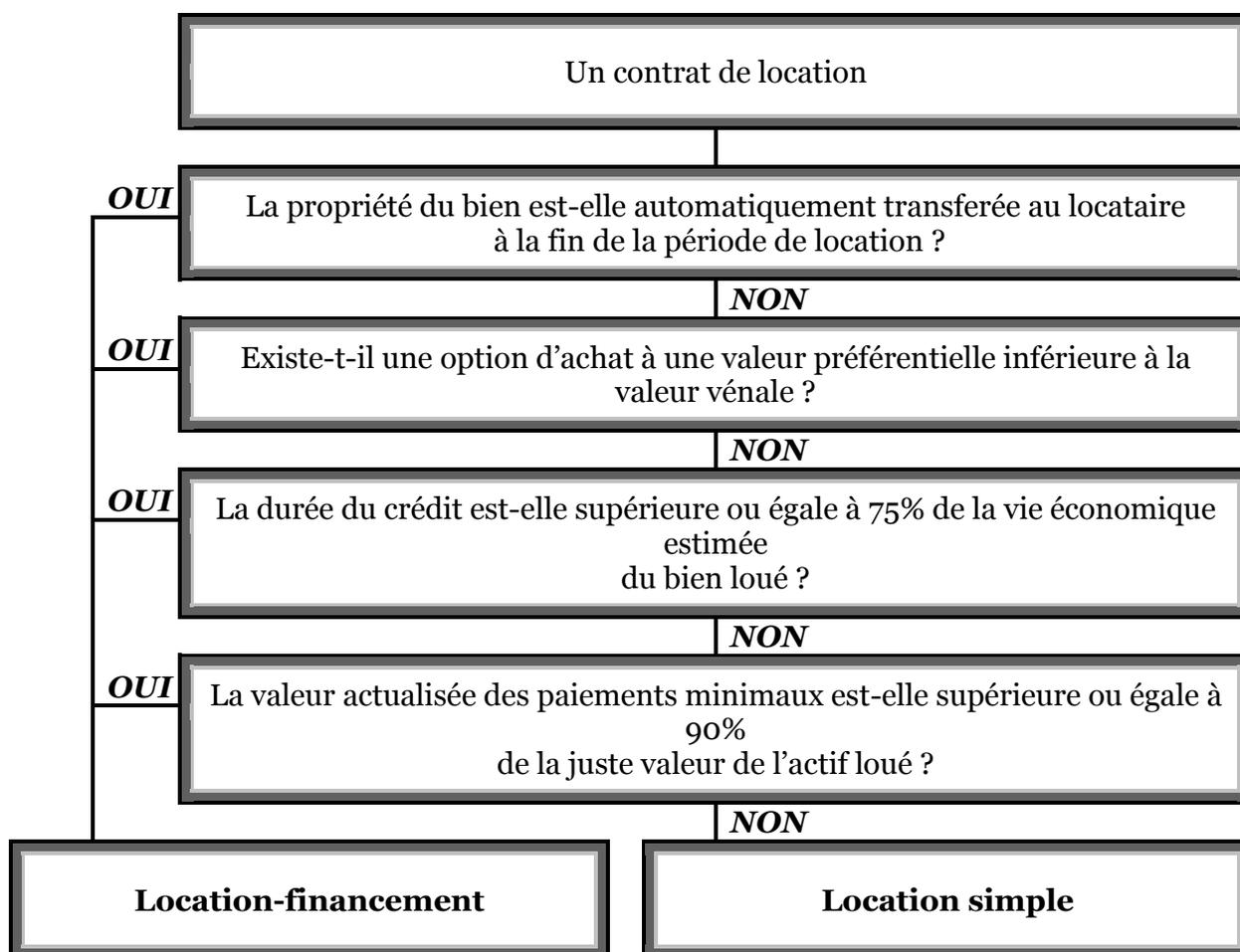
2- Comptabilisation par le preneur

La spécificité de la réglementation américaine en matière de comptabilisation de crédit-bail réside dans la fixation de certains seuils pour pouvoir classer les contrats de location. En effet, l'inscription au bilan des biens détenus en crédit-bail est obligatoire si l'un des quatre critères suivants est satisfait :

- Transfert automatique de propriété à la fin de la période de location ;
- Existence d'une option d'achat à une valeur préférentielle inférieure à la valeur vénale (« *bargain purchase option* »).
- Durée du crédit (y compris les options de renouvellement préférentiel) $\geq 75\%$ de la vie économique estimée du bien loué.
- Valeur actualisée des versements minimaux (à l'exclusion des frais accessoires) $\geq 90\%$ de la juste valeur.

Les opérations de crédit-bail qui ne remplissent aucun de ces critères sont réputées être des locations ordinaires, pour lesquelles les loyers sont enregistrés en charges.

Classification des contrats de location selon le SFAS 13 aux Etats-Unis



3- Comptabilisation par le bailleur

La comptabilisation par le bailleur se fait en parallèle avec celle du preneur.

- Si un crédit-bail est immobilisé par le preneur, il sera considéré comme une « location-vente » ou « location-financement » par le bailleur.
- Si un crédit-bail est considéré comme une location simple chez le preneur, il sera traité de manière équivalente par le bailleur.

**V- SYNTHÈSE DU TRAITEMENT COMPTABLE DU CREDIT-BAIL A
L'ECHELLE INTERNATIONALE**

Pays	Approche économique	Approche juridique	Commentaires
IASB (IAS 17)	√		<ul style="list-style-type: none"> Chez le locataire : Inscription à l'actif et constatation d'une dette au passif. Décomposition des loyers en intérêts et remboursement de la dette. Chez le bailleur : Comptabilisation d'une créance.
France	√ (Comptes consolidés)	√ (Comptes sociaux)	<ul style="list-style-type: none"> Pour les comptes sociaux, la comptabilisation des biens en leasing au bilan du preneur est interdite. Pour les comptes consolidés : Application de l'IAS 17.
Etats-Unis	√		<ul style="list-style-type: none"> Le SFAS 13, modifié ou amendé par plusieurs SFAS ultérieurs, prévoit un traitement comptable similaire à l'IAS 17. Définition de seuils pour la distinction entre les différents types de locations.
Maroc		√	<ul style="list-style-type: none"> Les biens exploités sous forme de leasing sont inscrits à l'actif du bailleur. Les loyers sont inscrits chez le preneur en charges.
Afrique du sud	√		<ul style="list-style-type: none"> Semblable à l'IAS 17.
Australie	√		<ul style="list-style-type: none"> L'AASB 1008 (Australian Accounting Standards Board.)est très semblable à l'IAS 17. La différence principale porte sur les informations supplémentaires à insérer dans les notes aux états financiers.
Canada	√		<ul style="list-style-type: none"> Le manuel de l'ICCA propose un traitement semblable IAS 17.
Pays de L'UMOA	√	√	<ul style="list-style-type: none"> Le SYSCOA : Inscription à l'actif du preneur et constatation d'une dette au passif. Décomposition des loyers en intérêts et remboursement de la dette. (deux exceptions sont prévues à ce titre). Le PCB : Inscription à l'actif du bailleur et constatation des loyers en tant que produits.

SECTION 2 : ANALYSE DE L'ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE ET DU DISPOSITIF PRUDENTIEL AU SENEGAL

La supervision bancaire au sein des pays de l'UEMOA est réglementée par divers instruments juridiques (convention, décret, dispositif prudentiel, circulaires...), qui prennent leur essence dans les dispositions de la loi portant réglementation bancaire, entrée en vigueur le 1er octobre 1990.

I- CADRE LEGAL ET REGLEMENTAIRE DES BANQUES ET DES ETABLISSEMENTS FINANCIERS

La loi portant réglementation bancaire dans les pays de l'UEMOA constitue le texte de base du dispositif de supervision bancaire, et plus généralement, de l'organisation et de la surveillance des activités bancaires dans l'UEMOA.

La loi bancaire énonce les principes et dispositions régissant globalement l'exercice des activités des banques et des établissements financiers. S'agissant plus précisément du contrôle bancaire, la loi définit la répartition des compétences entre les organes de réglementation et de contrôle de l'activité bancaire, ainsi que les conditions de leurs interventions. De même, elle établit une distinction entre les fonctions de réglementation d'une part, et celles de contrôle et de sanctions d'autre part. celles-ci sont réparties entre les différents organes ou institutions (conseil des ministres, ministres des finances, banque centrale et commission bancaire).

En application de cette loi et pour compléter certaines de ses dispositions, un dispositif prudentiel applicable aux banques et aux établissements financiers a été adopté et entré en application à partir du 1^{er} octobre 1991. Afin de renforcer le contrôle des banques et des établissements financiers et tenir compte des normes internationales en la matière, le conseil des ministres des pays de l'UEMOA a adopté un nouveau dispositif prudentiel applicable à partir du 1^{er} janvier 2000.

Les principales dispositions de la loi bancaire ainsi que du dispositif prudentiel applicables aux banques et aux établissements financiers sont présentées ci-après.

I-1- Capital social minimum et renforcement des fonds propres

Le conseil des ministres de l'UEMOA, réuni le 2 novembre 2007, a décidé en application de l'article 23 de la loi bancaire, de relever le capital social minimum des banques et des établissements financiers de l'union respectivement à 10 milliards et à 3 milliards de FCFA.

Les banques et les établissements financiers en activité, doivent se conformer à ce nouveau seuil au plus tard le 31 décembre 2010. Le capital minimum est porté, dans une première phase à 5 milliards de FCFA pour les banques et à 1 milliard de FCFA pour les établissements financiers et ce à compter du 1^{er} janvier 2008.

Cette mesure s'inscrit dans une optique de renforcement et de développement d'un secteur financier sain et solide, lui permettant de contribuer efficacement au financement de la croissance économique des états membres de l'UEMOA.

L'article 26 de la loi bancaire, dispose que les banques et les établissements financiers doivent justifier, à tout moment, des fonds propres effectifs au moins égaux au capital minimum.

I-2- Réglementation des immobilisations hors exploitation et participation dans les sociétés immobilières

Le montant global des immobilisations hors exploitation et participations dans les sociétés immobilières, dont les banques et les établissements financiers peuvent être propriétaires, est limité à un maximum de 15% de leur fonds propres de base.

Les immobilisations nécessaires à l'exploitation des banques et des établissements financiers, au logement de leur personnel et au fonctionnement des oeuvres sociales, sont exclues du champ d'application de cette disposition. En outre, les immeubles dévolus à une banque ou un établissement financier au titre de la réalisation des garanties immobilières sur un client défaillant, ne sont également pas pris en considération, à condition qu'ils en soient disposés dans un délai maximum de deux ans. Au-delà de cette période, la Commission Bancaire est habilitée, par délégation du Conseil des Ministres de l'Union, à accorder une prorogation de ce délai, au cas par cas.

I-3- Limitation du total des immobilisations et des participations par rapport aux fonds propres

L'ensemble des actifs immobilisés des banques et des établissements financiers, hormis ceux spécialisés dans les opérations de capital-risque ou d'investissement en fonds propres, doit être financé sur des ressources propres.

Les immeubles acquis à titre de réalisation de garanties ne sont pas pris en considération dans ce plafond, sous réserve qu'il en soit disposé dans un délai de deux ans ou qu'ils bénéficient d'une dérogation de la Commission Bancaire, au cas par cas.

Pour l'application de cette règle, l'ensemble des immobilisations corporelles ou incorporelles et les participations sont à prendre en considération, à l'exclusion d'une part, des frais et valeurs immobilisés incorporels et d'autre part, des participations dans les banques et établissements financiers et des dotations des succursales. Le total des immobilisations et des participations ainsi défini, ne peut excéder 100% des fonds propres effectifs nets des participations dans les banques et établissements financiers et des dotations des succursales.

Nous remarquons ainsi, que les immobilisations données en crédit-bail ne sont pas expressément exclues par cette limitation, ce qui constitue un frein indéniable une entrave majeure au développement du crédit-bail dans les pays de l'UEMOA.

En effet, les banques et les établissements financiers se voient imposés une limite pour le financement des immobilisations en crédit-bail, cette contrainte est d'autant plus importante lorsqu'ils disposent déjà d'un patrimoine immobilier important.

I-4- Règles minimales de provisionnement des risques en souffrance

L'instruction n° 94-05 de la BCEAO relative à la comptabilisation et au provisionnement des engagements en souffrance, élaborée dans le cadre de l'adoption du plan comptable bancaire, définit les règles minimales de provisionnement des risques en souffrance.

En particulier, les banques et établissements financiers sont tenus de respecter les dispositions ci-après.

1- Risques directs ou engagements par signature sur l'Etat et ses démembrements

La constitution de provision est facultative.

2- Risques garantis par l'Etat

Il est recommandé aux banques et établissements financiers, sans obligation de leur part, la constitution progressive de provisions, à hauteur de la créance garantie (capital et intérêts), sur une durée maximale de 5 ans, lorsque aucune inscription correspondant au risque couvert n'est effectuée dans le budget de l'Etat.

3- Risques privés non garantis par l'Etat

- Pour les risques répondant à la définition de créances impayées ou immobilisées, la constitution de provisions (capital et intérêts) est facultative ;
- Pour les risques répondant à la définition de créances douteuses ou litigieuses, les dispositions suivantes doivent être suivies :
 - les risques privés non couverts par des garanties réelles doivent être provisionnés à 100%, au cours de l'exercice pendant lequel les créances sont déclassées en créances douteuses ou litigieuses ;
 - les risques assortis de garanties réelles : la constitution de provisions est facultative au cours des deux premiers exercices. La provision doit couvrir au moins 50% du total des risques le troisième exercice et 100% le quatrième exercice ;
 - les intérêts non réglés portés au crédit du compte de résultat doivent être provisionnés à due concurrence ;
 - les créances douteuses relatives aux loyers afférents aux opérations de crédit-bail et opérations assimilées doivent être intégralement provisionnées à due concurrence ;
 - les intérêts non réglés depuis plus de 3 mois et se rapportant aux risques-pays doivent faire l'objet d'un provisionnement intégral ;
 - les créances irrécouvrables doivent être passées en pertes pour l'intégralité de leur montant.

I-5- Système de contrôle interne

Conformément aux nouvelles règles prudentielles arrêtées par le conseil des ministres de l'UMOA au cours de sa session du 7 juin 1999, telles que modifiées et complétées par les textes subséquents (notamment la circulaire n° 10/2000 du 23 juin 2000), les banques et les établissements financiers doivent se doter d'un système de contrôle interne efficace et adapté à la nature et au volume de leurs activités, permettant notamment le respect des dispositions et usages en vigueur dans la profession et de garantir la qualité de l'information financière et comptable.

II- LES PRINCIPAUX RATIOS DE GESTION

II-1- Ratio de couverture des risques

La règle de couverture des risques est définie par un rapport minimum à respecter, dit "rapport fonds propres sur risques". Ce ratio comporte au numérateur, le montant des fonds propres effectifs de la banque ou de l'établissement financier, et au dénominateur, les risques nets, déterminés selon les modalités exposées ci-après. Le pourcentage minimum à respecter est fixé à 8%.

1- Détermination des fonds propres effectifs

Les fonds propres effectifs sont constitués par la somme des fonds propres de base et des fonds propres complémentaires. Les emplois constituant des fonds propres ou assimilés chez d'autres banques ou établissements financiers, notamment les participations, sont déduits du total des fonds propres de base.

Les fonds propres de base comprennent :

- le capital ;
- les dotations ;
- les réserves ;
- les primes liées au capital ;
- le report à nouveau créditeur ;
- les provisions réglementées ;
- les fonds affectés ;
- les fonds pour risques bancaires généraux ;
- le résultat net bénéficiaire de l'exercice non approuvé ou non affecté, à hauteur de 15% ;
- le résultat intermédiaire au 30 juin, à hauteur de 15%, à condition qu'il soit calculé, net d'impôt prévisible, après comptabilisation de toutes les charges afférentes à la période. Ce résultat devra être vérifié par les commissaires aux comptes.

Déduction faite :

- du capital non versé ;
- des frais et valeurs immobilisés incorporels ;
- des pertes en instance d'approbation ou d'affectation ;
- du report à nouveau débiteur ;
- des excédents des charges sur les produits ;
- du résultat intermédiaire déficitaire au 30 juin ;
- de toute provision exigée par la Commission Bancaire et non encore constituée ;
- de toutes participations, dotations des succursales et tous emplois constituant des fonds propres ou assimilés chez d'autres banques et établissements financiers.

Les fonds propres complémentaires sont constitués :

- des subventions d'investissement ;
- des écarts de réévaluation ;
- des réserves latentes positives de crédit-bail ou de location avec option d'achat (nettes des impôts différés), après vérification par les commissaires aux comptes ;
- des comptes bloqués d'actionnaires, des titres et emprunts subordonnés à durée indéterminée.
- les titres et les emprunts subordonnés à durée déterminée (notamment les obligations convertibles ou remboursables en actions ou en espèces).

En tout état de cause, les fonds propres complémentaires, pris globalement, ne peuvent être inclus dans les fonds propres effectifs que dans la limite de 100% du montant des fonds propres de base. De même, dans la détermination des fonds propres effectifs, les titres et emprunts subordonnés à durée déterminée sont plafonnés, quel que soit leur montant, à 50 % du montant des fonds propres de base.

2- Détermination des risques

Pour la détermination des risques, les critères suivants sont utilisés :

a) La qualité ou la catégorie de la contrepartie

Quatre principales catégories de contreparties sont retenues :

- l'administration centrale et ses démembrements ainsi que les banques centrales ;
- les banques ;
- les établissements financiers et autres institutions financières ;
- les autres catégories de contreparties comprenant notamment les institutions internationales non financières et les autres agents économiques (non financiers).

b) Les principes à retenir pour la détermination de la contrepartie en matière de risques

Les règles suivantes doivent être appliquées pour la détermination de la contrepartie en matière de risques :

- en ce qui concerne les concours au bilan (prêt, escompte, avance, crédit-bail...), la contrepartie à considérer est le bénéficiaire du concours ;
- pour les titres détenus, la contrepartie est l'émetteur des titres ;
- pour les engagements de financement donnés, la contrepartie est constituée par le bénéficiaire de l'engagement ;
- s'agissant des engagements de garantie donnés (caution, aval, autres garanties), le risque est réputé pris sur le donneur d'ordre ;
- pour ce qui est des engagements reçus, le risque est censé être pris sur le garant (qui se substitue à la contrepartie initiale), à condition que le coefficient de pondération applicable au garant ne soit pas plus élevé que celui applicable en l'absence de garantie.

c) Les coefficients de pondération

Les risques au bilan et hors bilan sont affectés des coefficients de pondération suivants :

i. Pondération à 0% :

- encaisses et valeurs assimilées ;
- créances sur les administrations centrales et leurs démembrements ou les banques centrales de tous pays ;
- titres émis par les administrations centrales et leurs démembrements ou les banques centrales de tous pays ;
- créances garanties par des comptes tenus par l'établissement concerné ou par des bons de caisse ou autres titres émis par celui-ci, à l'exclusion des actions ;
- valeurs à l'encaissement ou en recouvrement autres que celles à crédit immédiat.

ii. Pondération à 20% :

- créances et titres garantis par les administrations centrales et leurs démembrements ou les banques centrales de tous pays ;
- concours (prêts, avances, crédit-bail) aux banques ou garantis par celles-ci ainsi que les titres émis ou garantis par des banques ;
- concours (prêts, avances, crédit-bail) aux établissements financiers et autres institutions financières ou garantis par ceux-ci, ainsi que titres émis ou garantis par les établissements financiers et autres institutions financières ;
- engagements donnés d'ordre de banques ;
- engagements donnés d'ordre des établissements financiers et autres institutions financières.

iii. Pondération à 50% :

- prêts garantis par des hypothèques fermes et de deuxième rang au moins, sur des logements ou autres immeubles ;
- engagements de garanties donnés d'ordre de la clientèle, à l'exception des garanties de remboursement de prêts financés par d'autres banques,

institutions financières ou établissements financiers, ou engagements contre garantis par ceux-ci ;

- crédits bénéficiant de l'accord de classement de la Banque Centrale.

iv. Pondération à 100% :

- concours distribués autres que ceux visés ci-dessus ;
- garanties de remboursement données à des banques, ou établissements financiers, concernant des concours à la clientèle ;
- engagements de financement donnés en faveur de la clientèle ;
- titres de placement et titres de participation autres que ceux visés ci-dessus ;
- créances en souffrance (impayées, douteuses, litigieuses) nettes des provisions, à l'exception des créances sur les Administrations centrales et leurs démembrements ;
- autres actifs, y compris les immobilisations.

II-2- Coefficient de couverture des emplois à moyen et long terme par des ressources stables

Les banques et établissements financiers doivent financer une certaine proportion de leurs actifs immobilisés ainsi que de leurs autres emplois à moyen et long terme, par des ressources stables.

1- Modalités de détermination

Pour mesurer la "transformation" opérée en raison des activités de prêts, d'emprunts ou de réception des dépôts, la notion de " durée restant à courir " ou " durée résiduelle " supérieure à deux ans est retenue.

Le coefficient de couverture des emplois à moyen et long terme par des ressources stables est défini par un rapport comportant respectivement au numérateur et au dénominateur les éléments suivants :

a) Le numérateur

Sont retenus au numérateur :

- les fonds propres de base, retenus dans le cadre de la réglementation sur la couverture des risques, déduction non faite des participations, des dotations des succursales et de tous autres emplois constituant des fonds propres ou assimilés chez d'autres banques et établissements financiers ;
- les fonds propres complémentaires déterminés dans le cadre de la réglementation sur la couverture des risques, sans limitation par rapport aux fonds propres de base ;
- les dépôts dont la durée résiduelle est supérieure à deux ans ;
- les ressources d'une durée résiduelle supérieure à deux ans, obtenues des banques et autres institutions financières ;
- les emprunts obligataires et autres emprunts dont la durée résiduelle excède deux ans ;
- toutes autres ressources, dont la durée résiduelle est supérieure à deux ans.

b) Le dénominateur

Le dénominateur est composé :

- des immobilisations nettes des amortissements et provisions, y compris les titres de sociétés immobilières détenus ;
- des dotations des succursales et agences à l'étranger ;
- des titres de participation ;
- des titres de placement dont la durée résiduelle de remboursement excède deux ans, à l'exception des titres bénéficiant de la garantie de rachat de la BCEAO ;
- des effets publics et assimilés ainsi que des titres d'emprunts d'Etat détenus et dont la durée résiduelle est supérieure à deux ans ;
- des crédits en souffrance (impayés, immobilisés, douteux et litigieux) non couverts par des provisions ;
- des crédits sains dont la durée résiduelle excèdent deux ans ;
- des concours aux banques et autres institutions financières dont la durée résiduelle est supérieure à deux ans ;
- de tous autres actifs dont le recouvrement ne peut être obtenu avant un délai de deux ans au moins.

2- Norme à respecter

La norme à respecter pour le coefficient de couverture des emplois à moyen et long terme par des ressources stables est fixée à 75% minimum.

Nous remarquons ainsi, que les immobilisations données en crédit-bail ne sont pas expressément exclues pour le calcul de ce ratio, ce qui constitue un frein incontestable pour développement du crédit-bail dans les pays de l'UEMOA. Les banques et les établissements financiers se voient ainsi, imposés une autre limite pour le financement des immobilisations en crédit-bail.

II-3-Division des risques

Les banques et les établissements financiers doivent limiter, dans une certaine proportion, leurs risques sur un même bénéficiaire ou une même signature, ainsi que sur l'ensemble des bénéficiaires dont les concours atteignent un niveau donné de leurs fonds propres effectifs.

1- Définition de la notion de même signature

Sont considérées comme une même signature :

- Les personnes physiques ou morales qui constituent un ensemble du point de vue du risque parce que l'une d'entre elles détient sur l'autre ou sur les autres, directement ou indirectement, un pouvoir de contrôle, notamment un contrôle exclusif, conjoint ou une influence notable, tels que définis dans l'article 78 du règlement relatif au droit comptable dans les Etats de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) ;
- Les personnes physiques ou morales qui sont liées de telle sorte que les difficultés financières rencontrées par l'une ou certaines d'entre elles entraîneraient nécessairement des difficultés financières sérieuses chez l'autre ou toutes les autres. De tels liens peuvent notamment exister entre deux ou plusieurs personnes physiques ou morales dans l'un des cas suivants :
- Les personnes sont apparentées au premier rang ;
- Les personnes sont des filiales de la même entreprise mère ;
- Les personnes sont soumises à une direction de fait commune ;

- Chacune des personnes est une collectivité territoriale ou un établissement public, et l'une dépend financièrement de l'autre.

2- Définition des fonds propres

La notion de fonds propres à prendre en considération est celle retenue dans le cadre de la réglementation sur la couverture des risques.

3- Détermination des risques

Il convient de retenir à la fois les risques au bilan, y compris les titres détenus et les engagements hors bilan. Les pondérations à appliquer à chaque catégorie de risques ainsi que les garanties adossées aux risques sont celles adoptées pour la règle de couverture des risques.

Les crédits de campagne et les crédits garantis par nantissement de marchés publics sont inclus dans le champ d'application de la règle de division des risques.

4- Norme à respecter

Le montant total des risques pouvant être pris sur une seule et même signature, est limité à 75% des fonds propres effectifs d'une banque ou d'un établissement financier.

Par ailleurs, le volume global des risques atteignant individuellement 25% des fonds propres effectifs d'une banque ou d'un établissement financier, est limité à huit fois le montant des fonds propres effectifs de l'établissement concerné.

II-4-Règles de liquidité et seuil de liquidité

La réglementation sur la liquidité prend la forme d'un rapport entre d'une part, au numérateur, les actifs disponibles et réalisables ou mobilisables à court terme (trois mois maximum), et d'autre part, au dénominateur, le passif exigible à court terme ou les engagements par signature susceptibles d'être exécutés à court terme (trois mois maximum). Ce ratio doit être respecté à tout moment.

Le ratio ainsi défini, appelé " coefficient de liquidité ", s'applique à l'ensemble des banques et établissements financiers autorisés à recevoir des fonds du public (y compris par l'émission de titres de créances négociables). Il est retenu la notion de durée résiduelle ou durée restant à courir pour le calcul du ratio.

1- Modalités de calcul

a) Le numérateur

Le numérateur du coefficient de liquidité est constitué par :

- les disponibilités en caisse ;
- les avoirs à vue et à trois (3) mois maximum à la Banque Centrale, au Centre des Chèques postaux (CCP) et au Trésor public ;
- les avoirs à vue et à trois (3) mois maximum chez les banques et correspondants bancaires, chez les autres institutions financières et les institutions internationales non financières ;
- 90% de la partie des concours sains à la clientèle à court terme d'une durée maximale de trois (3) mois ; les crédits dont l'échéance n'est pas fixée ne sont pas pris en considération.
- Par concours sains, il convient d'entendre les crédits bénéficiant d'accords de classement et ceux non classés dans les créances en souffrance ;
- à concurrence de 35% de leur montant, les crédits bénéficiant d'accords de classement et effectivement éligibles aux interventions de l'Institut d'émission et ayant une durée résiduelle excédant trois mois ;
- les titres appartenant aux établissements assujettis, selon le barème ci-après :
 - 1) 100% du montant net des titres de placement et des titres d'investissement, bénéficiant d'une garantie de rachat ou de liquidité de l'Institut d'émission ;
 - 2) 90% du montant net des titres de placement et des titres d'investissement, autres que ceux prévus à la rubrique 1) ci-dessus (notamment les titres d'Etat ne bénéficiant pas de garantie de rachat de la BCEAO), mais ayant au plus trois mois à courir ;
 - 3) 50% du montant net des titres de placement, des titres d'investissement et des titres immobilisés de l'activité de portefeuille, autres que ceux prévus aux rubriques 1) et 2) ci-dessus, mais faisant l'objet d'une cotation sur le marché

officiel de l'UEMOA (Bourse Régionale des Valeurs Mobilières) ou sur un marché étranger organisé ;

4) 35% du montant net des titres de placement, des titres d'investissement et des titres immobilisés de l'activité de portefeuille, autres que ceux prévus aux rubriques 1), 2) et 3) cidessus, mais éligibles aux interventions de l'Institut d'émission et ayant plus de trois mois à courir.

- les valeurs en recouvrement ou à l'encaissement reçues des correspondants et de la clientèle avec crédit immédiat.

b) Le dénominateur

- Le dénominateur du coefficient de liquidité comprend :
- l'ensemble des engagements à l'égard de l'Institut d'émission, quelles qu'en soient la forme (réescompte, pension, avance) et la durée ;
- les comptes créditeurs à vue ou à trois mois maximum des banques et correspondants bancaires, des CCP, du Trésor public, des autres institutions financières et des institutions internationales non financières ;
- les comptes disponibles par chèque ou virement de la clientèle, à concurrence de 75% ;
- les comptes créditeurs divers, à hauteur de 75% ;
- les bons de caisse et les dépôts à terme de la clientèle, à trois mois maximum ;
- les comptes d'épargne à régime spécial, disponibles à vue ou à trois mois maximum à hauteur de 15% de leur montant ;
- les emprunts obligataires et les autres emprunts, à trois mois maximum de durée résiduelle ;
- les titres à libérer dans un délai de trois mois au plus ;
- les autres dettes exigibles à vue et à trois mois maximum ;
- 15% des engagements hors bilan suivants :
 - crédits confirmés, part non utilisée ;
 - engagements sous forme d'acceptation, d'aval, de caution et autres garanties.

2- Norme à respecter

La norme à respecter par les établissements assujettis est fixée à 75% minimum. Cette norme doit être respectée à tout moment.

CONCLUSION

L'examen des référentiels comptables applicables aux opérations de crédit-bail chez le preneur et chez le bailleur, tels que prévus respectivement par le SYSCOA et par le Plan Comptable Bancaire, permet de relever une dualité de traitement.

Elle se traduit par l'application de deux approches différentes. Ainsi, le même bien financé en leasing figure dans deux bilans (chez le preneur et chez le bailleur) et peut subir deux modes d'amortissement différents.

Par ailleurs, il y a lieu de signaler que le dispositif prudentiel ne prévoit pas de normes spécifiques au traitement des opérations de crédit-bail qui tiennent compte de leurs particularités.

*4^{ème} Partie : Exigences de
développement et perspectives
d'évolution du secteur de crédit-bail
au Sénégal*

**4^{ème} PARTIE : EXIGENCES DE DEVELOPPEMENT ET PERSPECTIVES
D'EVOLUTION DU SECTEUR DE CREDIT-BAIL AU SENEGAL**

**SECTION 1 : RAPPEL DES PRINCIPAUX OBSTACLES AU
DEVELOPPEMENT DE L'ACTIVITE DE CREDIT-BAIL AU SENEGAL**

Avant d'aborder l'analyse des exigences de développement du secteur de crédit-bail au Sénégal, il y a lieu de rappeler succinctement les principaux facteurs freinant sa croissance, tels que présentés dans les parties précédentes.

I- Sur le plan économique

Les difficultés freinant le développement du secteur du crédit-bail au Sénégal, sont étroitement liées aux caractéristiques du tissu économiques du pays et se résument comme suit :

§1- Sur le plan macro-économique

Les difficultés rencontrées par le Sénégal à l'échelle macro-économique ont des répercussions directes sur la promotion de l'investissement privé et le développement de l'activité de crédit. Il s'agit notamment de :

- L'irrégularité des taux de croissance du PIB fortement liée à des facteurs exogènes, notamment de climat et des cours mondiaux des matières premières.
- Les taux de croissance du PIB réalisés au cours des dernières années demeurent en deçà des objectifs fixés, notamment au niveau de la Stratégie de Croissance Accélérée.
- La faiblesse du taux de croissance de l'investissement privé mais qui tend à s'améliorer au cours des prochaines années.
- La forte dépendance de l'économie sénégalaise du secteur tertiaire alors que la majorité de la population active opère dans le secteur primaire.
- Les difficultés vécues par le secteur secondaire qui sont liées notamment aux difficultés rencontrées par les Industries Chimiques du Sénégal « ICS » (qui tendent à être résolues) et du faible taux de croissance des investissements privés et des entreprises en activité.

- L'augmentation de l'inflation qui affecte le coût de l'investissement, surenchérit les charges de structure et des facteurs de production et en conséquence freine le développement des entreprises.
- La prédominance du secteur informel qui alourdit la pression fiscale des autres opérateurs économiques et se traduit par :
 - Des manques à gagner pour le trésor public ;
 - L'exercice d'une concurrence déloyale affectant les situations financières des entreprises structurées.

§2- Sur le plan micro-économique

En vu d'examiner les perspectives d'évolution du secteur de crédit-bail au Sénégal, il est nécessaire d'analyser les difficultés rencontrées par les PME/PMI qui constituent la majorité du tissu économique sénégalais, d'une part et la cible privilégiée du produit, d'autre part. A ce titre, les caractéristiques et les difficultés desdites PME/PMI se résument comme suit :

- La petite taille de la majorité des PME.
- La faiblesse des fonds propres.
- Le taux de réussite et de pérennisation des projets se situant en deçà des exigences.
- La migration de plusieurs PME vers le secteur informel.
- La forte concentration des projets dans des secteurs peu porteurs et à faible valeur ajoutée, notamment à cause de la concurrence.
- L'insuffisance des projets innovateurs à forte valeur ajoutée dont le développement contribue à améliorer le rendement de l'économie nationale.
- Le manque de maîtrise des aspects techniques et de gestion des projets par les promoteurs.
- La faible qualité de la production des PME qui ne peut résister à la concurrence notamment des produits étrangers.
- La faible qualification de la main d'œuvre.
- L'inadéquation des équipements exploités par les PME, notamment à cause des difficultés de leur rénovation.
- Les difficultés d'accès à des nouveaux marchés, notamment à l'exportation.

- Les difficultés d'accès aux crédits pour financer l'investissement initial, le besoin de fonds de roulement de départ et les besoins de développement de l'activité. A ce titre, la majorité des PME ne disposent pas de garanties suffisantes à consentir en couverture des financements dont elles ont besoin.
- L'absence de certains produits financiers adaptés à l'exécution de certaines opérations spécifiques poussant les PME à recourir à d'autres modes de financement plus chers.

II- Sur le plan financier

§1- Caractéristiques de l'environnement bancaire et financier au Sénégal

Les principales caractéristiques de l'environnement bancaire et financier au Sénégal sont les suivantes :

- La prédominance des dépôts et des financements à court terme.
- La faiblesse du concours au financement de l'économie, notamment à travers le financement des nouveaux projets d'investissement.
- La forte concentration des financements accordés dans les secteurs des industries manufacturières, de commerce, d'hôtellerie, de restauration et des services divers au détriment des autres secteurs, notamment le secteur agricole, même s'il occupe la majorité de la population active. Il en est de même pour le secteur de Bâtiments et de Travaux Publics « BTP », dont le besoin de financement est important alors que les concours qui lui sont accordés par le secteur financier sont assez limités.
- Une fraction assez importante des concours accordés par les établissements de crédit bénéficie aux grandes entreprises.
- La détérioration de la qualité du portefeuille des créances des établissements de crédits sénégalais qui témoigne des difficultés rencontrées par les opérateurs économiques.
- La détérioration du taux de couverture des créances en souffrance et immobilisées par des provisions qui se traduit par des risques éventuels pouvant affecter les situations nettes et les équilibres financiers des établissements de crédit.

§2- Caractéristiques des entreprises de crédit-bail au Sénégal

L'analyse des caractéristiques des entreprises de crédit-bail au Sénégal permet de relever les constatations suivantes :

- La faiblesse du concours de crédit-bail au financement de l'économie.
- La faiblesse des fonds propres.
- La faiblesse du réseau commercial.
- La faiblesse des emplois.
- La faiblesse des performances (marges brutes, marge d'intérêt) et des résultats.
- L'emploi d'un nombre de personnel limité.

§3- Difficultés rencontrées par les établissements exerçant le crédit-bail au Sénégal

Les principales difficultés rencontrées par les établissements exerçant le crédit-bail au Sénégal ont trait aux aspects suivants :

- La forte concurrence des banques et des systèmes de financements décentralisés « SFD » ainsi que les institutions de micro-finances « IMF ».
- Les difficultés d'appréhension du crédit-bail et de ses avantages par les utilisateurs, dues à leur attachement à la notion de propriété du bien.
- La méconnaissance du produit par les opérateurs économiques.
- La faiblesse des moyens mis en œuvre pour la vulgarisation du produit.
- La marginalisation du levier fiscal du crédit-bail, notamment à cause de la prédominance du secteur informel.
- L'application de taux nominaux élevés comparativement aux autres crédits bancaires classiques.
- Le coût élevé des autres charges connexes à la conclusion d'un contrat de crédit-bail, notamment celles d'enregistrement et d'assurance.
- La limitation de l'attractivité du produit à travers l'exigence de garanties supplémentaires auprès des preneurs dont la majorité n'en dispose pas.
- La limitation des financements en crédit-bail à l'acquisition de biens d'équipement non spécifiques.

- L'absence de marché secondaire permettant d'écouler ou de remplacer les biens repris auprès des preneurs défaillants.
- Le non développement du crédit-bail immobilier à cause de l'absence de régularisation de la situation foncières de plusieurs biens et du coût élevé des impôts, droits et taxes liés à ce type de bien.
- L'absence de stratégie de développement du produit claire et formelle.
- Limitation des cibles commerciales aux grandes entreprises, aux PME d'une certaine taille, aux bonnes signatures et aux clients bénéficiant d'avantages fiscaux qui sont déjà en activité.
- Les difficultés liées à l'obtention d'informations financières fiables auprès des preneurs permettant de mesurer le risque net du projet et de définir les conditions de son financement.
- L'insuffisance des informations figurant dans la centrale des risques de la Banque Centrale permettant d'apprécier la qualité des prospects et leurs situations d'engagements.
- Les difficultés de refinancement liées principalement à la rareté et l'absence de diversité des ressources, d'une part et à leurs coûts élevés ainsi que les frais et charges qui leur sont rattachés, d'autre part.

III- Sur le plan juridique

Il y a lieu de prime abord de rappeler l'absence d'une législation spécifique régissant l'ensemble des aspects liés à l'activité de crédit-bail. En effet, le décret n° 71-458 du 22 avril 1971 a défini, d'une manière très généraliste, le crédit-bail, son champ d'application et a étendu à son exercice les dispositions régissant les conditions d'activité des établissements financiers. Ainsi, les différents aspects régissant l'activité relèvent plutôt du droit commun tels que précisés dans la deuxième partie du présent rapport.

S'il est vrai qu'il n'existe pas de lacunes majeures au niveau des textes généraux réglementant l'activité de crédit-bail, il n'en demeure pas moins vrai que sur le plan pratique, plusieurs difficultés d'ordre juridique surgissent. Elles ont trait principalement aux aspects développés dans les paragraphes qui suivent.

§1- Insuffisances d'ordre législatif

Les insuffisances d'ordre législatif concernent essentiellement l'absence de réglementation de certains aspects ayant une importance particulière dans le déroulement d'un contrat de crédit-bail, tels que :

- L'existence de différents traitements pour l'inscription du bien qui ne sont pas suffisamment réglementés : Pour les véhicules de transport, la carte grise (titre de propriété du bien) demeure au nom du preneur et un gage est inscrit au nom du bailleur. Pour les biens d'exploitation mobiliers, il y a lieu d'inscrire un nantissement sur le matériel au tribunal de première instance. Pour les biens immobiliers le transfert de propriété au bailleur est constaté par l'inscription du titre foncier du bien en son nom.
- L'absence de formalités particulières de publicité concernant le bien donné en leasing, telles que son inscription sur un registre spécial.
- L'absence de dispositions légales spécifiques interdisant la délocalisation du bien pris en crédit-bail ou le changement de sa destination par le preneur, sans obtenir au préalable une autorisation expresse de la part du bailleur.
- L'absence de délais légaux à respecter pour la prononciation des décisions judiciaires en matière de règlement préventif qui suspend les recours contre les débiteurs défaillants. Ainsi, le bien ne peut être récupéré par la société de crédit-bail, alors même qu'il est en train de s'amortir ou pourrait être délocalisé.

§2- Insuffisances inhérentes au système judiciaire

Les difficultés majeures liées au fonctionnement de l'appareil judiciaire et de l'exécution des voies de recours ne résident pas spécifiquement dans les textes législatifs, mais au niveau de leur application. Elles consistent principalement dans les éléments suivants :

- L'absence de tribunaux spécialisés.
- L'insuffisance du nombre des tribunaux.
- L'insuffisance des moyens humains et logistiques des tribunaux.
- L'insuffisance du nombre des magistrats.
- L'insuffisance de la formation et de la spécialisation des magistrats.
- L'allongement des délais de prononciation des jugements.

- L'allongement des délais pour fournir les extraits des jugements prononcés (même en référé) et leur exécution.
- L'allongement des délais de recours notamment à cause de l'utilisation de différentes législations (législation nationale et acte uniforme de l'OHADA).
- La corruption.

§3- Difficultés d'exécution des voies de recours et de récupération des biens

Les difficultés d'exécution des voies de recours et de récupération des biens ont trait aux aspects suivants :

- Les retards de transmission des avis de rejet ou d'impayés par les banques pouvant atteindre 2 mois, ce qui limite le champ d'intervention de la société de crédit-bail pour la relance du client, soit par ses propres moyens soit par voie judiciaire. En effet, ces délais d'information ne sont pas réglementés d'une manière stricte.
- Les difficultés liées à la localisation du matériel donné en leasing.
- Le matériel récupéré est assez souvent un matériel endommagé.
- Les difficultés de cession et/ou de remplacement du matériel récupéré, notamment à cause de son état et de l'inexistence de marché secondaire actif.
- Les difficultés de faire valoir la loi des parties dans les différends avec les compagnies d'assurance et l'obligation de recours aux voies judiciaires, dont les délais de traitement des affaires sont assez longs.

Par ailleurs, il y a lieu de signaler que conformément à l'article premier du décret précité, les opérations de crédit-bail englobe la location d'immeubles à usage d'habitation.

A notre avis, cette extension du champ d'application du crédit-bail n'est pas fondée du fait que la portée des opérations de crédit-bail immobilier à usage d'habitation n'est pas démontrée.

IV- Sur le plan fiscal

Les difficultés liées au traitement fiscal des opérations de crédit-bail au Sénégal se rattachent aux aspects suivants :

§1- En matière de TVA

En matière de TVA, les difficultés pouvant rencontrer les société de crédit-bail sont liées :

- Au remboursement du crédit de TVA dû à un décalage entre la TVA sur l'investissement total, déductible à la mise en place du crédit et la TVA collectée sur les loyers qui sont étalés dans le temps. En effet, sur le plan pratique les modalités et les délais de remboursement dudit crédit ne sont pas systématiquement respectés.
- A l'ambiguïté quant à l'application de la TVA sur la valeur résiduelle lors de la levée de l'option par le preneur à la fin du contrat.
- La transmission des avantages accordés au preneur en matière de TVA constitue au sens de l'article 310 du CGI une possibilité et non pas un droit acquis. Cette possibilité est offerte sur autorisation dans le cadre de l'octroi de l'agrément au preneur.

§2- En matière d'avantages fiscaux

En vertu des dispositions de l'article 310 du CGI, l'autorisation de transmission des avantages fiscaux au bailleur ne concerne que la TVA à l'exclusion des autres droits et taxes, notamment les droits de douane. Toutefois, cet avantage est généralement accordé en vertu de la décision d'agrément. Mais il y a lieu de signaler, à ce niveau, que cette décision demeure au nom de l'investisseur. Le bailleur risque de ne pas pouvoir se prévaloir de l'acquisition d'un bien en exonération de droits de douane puisqu'il demeure sa propriété jusqu'à la fin du contrat.

§3- En matière de droits d'enregistrement

Les droits d'enregistrement liés au crédit-bail qui sont calculés selon un droit proportionnel à la valeur du contrat (1%) pour les biens meubles, contribuent au surenchérissement du coût du crédit.

Par ailleurs, s'agissant de crédit-bail immobilier, des droits très élevés sont perçus au taux de 15% de la valeur de cession, à la fois au moment de la conclusion du contrat qu'à la levée de l'option par le preneur. Sachant que la valeur résiduelle en cas de crédit-bail immobilier correspond en moyenne à 10% de la valeur de l'investissement initial, les droits d'enregistrement perçus sur toute l'opération seraient de l'ordre de 16,5% de la valeur de financement. Le surenchérissement des droits d'enregistrement sur les cessions de biens immobiliers constitue un obstacle au développement de l'activité de crédit-bail.

§4- En matière de contribution de la patente

Les droits de contribution à la patente sont jugés très élevés et constituent un handicap pour la création d'entreprises de crédit-bail.

§5- En matière de Taxe sur les Opérations Bancaires « TOB »

La déductibilité de la TOB grevant les biens et services ouvrant droit à déduction, telle que prévue par l'article 308 du CGI affecte l'avantage compétitif du crédit-bail au Sénégal. En effet, si la TOB constitue une charge non récupérable pour l'emprunteur, celle-ci vient s'ajouter aux coûts de financement par crédits bancaires classiques. Par contre, la TVA facturée sur les loyers dans le cadre d'une opération de crédit-bail, peut être déduite par le preneur et en conséquence ne constitue pas un élément du coût de financement.

Par ailleurs, cette disposition pourrait jouer en faveur des sociétés de crédit-bail qui se refinancent auprès du secteur bancaire qui seraient en mesure de déduire la TOB supportée sur les intérêts et commissions prélevés par les banques au titre des financements accordés, de la TVA collectée sur les loyers.

V- Sur le plan comptable

La dualité des traitements comptables d'une même opération, en l'occurrence le crédit-bail, constitue la principale difficulté d'ordre comptable.

En effet, le SYSCOA définit les traitements comptables à appliquer par le preneur, alors que le Plan Comptable Bancaire « PCB » prévoit ceux à appliquer par le bailleur. Toutefois, les deux référentiels exigent chacun en ce qui le concerne la comptabilisation du bien financé en crédit-bail parmi les actifs du bailleur (PCB) et du preneur (SYSCOA).

Ainsi, un même bien figure dans deux bilans différents. Aussi, les modalités d'amortissement dudit bien peuvent être différentes selon qu'il s'agit d'un bailleur ou d'un preneur.

La réalité économique de l'opération de crédit-bail en tant que moyen de financement telle que retenue par le SYSCOA, n'est pas traduite chez les bailleurs.

VI- Sur le plan réglementaire

Les normes prudentielles de la BCEAO ne prévoient un traitement spécifique aux activités de crédit-bail. Cette insuffisance couvre notamment la prise en compte de la valeur de récupération du matériel dans le calcul du risque net par client.

En outre, l'absence de disposition expresse prévoyant la non prise en compte des immobilisations données en crédit-bail pour le calcul du ratio des immobilisations par rapport aux fonds propres, constitue une limite au développement de l'activité surtout par les banques de la place.

SECTION 2 : EXIGENCES DE DEVELOPPEMENT DU CREDIT-BAIL AU SENEGAL

Compte tenu des difficultés rencontrées par le secteur du crédit-bail au Sénégal, telles que décrites dans les parties précédentes, nous nous proposons d'étudier les remèdes permettant de pallier certaines insuffisances relevées, à même d'assurer un développement durable de cette activité dans ce pays.

Il va sans dire que l'évolution projetée de l'activité de crédit-bail au Sénégal, doit être accompagnée par le développement des différentes sources et formes de financement de l'économie. En outre, elle sera tributaire du niveau de croissance des différents secteurs et de certaines actions à mettre en œuvre par les gouvernements des deux pays à l'échelle macro-économique.

I- Sur le plan de l'exercice de l'activité

Le crédit-bail est un produit très peu connu au Sénégal. Les actions jusque là mises en œuvre par les établissements de crédit sont insuffisantes pour vulgariser le produit et assurer sa proximité à une clientèle cible et privilégier, en l'occurrence les PME. En effet, lesdits établissements n'ont pas élaboré une stratégie de développement de ce produit. La fixation d'une telle stratégie est capitale. En effet, elle doit définir, compte tenu des spécificités du tissu économique sénégalais, plusieurs actions à entreprendre qui seront développées dans les paragraphes suivants.

I-1- Sur le plan commercial

§1- Vulgarisation du produit

a- Clientèle cible

A ce niveau, les PME au Sénégal constituent une cible privilégiée pour le développement du crédit-bail. Les actions mises en œuvre par le gouvernement pour la promotion de l'investissement privé et le développement des PME viennent renforcer davantage ce choix. Même les prospects évoluant dans le secteur informel peuvent constituer une cible pour le développement de l'activité. A ce titre, il y a lieu de rappeler que ce secteur constitue la majorité du tissu économique du pays. La mise en place de méthodes et de

moyens de maîtrise du risque adéquats et adaptés aux spécificités de cette population, pourrait constituer un levier important au développement de l'activité.

b- Secteurs cibles

Présentement, les secteurs cibles pour le développement du crédit-bail au Sénégal, sont les secteurs de l'agriculture et de l'aquaculture, le secteur des Bâtiments et des Travaux Publics « BTP », le secteur de transport et les industries manufacturières.

Avec la mise en place progressive de la Stratégie de Croissance Accélérée « SCA », ces secteurs peuvent être étoffés par ceux du textile, du tourisme et des Nouvelles technologies de l'Information et de la Communication « NTIC ».

c- Moyens à mettre en place

La promotion de l'activité du crédit-bail ne pourrait être réussie sans la mise en œuvre de vastes campagnes de publicité et de sensibilisation des investisseurs à l'originalité du produit, sa simplicité et les avantages qu'il offre. A ce stade, il est bien entendu inévitable d'assurer une formation adéquate aux responsables et aux chargés de clientèle appelés à vulgariser le produit sur le marché. Cette formation doit être aussi bien académique que technique :

Académique : Prévoir un diplôme universitaire spécialisé dans les activités financières, bancaires et de gestion des risques, pourrait avoir un impact important pour la maîtrise de plusieurs aspects spécifiques à l'activité et au secteur par les futurs responsables de leur développement.

Technique : La maîtrise des aspects techniques de l'activité de crédit-bail par les responsables et les chargés de la clientèle est un préalable pour son développement. A ce titre, la mise en relief des avantages procurés par crédit-bail constitue un élément primordial pour orienter les choix vers ce mode de financement.

Outre la formation des responsables et des chargés de clientèle, la vulgarisation du crédit-bail au Sénégal nécessite l'amélioration des modalités de présentation du produit. En effet, les choix des investisseurs doivent être orientés vers ce mode de financement. Pour ce faire, il y a lieu de surmonter aussi bien les difficultés d'ordre affectif liées à l'attachement à la notion de propriété que celles inhérent à la méconnaissance du produit par les utilisateurs. A ce titre, les actions suivantes peuvent être mises en œuvre :

- Le renforcement des équipes des chargés de clientèle qui oeuvrent pour le développement de nouveaux contrats en mettant des actions de prospections et de démarchage adéquates basées principalement sur les visites des clients potentiels.

L'objectif recherché, à ce titre, est d'assurer la proximité du service aux clients, d'une part et de mieux les éclaircir sur la portée d'un financement par crédit-bail, d'autre part. A cet effet, les chargés de clientèle doivent acquérir une bonne formation sur les modalités de communication, à même de pouvoir convaincre les prospects du choix de ce mode de financement. La variété des cibles (grandes entreprises, PME, PMI, secteur informel) exige la mise en place de moyens de communication différents, adaptés à chacune d'elles.

- La mise en œuvre d'actions promotionnelles, notamment à travers :
 - La diffusion de dépliants complets, mettant en exergue la nature du produit, sa simplicité, ses avantages et son originalité par rapport aux autres produits classiques.
 - L'organisation de séminaires, de colloques, de journées portes ouvertes...etc, visant à mieux faire connaître le produit. Afin d'augmenter davantage leur efficacité, ces actions peuvent être réalisées en collaboration avec certaines instances publiques (APIX, ADPME...etc), associations professionnelles, chambres de professionnels...etc.
 - L'insertion de pages publicitaires dans les journaux et les revues spécialisées, la mise en place d'affiches publicitaires...etc.
 - Le développement d'accords de partenariat avec des fournisseurs de biens d'équipement qui peuvent jouer un rôle important dans l'orientation du choix d'un investisseur vers le crédit-bail.
 - Le développement d'accords de partenariat de développement commercial avec les banques et les institutions financières, et ce pour les établissements adossés ou non à des groupes financiers.

§2- Etude des crédits

L'octroi des crédits doit inéluctablement être appuyé par des études financières bien établies. A ce titre, l'étude d'un dossier ne doit pas être limitée à l'étude de la consistance de la garantie à fournir par le client. Cette méthodologie actuellement retenue par les établissements de crédit au Sénégal, limite considérablement leur champ d'intervention, d'une part et prive plusieurs investisseurs, ne disposant pas de garanties suffisantes, du financement de leurs projets.

Les établissements de crédit doivent améliorer, voir même changer leurs méthodes d'analyse et d'évaluation du risque. Désormais, les méthodes à mettre en place doivent en

premier lieu permettre d'analyser le risque de défaillance d'un débiteur, en fonction duquel il y a lieu de juger, en second lieu, de la nature et la consistance des garanties à exiger, le cas échéant. Aussi, une bonne analyse du risque net d'une entreprise, devrait permettre au bailleur de se prononcer sur le taux d'intérêt à appliquer et les conditions d'octroi (exigence de fonds de garantie, paiement d'un préloyer, fixation de la durée du contrat et de la valeur résiduelle...etc).

S'il est vrai que pour les cas de création de nouveaux projets, l'étude du risque s'avère difficile et ne relève pas nécessairement du champ d'intervention du crédit-bailleur, il n'en demeure pas moins vrai qu'une bonne étude de la situation financière actuelle d'un investisseur, de sa moralité, de son professionnalisme et de sa maîtrise du projet sur le plan technique et commercial, n'est pas une tâche aussi délicate et elle constitue en outre une étape fondamentale pour la prise de décision de financement. Par ailleurs, l'analyse des données financières et techniques prévisionnelles d'un nouveau projet constitue un préalable à l'octroi d'un crédit.

Toutefois, afin de faciliter la tâche d'étude des dossiers de crédit par les bailleurs, il y a lieu de prime abord, de disposer d'informations financières fiables sur lesquelles la prise de décision sera fondée. Dans ce cadre, des efforts considérables doivent être mis en œuvre aussi bien par les autorités publiques (Direction générale des impôts, agences de promotion d'investissement et d'accompagnement des nouveaux promoteurs, associations professionnelles...etc) que par les institutions financières et les organismes sociaux afin de sensibiliser les utilisateurs de l'utilité de production d'une information financière fiable.

D'un autre côté, la mise en place de systèmes de notation et d'évaluation du risque se référant à des données statistiques sur les secteurs d'activité, les zones géographiques, les taux de croissance...etc, constitue une exigence pour fonder les décisions de financement des bailleurs et maîtriser les risques de défaillance.

A notre avis, une réflexion sur les modalités de mise en place de ces systèmes devrait être engagée à tous les niveaux. A ce titre, il y a lieu en premier lieu d'améliorer le contenu et l'accès à la centrale des risques de la Banque Centrale, d'une part et d'exiger auprès des différents acteurs économiques la production et la diffusion d'informations financières fiables, d'autre part. L'obligation de certification des états financiers par un expert indépendant constitue, à ce niveau, une réponse à cette dernière exigence. Cette obligation a été dorénavant prévue dans le texte de loi régissant les PME, voté en Février 2008.

Mener des enquêtes élémentaires mais complètes, en utilisant tous moyens possibles, pour collecter des informations (aussi bien quantitatives que qualitatives) sur les débiteurs, pourrait constituer au préalable une étape à l'instauration d'un système de notation, d'une part et une base pour fonder la prise de décision de financement, d'autre part.

Une société de crédit-bail doit assurer un service de proximité à sa clientèle afin de développer son activité et de maîtriser le risque lié à l'octroi de financements surtout aux clients exerçant dans le secteur informel.

Constituant une cible étendue du marché de leasing au Sénégal, ce type de clientèle nécessite un suivi particulier et la mise en œuvre de pratiques adaptées à leurs spécificités, notamment à travers la simplification des formalités d'octroi du crédit, l'instauration d'un système d'écoute permanente de leurs suggestions et l'identification claire de leurs besoins, l'organisation de visites et de réunions périodiques, le contrôle de près de leurs exploitations, leur incitation à se structurer et à migrer vers le secteur formel...etc.

Ces actions orientées principalement pour la clientèle du secteur informel peuvent à notre avis être assurées en collaboration avec les systèmes de financement décentralisés « SFD » et les institutions de micro finances « IMF ». De par leur proximité à cette clientèle, ces institutions peuvent fournir des informations utiles sur les aspects précités concernant chaque prospect. Il convient de rappeler à ce niveau que de par la réglementation en vigueur au Sénégal, lesdites institutions n'ont pas le droit d'exercer l'activité de crédit-bail.

§3- Conditions d'octroi des crédits

1- Exigences de garanties supplémentaires

L'originalité du leasing réside, entre autre, dans le fait que bien financé constitue lui-même la principale garantie de remboursement du crédit puisqu'il demeure la propriété du bailleur jusqu'à la levée de l'option.

A cet effet, l'exigence de garanties supplémentaires devrait être une résultante directe de l'étude du risque net faite par le bailleur. En cas de risque élevé, des garanties supplémentaires pourraient être demandées auprès du preneur. La nature et la consistance de ces garanties sont fonction du niveau du risque déterminé. Elle peuvent varier de la simple caution personnelle à l'exigence d'un dépôt de fonds de garantie ou la souscription d'une hypothèque grevant un bien immobilier.

A notre avis, en aucun cas l'octroi d'une garantie quelconque devrait conditionner, au préalable, l'octroi d'un financement.

2- Conditions liées à la nature du bien financé

➤ *Spécificité du bien financé*

La limitation de financement par crédit-bail aux biens d'équipement non spécifiques sous prétexte de l'absence d'un marché secondaire permettant des les écouler en cas de défaillance du débiteur, est, à notre avis, non fondée.

La spécificité du bien à financer devrait purement et simplement constituer une composante pour l'étude d'un dossier de crédit qui pourrait éventuellement conditionner le taux d'intérêt à appliquer ou l'exigence d'une garantie donnée eu égard à la rentabilité future du projet.

A notre avis, La spécificité du bien ne doit pas être perçue en tant que facteur affectant la valeur de garantie du bien à même de conditionner son financement. En effet, c'est le risque de défaillance du débiteur qui devrait normalement conditionner l'octroi du crédit. Normalement, la spécificité du bien financé ne représente pas un élément fondamental de mesure dudit risque.

➤ *Crédit-bail immobilier*

Le développement du crédit-bail immobilier au Sénégal nécessite la mise en place des actions suivantes :

- La régularisation des situations foncières de plusieurs biens ;
- L'allègement des droits d'enregistrement des biens immobiliers ;
- La suppression de l'impôt foncier en cas d'acquisition du bien par crédit-bail ;
- La formation du personnel sur ce type spécifique de financement qui nécessite un suivi particulier en l'occurrence sur le plan juridique. De même la spécificité du crédit-bail à la construction nécessite une formation adéquate des responsables concernés.

3- Conditions de taux

Les conditions de taux appliquées doivent, à notre avis, être individualisées et ce, notamment en fonction du risque de défaillance du débiteur. Cette variable doit bien entendu tenir compte du coût des ressources subi par l'établissement de crédit et des autres charges devant être couvertes par la marge brute.

A ce titre, la définition de fourchettes de taux selon la nature du produit (leasing mobilier, immobilier), la durée du contrat, la spécificité du matériel et les risques inhérents à l'activité, constitue une solution qui permet à la fois :

- De tenir compte de la structure des charges (directes et indirectes) de l'établissement de crédit ; et
- D'assurer une adéquation entre le taux de rémunération appliqué au financement accordé et les risques liés au projet.

4- Conditions de durée de remboursement

Indépendamment des autres considérations, notamment fiscales (durées d'amortissement), les durées de remboursement des crédits-bail accordés, doivent être étudiées en fonction des données prévisionnelles de la rentabilité des projets. Cette situation est de nature à assurer un meilleur dénouement du contrat et à épargner le preneur les tensions de trésorerie, principale cause de retour de loyers impayés.

5- Exigence d'assurance tous risques

Puisque le bien donné en location financement constitue la principale garantie pour le bailleur, l'exigence d'une assurance tous risques dudit bien est une composante fondamentale du contrat. En effet, le bien doit être couvert contre les risques d'endommagement pour deux raisons principales :

La première raison : La réalisation des cash flows permettant, entre autre, le remboursement des échéances de loyers est étroitement liée à l'outil de production et à son état. Un matériel qui est en état d'arrêt à cause d'un dommage quelconque se traduit par des tensions de trésorerie qui sont à l'origine d'impayés.

La deuxième raison : En cas de défaillance du débiteur, le bailleur est en droit de récupérer le bien donné en location financement. Toutefois, la récupération de tout ou d'une partie du capital investi, est liée à l'état du bien repris. A ce titre, l'assurance joue un rôle important pour garantir ce capital.

Toutefois, eu égard au coût élevé des assurances tous risques au Sénégal, les établissements de crédit doivent :

- Limiter les risques à couvrir à travers une étude portant sur la nature et la spécificité du bien, son mode d'exploitation, son lieu d'implantation...etc.
- Conclure des accords de partenariat avec les assurances permettant d'obtenir des taux de faveur au profit de leur clientèle.

Cette situation pourrait contribuer à l'allègement des charges d'assurance supportées par le preneur et en conséquence au renforcement de l'attractivité du crédit-bail.

§4- Déroulement du contrat

Les établissements de crédit doivent être dotés des moyens humains et matériels suffisants afin de suivre de près l'évolution de l'activité et de la situation financière de leur clientèle. Ce mode de contrôle préventif constitue, à notre avis, le meilleur moyen pour assurer un dénouement normal du contrat de leasing. La proximité du service devant être assurée lesdits établissements permet de prévenir les risques d'impayés et de défaillance et d'agir en temps opportun en fonction de la nature des difficultés prévisibles de chaque client.

Par ailleurs, et afin de gérer au mieux les risques de défaillance des débiteurs, les sociétés de crédit-bail doivent, d'une part être doté de juriste confirmé et d'autre part établir des conventions avec des avocats, huissiers...etc, permettant d'accélérer les voies de recours en cas d'accumulation d'impayés.

I-2- Sur le plan financier

§1- Nature des financements

Le choix de la politique de refinancement des sociétés de crédit-bail revêt un caractère fondamental qui conditionne leur développement, voir même leur pérennité.

A ce titre, les autorités publiques nationales et régionales, notamment la BCEAO, doivent œuvrer pour :

- L'instauration d'un environnement de confiance entre les bailleurs de fonds et les emprunteurs favorisant l'épargne publique, notamment à long et moyen terme.
- Améliorer le rôle et le comportement du marché obligataire, notamment à travers le raccourcissement des délais de traitement des dossiers et l'allègement des formalités de mise en place.
- Le développement de nouvelles sources de financement telles que les certificats de leasing, les emprunts subordonnés, les obligations convertibles en actions, les titres participatifs, la titrisation...etc.

a- Les certificats de leasing

Le certificat de leasing est un produit qui s'apparente beaucoup aux billets de trésorerie. Il sert principalement à combler les déficits de trésorerie originaires des écarts entre les flux d'encaissements et de décaissements. Il présente l'avantage de la simplicité et la

rapidité de mise en place. Il pourrait être accordé par les établissements de crédit de la place.

b- Les emprunts subordonnés

Bien que ces fonds restent difficiles à lever, vu leurs contraintes ainsi que les garanties exigées pour leur mise en place, ils demeurent néanmoins très intéressants pour les sociétés de leasing dans la mesure où ils permettraient de :

- ✓ Allonger la maturité de leurs ressources et agir par conséquent sur l'équilibre de la liquidité ;
- ✓ Consolider leurs fonds propres nets servant au calcul du ratio de solvabilité. En effet au sens des normes prudentielles d'adéquation des fonds propres, les emprunts subordonnés peuvent être assimilés à des fonds propres complémentaires sous réserves de respect de certaines conditions.

c- Obligations convertibles en actions

Ce type de valeurs mobilières, pourrait constituer une échappatoire aux sociétés de leasing vers d'autres souscripteurs dans leurs émissions obligataires. En effet, comme cité précédemment la concentration des souscriptions dans les émissions obligataires chez les organismes de placement collectif, peut être contournée en attirant d'autres investisseurs institutionnels et surtout des personnes physiques, intéressés par d'éventuelles souscriptions au capital des sociétés de leasing.

d- Titres participatifs

Ces titres de créances peuvent s'avérer intéressants pour les sociétés de leasing dans la mesure où ils permettraient à ces dernières :

- De renforcer leurs fonds propres, sans pour autant modifier la structure du capital. En effet, les titres participatifs sont assimilés à des titres de créance, mais associés plus étroitement que les obligations aux aléas de la vie sociale, car ils ne sont remboursés qu'après les créanciers chirographaires et souvent seulement lors de la dissolution de la société. Ce sont par conséquent des quasi-fonds propres.
- D'allonger la maturité de leurs ressources puisque ces titres sont remboursés soit à l'initiative de la société après une période plus ou moins longue, soit à sa liquidation après intéressement des créanciers chirographaires.
- Maîtriser le coût de rémunération desdits titres puisqu'il est librement fixé par la société émettrice.

e- Titrisation

La titrisation a connu un développement considérable dans le monde, dans tous les domaines y compris le leasing.

Cette technique permet aux sociétés de leasing d'externaliser sur le marché, une partie des risques. Ainsi, ces dernières pourraient faire sortir de leurs bilans une partie de leur exposition à certains risques, ce qui leur permettra de réaliser des économies de fonds propres, de proposer des conditions plus attractives à leurs clients, et de respecter plus facilement leurs ratios de liquidité et de solvabilité.

Certes, l'avenir de cette innovation financière dépendra dans une large mesure de sa rentabilité. En effet, la procédure a un coût : assurance pour les impayés, rémunérations des agences de notations, frais administratifs et de gestion...etc. Toutefois, elle demeure une technique de refinancement parfaitement envisageable pour le secteur du leasing.

Bien entendu le développement de ces nouvelles sources de financement pourrait être facilité, notamment à travers leur réglementation et l'octroi d'avantages fiscaux aux souscripteurs à ces produits. Il y a lieu, à ce titre, de noter que l'octroi de conditions avantageuses permet d'attirer les fonds aussi bien nationaux qu'à l'échelle de l'UMOA.

D'un autre côté, en développant des accords de partenariat avec les fournisseurs d'équipements, les sociétés de leasing seraient en mesure de négocier des délais de règlement qui leur permettent de financer en partie leur besoin en fonds de roulement et de leur éviter de supporter des charges de financement supplémentaires et/ou plus élevées.

Par ailleurs, le renforcement des fonds propres par voie d'ouverture du capital et d'appel public à l'épargne constitue le meilleur moyen pour se procurer les financements nécessaires au développement de l'activité. Toutefois, sur le plan pratique cette solution ne pourrait être permise qu'avec le développement de l'activité et la réalisation de performances satisfaisantes permettant d'inciter les investisseurs et les petits épargnants à placer leur argent dans le capital de la société de crédit-bail.

§2- Rémunération des refinancements

L'instauration d'un environnement de confiance entre les épargnants et les bailleurs de fonds d'un côté et les emprunteurs de l'autre, ainsi que la diversité des moyens de refinancements contribuent nécessairement à réduire leurs coûts.

Cette situation peut jouer en faveur des sociétés de crédit-bail qui en ramenant leurs charges financières vers la baisse améliorent leurs taux de marge et deviennent plus compétitives même sur le plan commercial.

II- Sur le plan économique

Les efforts fournis par le gouvernement sénégalais pour la promotion de l'investissement privé et le développement des PME/PMI, doivent être consolidés afin d'améliorer le taux de croissance du pays, d'une part et de favoriser la demande de crédit, d'autre part. La mise en place de la Stratégie de Croissance Accélérée permet, dans une certaine mesure, d'atteindre cet objectif. A ce titre, une attention particulière doit être accordée aux aspects suivants :

- Assurer un équilibre entre l'évolution des différents secteurs, leur contribution au PIB du pays et leur occupation de la main d'œuvre.
- Consolider les efforts d'incitations des opérateurs économiques à se structurer et à exercer dans le secteur formel, notamment à travers :
 - L'amélioration de la répartition de la pression fiscale permettant son allègement.
 - Le renforcement des moyens de contrôle des opérateurs exerçant dans le secteur informel.
 - Le renforcement du rôle des agences de promotion de l'investissement et d'accompagnement des promoteurs en leur offrant un service de proximité qui leur permet de surmonter leurs difficultés ayant trait avec la formation professionnelle, la gestion du projet, l'accès aux nouveaux marchés...etc.
- Améliorer l'accès des PME/PMI au financement. A ce titre, la création d'un fonds de garanties qui permet de couvrir en partie les risques de défaillances des nouveaux promoteurs exerçant dans les secteurs revêtant un caractère particulier pour le développement du pays, pourrait constituer une solution adaptée à la réalité économique au Sénégal. Cette solution aurait, entre autres, l'avantage d'éliminer la pression liée à l'exigence de garanties réelles par les établissements de crédit pour l'octroi des financements. Elle permet aussi d'orienter les choix d'investissements vers les secteurs innovateurs, à forte valeur ajoutée, ce qui permet d'éliminer les goulots d'étranglement dans les secteurs saturés.

- Assurer la transparence de l'information financière produite par les différents acteurs économiques, en veillant à l'application des dispositions légales dans ce sens.
- Améliorer les moyens de renforcement des capitaux propres des PME au Sénégal, notamment à travers la création de sociétés d'investissements dont le rôle principal serait de financer les nouveaux projets par voie de prise de participation et d'en assurer le suivi à moyen terme (à tous les niveaux).

III- Sur le plan juridique

§1- Sur le plan législatif

Le meilleur remède aux insuffisances d'ordre législatif de définition d'un cadre réglementaire pour l'exercice de l'activité de crédit-bail au Sénégal est, à notre avis, l'adoption d'une nouvelle loi qui abroge le décret n° 71-458 du 22 avril 1971 et qui définit soigneusement et avec le détail requis la nature des contrats de crédit-bail, les relations entre le bailleur et le preneur, les modalités de dénouement du contrat...etc. Bien entendu le nouveau texte à élaborer doit être en harmonie avec les dispositions de l'acte uniforme de l'OHADA.

Aussi, il importe de réglementer les délais de traitement des dossiers de règlement préventif et de veiller à leur application rigoureuse. Il est souhaitable que cette mesure soit prise à l'échelle de l'OHADA.

§2- En matière de fonctionnement de l'appareil judiciaire

Les actions suivantes gagnent à être mises en place dans les meilleurs délais afin de contribuer au développement du crédit-bail au Sénégal :

- La création de tribunaux spécialisés suffisants.
- Le renforcement de la formation des magistrats en fonction, notamment à travers l'organisation de cycle de formation périodique, de séminaires, de colloque...etc.
- Le renforcement de la formation académique des futurs magistrats, notamment par la création de diplômes spécialisés et d'enrichissement des programmes d'étude de tronc commun.
- Doter les tribunaux des moyens humains et logistiques suffisants.
- La réduction des délais de prononciation des jugements. Le recours en référé doit constituer la règle en matière de droit commercial et des affaires. Cette situation

devrait être permise en étoffant l'appareil judiciaire par des nouveaux tribunaux, des tribunaux spécialisés et un nombre suffisant de magistrats bien formés.

- La réglementation des délais d'obtention des extraits des jugements et assurer leur application rigoureuse.
- La lutte contre la corruption en assurant au mieux l'indépendance de la justice et en instaurant un climat de confiance entre les différentes parties. Aussi faut-il instaurer des systèmes de contrôle efficaces à ce niveau et des sanctions pénales à l'encontre des contrevenants.

§3- En matière d'exécution des voies de recours et de récupération des biens

Le contournement des obstacles rencontrés à ce niveau peut être permis à travers la mise en place des actions suivantes :

- La réglementation des différents délais de communication d'informations et de réponses aux demandes et aux réclamations des clients devant être fournies par les banques et le respect rigoureux desdits délais.
- L'interdiction de la délocalisation du bien loué par le preneur ou le changement de sa destination sans l'autorisation préalable du bailleur, ainsi que l'accomplissement de certaines formalités de publicité du contrat de leasing permettant d'informer les tiers sur la situation juridique du bien peuvent limiter les difficultés liées à la localisation du bien. En outre, l'organisation de visites périodiques aux preneurs dans les locaux d'exploitation permet de s'assurer en permanence de l'existence du bien et de son état ou, le cas échéant, d'agir en temps opportun en cas de sa disparition ou de son endommagement.
- Le développement d'accords de partenariat avec les assurances permet de mieux régler les relations entre les parties et de limiter les recours aux voies judiciaires pour l'obtention de dommages.
- Le développement de l'activité d'assurance crédit permet au bailleur de récupérer tout ou une partie du capital investi, malgré la perte du bien loué.
- Les difficultés d'écoulement des biens récupérés par le preneur suite à la défaillance des débiteurs doivent orienter la stratégie d'une entreprise de leasing vers les moyens de remplacement (relocation) de ces biens à travers le développement de sa force de vente et la mise en place des démarches de prospection de marché adéquates.

IV- Sur le plan fiscal

Les mesures fiscales suivantes doivent être prises afin de permettre le développement de l'activité de crédit-bail au Sénégal :

§1- En matière de TVA

- La clarification des conditions, modalités et délais de remboursement du crédit de TVA.
- La clarification du régime de soumission de la valeur résiduelle à la TVA.

§2- En matière d'avantages fiscaux

- La généralisation de la transmission des avantages fiscaux liés au bien financé par crédit-bail au bailleur, à tous les droits et taxes exigibles et ce, dans la cadre d'une disposition législative expresse.

§3- En matière de droits d'enregistrement et de contribution à la patente

- Les droits d'enregistrement afférents aux contrats de leasing de biens meubles et immeubles doivent être revus vers la baisse. Il en est de même de la contribution à la patente exigible par les établissements bancaires et financiers dont les modalités et bases de calcul méritent d'être révisées.

§4- En matière de Taxe sur les Opérations Bancaires

- La suppression de la TOB au profit de l'entrée en champ d'application de la TVA des services bancaires et financiers. Des exonérations ou des impositions à des taux réduits peuvent être prévues selon la nature du produit ou service.

V- Sur le plan comptable

A ce niveau, il y a lieu d'harmoniser les traitements comptables chez le bailleur et chez le preneur en amendant le Plan Comptable bancaire et en adoptant l'approche économique pour le traitement de l'opération de crédit-bail.

Ainsi, conformément aux traitements préconisés par la norme comptable internationale IAS 17, le bien ne figure pas au bilan du bailleur car celui-ci ne bénéficie pas des avantages et n'assume pas les risques liés à sa détention. Le propriétaire doit être considéré comme un investisseur qui prête une somme d'argent, rémunérée et remboursée par les loyers prévus au contrat.

A la signature du contrat, il enregistre donc une créance égale à la valeur actuelle des loyers futurs (§28). Ceux-ci sont ensuite décomposés comme chez le locataire. Seule la partie représentant la rémunération du prêt est comptabilisée en produits (§29).

VI- Sur le plan réglementaire

Sur le plan réglementaire, il y a lieu de prévoir des normes prudentielles spécifiques à l'activité de crédit-bail, notamment pour la détermination du risque net par client tenant compte de la valeur de récupération du matériel.