

**LES DETERMINANTS DU FREIN DE L'OFFRE DE CREDIT-BAIL :
CAS DU CAMEROUN**

**THE DETERMINANTS OF RESTRAINT CREDIT-LEASE OFFER:
CASE OF CAMEROON**

NGOUNGOURE NGOULOURE Sorelle Gertrude

CEREG (Centre de Recherche en Economie et Gestion)
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
Université de Yaoundé 2 Soa
Email : ngoungouresorelle@yahoo.fr

DJEUDJA Rovier

Enseignant chercheur
CEREG (Centre de Recherche en Economie et Gestion)
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
Université de Yaoundé 2 Soa
Email : rovier80@yahoo.fr

Résumé

L'objet de cet article est de mettre en exergue la nécessité de la mise en place d'une politique fiscale ad-hoc aux opérations de crédit-bail. Les études antérieures menées dans le cadre du crédit-bail, s'interrogent plus sur ce qui pourrait motiver les Petites et Moyennes Entreprises et Industries (PME/PMI), structures fortement écartées du financement bancaire traditionnel, d'avoir recours au financement par crédit-bail. Notre recherche par contre évalue, dans le cadre d'une étude de cas en contexte Camerounais, les facteurs susceptibles de freiner la multiplication et la pérennité de l'offre de crédit-bail.

Mots clés : *Crédit-bail ; Credit bancaire ; Politique fiscale ad-hoc ; Offre de crédit-bail ; PME.*

Abstract

The Aim of this article is to highlight the need for the implementation of an ad-hoc tax policy for leasing operations. Past studies in the context of leasing are more focused on what could motivate Small and Medium-Sized Enterprises and Industries (SMSE/SMSEI), structures that are removed from traditional bank financing, to use leasing financing. On the other hand, our research assesses, in the scheme of a case study in Cameroonian context, the factors likely to restrain the increase and the durability of the leasing offer.

Keys words: *Leasing; Bank credit; Ad-hoc tax policy; Credit-Lease offer; SMSE.*

Introduction

Le Crédit-bail est un mode de financement alternatif au crédit bancaire classique. Il est apparu au Cameroun en 1969 avec la Société Camerounaise de Crédit Automobile (SOCCA BAIL) ; dès lors il a été perçu comme un nouveau créneau à exploiter. Bien que l'environnement fiscal ne fut pas encore défini, et les entreprises ne fonctionnant qu'avec la réglementation fiscale Française¹, l'on a assisté à la création d'autres entreprises de crédit-bail car ce secteur présentait de nombreux avantages² pour les investisseurs.

Malgré le problème d'accès au financement frein à l'émergence et au développement ultérieur des PME/PMI (Njaya et Ngongang, 2005), ces dernières, représentant plus de 80% de la population des entreprises Camerounaises et ayant un faible taux d'accès au crédit classique (Wamba, 2013), contribuent à plus de 30% dans la formation du PIB³ (RGE⁴, 2009). Pour (Chertock, et al., 2000), cette contribution pourrait être plus importante si celles-ci évoluaient dans un cadre plus favorable. D'où, la nécessité trouvée par le gouvernement Camerounais de mettre en place sa propre législation fiscale en matière de crédit-bail. Ceci dans le but non seulement, de répondre au problème de financement desdites entreprises mais de bénéficier des recettes fiscales engendrées par le crédit-bail.

Conscient du rôle joué par le crédit-bail en tant que mode de financement alternatif à l'emprunt bancaire⁵, l'on assiste à la mise en place d'une politique de promotion de l'outil de production par Crédit-Bail. La politique du gouvernement Camerounais vise ainsi, à faire du Crédit-Bail le mode de financement par excellence des entreprises qui sont réfractaires ou ayant un faible accès au crédit bancaire. Ce fut alors, l'avènement de la loi N°2010/020 du 21 décembre 2010 portant orientation des activités de crédit-bail au Cameroun⁶.

Certaines études ont montrées que, le Crédit-Bail plus que l'emprunt bancaire permet aux PME/PMI de préserver leur trésorerie (Capiez, 1993) et par ricochet, d'accroître leur

¹ Au début des activités de Leasing sur le territoire Camerounais, la législation fiscale camerounais en matière de Leasing étant inexistante, la première société de Leasing « SOCCA-SOCABAIL » étant une multinationale française, est restée soumise par défaut à la fiscalité de cette dernière.

² Voir les études menées par l'IFC (Société Financière Internationale) sur l'état du marché de crédit-bail au Cameroun.

³ Produit Intérieur Brut

⁴ Recensement Général des Entreprises

⁵ Le leasing a permis une nette amélioration des activités des PME/PMI en Amérique, en Europe et en Afrique du Nord.

⁶ Selon cette loi, le Crédit-bail est une opération de crédit destinée au financement de l'acquisition ou de l'utilisation des biens meubles ou immeubles à usage professionnel ; donnant lieu au terme du contrat à trois(03) options au crédit preneur : (i) relouer le bien ; (ii) le restituer ou (iii) l'acquérir à un prix convenu dès le départ et, en tenant compte au moins pour partie des versements effectués à titre de loyer.

Capacité d'Autofinancement (CAF). Il favorise également une amélioration de leur Taux Effectif Moyen d'Imposition (TEMI) en augmentant le volume de leurs charges déductibles suivant la politique des loyers (Djeudja et Ngoungoure, 2016).

Certes, le Crédit-Bail représente un atout pour les PME/PMI qui sont des structures porteuses de croissance, mais la question que nous traiterons dans le cadre de cet article est celle de savoir : **quelles sont les facteurs susceptibles de freiner l'offre de Crédit-Bail ?** Sachant qu'il existe une demande potentielle⁷. Autrement dit, **la politique actuelle adoptée par l'administration fiscale Camerounaise est-elle favorable à la multiplication et/ou à la pérennité de l'offre de Crédit-Bail ?**

Au Cameroun, l'on a observé depuis l'avènement de la loi N°2010/020 que le nombre d'entreprises menant les opérations de leasing n'a pas évolué et que, seules trois (03) se partagent réellement le marché du crédit-bail. On passe de 03 établissements financiers et 03 banques se partageant la part de marché du crédit-bail au Cameroun selon l'IFC en 2009 à 02 établissements financiers (Alios-Finance et Africa Leasing Compagny) et 01 banque (SGC) à nos jours. Paradoxalement, le nombre d'entreprises ayant une accessibilité réduite ou quasiment nulle au crédit bancaire classique ne cesse de s'accroître. En plus des PME/PMI déjà existantes, on note aussi avec l'économie numérique l'arrivée des Startups. L'objectif de cet article est de mettre en lumière les facteurs qui pourraient expliquer ce qui empêchent **la multiplication des entreprises et/ou de l'offre de Crédit-Bail**, de proposer **des mesures susceptibles d'améliorer le nombre ainsi que la pérennité des Acteurs financiers spécialisés dans le Crédit-Bail**.

Il s'agira à cet effet, **de procéder à une Approche théorique des facteurs susceptibles de freiner l'évolution de l'offre de crédit-bail (1.)**, de mettre en exergue, dans le **contexte Camerounais, une estimation de la perte fiscale que supporte le crédit bailleur** par comparaison à l'emprunt bancaire (2.) et enfin, **nous ferons quelques recommandations susceptibles d'accroître le nombre et la pérennité des Etablissements financiers spécialisés dans le leasing (3.)**.

La mise en relief de ces facteurs reposera sur les observations que nous avons faites en effectuant un stage au sein d'un établissement financier spécialisé dans le leasing.

⁷ Voir les études réalisées par l'IFC (Société Financière Internationale) en 2009 et la CAMLEASE (CameroonLease) en 2012.

1. APPROCHE THEORIQUE DES FACTEURS SUSCEPTIBLES DE FREINER L'EVOLUTION DE L'OFFRE DU CREDIT-BAIL

Selon la Théorie du Financement Hiérarchique (Myers et Majluf, 1984), les entreprises face aux difficultés financières font d'abord recours aux sources de financement internes avant de recourir à celles externes. Parmi les sources de financements externes, le Leasing et l'emprunt bancaire en font partie. Mais, la détention du titre de propriété par le crédit bailleur représente une garantie permettant au crédit-bail de précéder l'emprunt dans la Théorie du Financement Hiérarchique (Krishnan & Moyer, 1994). De fait, les sociétés utilisatrices du crédit-bail comme moyen de financement sont les sociétés à faible capacité d'endettement par rapport à celles se finançant par des dettes (Filareto, 2006).

Cependant, la demande et aussi l'offre de l'un ou l'autre moyen de financement par les entreprises dépendent de l'accessibilité et du coût à supporter.

1.1. Les facteurs liés à la baisse de l'accessibilité au crédit-bail

Les entreprises pour avoir accès au crédit-bail doivent obéir à certaines conditions liées à la conjoncture, à leur activité et à la compétence des dirigeants.

- Les dirigeants jouent un rôle très important dans le financement par crédit-bail. De fait, le crédit-bail étant une location avec option d'achat, les dirigeants doivent manager l'entreprise de telle sorte que, les loyers et/ou redevances soient versés de façon régulières et à échéance. Ces derniers sont les garants de la qualité de la signature de l'entreprise. Un critère déterminant pour l'octroi d'un crédit-bail. Cependant, dans les structures purement familiales où le dirigeant est le propriétaire, le crédit-bail est perçu comme une source d'augmentation du risque de faillite (Feghali, 2007). Car, toute chose étant égale par ailleurs, la position de propriétaire occupée par le dirigeant affecte négativement son rôle de management et par la même ses compétences.

- L'activité menée par l'entreprise désireuse d'un contrat de crédit-bail influence sur la décision du crédit bailleur. En tenant compte du secteur d'activité, les études ont montré que les contrats de crédit-bail étaient plus en faveur des entreprises exerçant dans le secteur du transport. Cette tendance se justifie auprès des établissements de crédit-bail par le fait que, les biens mis à la disposition des entreprises appartenant à ce secteur sont facilement rétrocédés et peuvent être rapidement vendus sur un marché d'occasion. Or, dans les secteurs industriel et agricole, le financement d'un équipement par crédit-bail est plus ou

moins difficile. En ce qui concerne le secteur industriel, les entreprises promotrices de ce secteur ont des demandes spécifiques propres à chacune d'elles. Ainsi, il est plus difficile au crédit bailleur de trouver un nouvel acheteur s'il arrive que l'entreprise ne puisse plus verser les loyers. Relativement aux entreprises du secteur agricole, en plus de la difficulté liée à l'absence d'un marché d'occasion, le crédit bailleur est également confronté, en amont, au problème de traitement fiscal. Car, dans la plupart des pays celles-ci bénéficient d'un traitement fiscal préférentiel en matière de TVA. Ce qui pourrait exposer le crédit bailleur à une perte de trésorerie si, un ajustement fiscal n'est pas prévu.

- L'accès au crédit-bail est également conditionné par l'environnement dans lequel se développe l'entreprise. En effet, l'entretien mené auprès des responsables des établissements de crédit-bail a mis en exergue la notion de risque pays. Il s'agit de l'ensemble des facteurs qui fait d'un pays un environnement peu propice ou alors défavorable aux opérations de crédit-bail. Nous noterons entre autres ces facteurs, l'instabilité monétaire ; l'absence de communication ; instabilité des institutions ; les guerres civiles et une législation fiscale répressive.

Hormis ces facteurs qui limitent le nombre d'entreprises pouvant avoir accès au crédit-bail d'une part, il serait intéressant de souligner les facteurs qui favorisent la hausse du coût de financement du leasing d'autre part.

1.2. Les facteurs liés à la hausse du coût de financement par Leasing

L'application de la Théorie de l'Effet de levier laisse entrevoir que, l'utilisation d'un financement externe pour réaliser des investissements productifs se justifie par le fait que, la rentabilité soit supérieure au coût de financement. Ainsi, l'entreprise ayant préférée le leasing comme mode de financement doit tenir compte de ce que, en plus de la propriété juridique du bien acquis par crédit-bail qu'elle offre au crédit bailleur comme gage, il existe des garanties supplémentaires. De fait, l'exigence d'autres garanties par le crédit bailleur est due à l'existence de plusieurs risques intrinsèques à l'opération de leasing. Ces risques, origines de la hausse du coût de financement par crédit-bail et auxquels sont exposés les crédits bailleurs, sont dus entre autres à la durée d'un contrat de crédit-bail, à l'incertitude liée au comportement futur du crédit preneur et aussi, aux exigences fiscales qui animent le secteur d'activité.

- La durée du contrat de crédit-bail : La prime de risque varie en fonction de la durée du contrat et de la menace de défaillance évaluée en fonction de la volatilité de la rentabilité de l'actif pris en crédit-bail (Feghali, 2007). En effet, plus la durée du contrat est longue plus les coûts de surveillance pour permettre le respect des clauses du contrat de leasing sont élevés. Selon (Garrido, 2002), le crédit bailleur s'expose à deux types de risques : le risque de contrepartie et le risque de la valeur résiduelle. Ceci étant, le crédit bailleur doit mettre sur pied un système de veille pour permettre que, le bien mis à la disposition du crédit preneur soit utilisé de façon normale de telle sorte que la valeur du bien à la fin du contrat soit supérieure à la valeur de l'option. Car, l'intensité et le rythme d'utilisation d'un bien loué affecte sa valeur résiduelle⁸. De ce fait, le crédit bailleur pour compenser les coûts liés à la surveillance, demande au crédit preneur lors de la signature une prime de risque conséquente. De même, le marché étant en perpétuelle changement, le crédit preneur peut se retrouver exposé à une forte concurrence. Cette situation pousse le crédit preneur de revoir à la baisse le niveau des prix des produits qu'il vend et par ricochet, il (preneur) se trouve confrontée à la baisse de la rentabilité de l'actif pris en leasing.

- L'incertitude sur le comportement du crédit preneur : l'incertitude naît de l'instabilité du marché. Le crédit preneur peut être exposé au cours de la période du bail, à une baisse de la rentabilité du bien acquis par crédit-bail, à l'obsolescence de celui-ci et /ou à la baisse des taux d'intérêt⁹. Dans ces conditions, le crédit preneur se trouve dans la difficulté d'honorer ses engagements envers le crédit bailleur. Ce dernier devra alors faire face à une rupture du contrat qui se manifeste par, la cessation de paiement des redevances par le crédit preneur. Pour remédier à cette situation d'arrêt de paiement, le crédit bailleur va engager un procès contre le crédit preneur. Ainsi donc, pour faire face cette dépense future liée à l'ouverture d'un procès, le crédit bailleur va, lors de la signature du contrat de leasing, à titre préventif prendre en compte dans la constitution des garanties supplémentaires les coûts liés à un procès. Coûts, susceptibles d'affecter son rendement futur s'ils ne sont pas pris en considération lors de la signature du contrat.

⁸Le risque de contrepartie suppose que, la valeur vénale du bien lors de la récupération par le crédit bailleur soit supérieure à la valeur résiduelle du contrat de crédit-bail. Si tel n'est pas le cas, le crédit bailleur s'expose à une perte. S'agissant du risque de la valeur résiduelle, la valeur vénale du bien loué à la fin du contrat doit être supérieure au prix de l'option.

⁹ Il s'agit ici du taux d'intérêt des banques. En effet, le leasing étant une source de financement alternatif à l'emprunt bancaire, les banques et les établissements financiers spécialisés dans le crédit-bail sont en permanente concurrence.

- Par ailleurs, le crédit bailleur est confronté à des exigences fiscales qui l'emmènent à exiger davantage en termes de coût au crédit preneur d'où la hausse du coût de financement par leasing. De fait, le crédit bailleur, finançant le bien choisi par le crédit preneur Toute Taxe Comprise (TTC), se prive des opportunités d'investissement. Car, la TVA versée auprès du fournisseur pour l'acquisition du bien lui sera remboursée de façon échelonnée tout au long du bail. En outre, l'opération de crédit-bail expose le crédit bailleur à une baisse d'économie d'impôt. Ceci pouvant s'expliquer par, les pertes observées sur le plan fiscal relatives au système de traitement des amortissements et du Taux Effectif du Minimum de Perception (TEMP) de l'impôt sur les sociétés appliqués sur les établissements financiers spécialisés dans le leasing¹⁰. Ceci étant, pour compenser ces pertes liées à la fiscalisation des opérations de crédit-bail, le crédit bailleur accroît le coût de financement.

En somme, le crédit-bail étant un contrat de financement, il crée des relations d'Agence entre les cocontractants. D'où l'existence des conflits d'intérêts dus au fait que, le crédit preneur et le crédit bailleur cherchent chacun à maximiser sa richesse. Ceci étant, le crédit preneur essaie d'exploiter au maximum le bien acquis par crédit-bail et le crédit bailleur, pour se mettre à l'abri des risques de rupture de contrat et de la valeur résiduelle, insère dans le contrat des garanties supplémentaires qui ont pour conséquence, la hausse du coût de financement par crédit-bail. Ainsi, l'accès des PME/PMI au crédit-bail se trouve limité non plus seulement par la nature de l'activité des dites structures ; par la compétence de leurs dirigeants et/ou à la conjoncture mais aussi par l'existence des garanties supplémentaires. Le crédit bailleur essayant par le biais de ces garanties de réduire ses coûts pour gérer au mieux les pertes fiscales inhérentes à l'opération de Leasing.

2. MISE EN EXERGUE D'UNE ESTIMATION DES PERTES FISCALES RELATIVES A L'ABSENCE D'UNE FISCALITE AH-DOC : UNE ETUDE DE CAS DANS LE CONTEXTE CAMEROUNAIS

Nonobstant, tous les mécanismes que le crédit bailleur met en place pour combler ou alors se mettre à l'abri de toutes pertes financières celui-ci se trouve, ceteris paribus, confronté à des pertes dues à l'absence d'une réglementation fiscale ah-doc en matière de crédit-bail. C'est d'ailleurs l'une des principales raisons qui justifie les différentes réformes fiscales

¹⁰ Lire (2.2.) pour plus de détail.

observées dans certains pays. Ceci dans le but de mettre en place une politique fiscale favorable et incitative pour le développement des opérations de Leasing.

2.1. Présentation de quelques réformes fiscales observées en France et au Maroc depuis l'avènement du Leasing

Il s'agit à ce niveau de relever l'incidence d'une mauvaise réglementation fiscale sur l'évolution des opérations de crédit-bail tout en soulignant, les différentes modifications qu'a connues la réglementation fiscale en matière de leasing respectivement en France et au Maroc.

2.1.1. Dans le contexte Français

Sous l'initiative de D.P Booth Junior directeur d'une entreprise de conditionnement des produits alimentaires, la première société Américaine de crédit-bail « United States Leasing Corporation » a vu le jour en 1952. Dès lors, avec l'accroissement du volume des transactions, l'opération du crédit-bail s'est étendue en Europe dans les années soixante. Franchissant l'Atlantique pour atteindre le Royaume Uni puis la France en 1962 avec l'apparition de la première société Française de leasing « LocaFrance », l'on assiste le 2 Juillet 1966 à l'adoption de la première loi française en matière de réglementation fiscale du crédit-bail.

En effet, cette loi a favorisé une forte croissance de l'activité du crédit-bail dans les années quatre-vingt avec notamment, un rythme de croissance à hauteur de 11,4% en 1990 pour le financement des nouveaux équipements productifs d'une grande partie des entreprises industrielles françaises ; soit une sur deux de ces dernières ont eu recours au leasing entre 1988 et 1990 (Teurlai, 1999). En outre, (Paulin, 1996) fait remarquer que, en 1988 les $\frac{3}{4}$ des loyers versés par les PMI concernaient des contrats de crédit-bail mobilier.

Mais, au début des années 1990, le secteur d'activité du crédit-bail a connu un retournement conjoncturel. On passe de 11,4% de financement des investissements corporels en 1990 à 6,4% en 1994. Toute chose étant égale par ailleurs, le retournement conjoncturel observé s'explique par l'existence d'une réglementation fiscale peu adaptée aux PMI/PME françaises. Car, bien que le crédit-bail permette à celles-ci d'acquérir un bien financé à 100% par le crédit bailleur, celui-ci les expose à des déséconomies d'impôt.

En effet, la formule fiscale mise en place par le gouvernement français, suscitait plus d'avantages aux crédits bailleurs et ceci, au détriment des crédits preneurs. La pratique préconisée par la loi fiscale de Juillet 1966 en matière de leasing, appliquait un système

d'amortissement du bien objet de crédit-bail différent selon que, l'on soit du côté de l'entreprise utilisatrice du bien ou de celui de celle qui en est propriétaire. Ainsi donc, le bien sera soumis à un amortissement linéaire dans la comptabilité du preneur et, ce même bien est soumis à un amortissement dégressif chez le bailleur. Or, selon les dispositions de cette loi, le crédit preneur doit verser au crédit bailleur ; des loyers pendant une période de location irrévocable correspondante à la durée de l'amortissement fiscal autorisée. De ce fait, les pertes fiscales que supportent les PMI/PME sont la différence entre les loyers versés et le montant des charges d'amortissements déduit¹¹.

Par ailleurs, la difficulté était aussi observée lorsque le crédit preneur était une entreprise exemptée de la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA). A cet effet, le crédit bailleur acquérant le bien objet du contrat de crédit-bail en TTC, la TVA versée par ce dernier sera récupérée dans les loyers que lui versera le crédit preneur. Ceci étant, le crédit preneur exempté de la TVA supporte un coût supplémentaire¹² équivalent au montant de la TVA versée en amont par le crédit bailleur.

Face à la baisse du recours au crédit-bail par les PME/PMI due au coût élevé de ce mode de financement, l'Etat Français s'est vu contraint de réaménager l'environnement fiscal du crédit-bail en 1996. Ceci s'est fait, par la définition d'un nouveau système d'amortissement et la mise en place d'un régime particulier de TVA ; l'objectif étant l'adoption d'une loi fiscale plus adaptée aux opérations de crédit-bail.

2.1.2. Dans le contexte Marocain

En Afrique par contre, le crédit-bail touche d'abord les pays de l'Afrique du Nord avant les pays de l'Afrique Centrale.

Au Maroc, ce mode de financement est introduit en 1965 avec la création de la première société de crédit-bail dénommée « Maroc Leasing » ; compagnie Marocaine de location d'équipement. Ce n'est qu'en 1993 qu'on assiste à la promulgation de la première loi

¹¹ De fait, la durée économique du bien étant plus longue que la durée fiscale de celui-ci ; et le bien étant amortissable linéairement, le montant déduit lors du calcul du résultat fiscal sera inférieur au loyer versé par le crédit preneur. Ce dernier se retrouve à la fin d'un exercice avec des charges locatives qui n'ont pas été déduites.

¹² Les PMI/PME exonérées de la TVA ne supportent pas cette taxe lors de l'achat d'un bien d'équipement par leur propre fonds ou en faisant recours au crédit bancaire classique. Cependant, lorsqu'elles acquièrent ce même bien par crédit-bail elles doivent, toute chose étant égale par ailleurs, rembourser au crédit bailleur l'intégralité de la somme déboursée en amont pour mettre le bien à la disposition du crédit preneur ; TVA y comprise.

Marocaine relative à la fiscalisation des opérations relatives au secteur d'activités du crédit-bail. Il s'agit de la loi bancaire n°1-93-147 du 06 Juillet 1993 relative à l'exercice de l'activité des établissements de crédit et de leur contrôle.

Contrairement à la France, le Maroc a choisi dès le départ de privilégier l'intérêt des entreprises preneuses. En effet le gouvernement Marocain, dans l'optique d'inciter les PME/PMI de son territoire à utiliser le crédit-bail, a permis au crédit-preneur d'accroître leurs charges déductibles ; en permettant aux crédit-bailleurs de pratiquer un taux d'amortissement double ; et de bénéficier d'un taux réduit de TVA (soit un taux de TVA de 7% au lieu de 20%). Une telle législation met le crédit bailleur dans une situation de perte car, lors de l'achat du bien qui fera l'objet d'un contrat de leasing, le taux réduit de TVA ne lui est pas appliqué ; ceci l'expose ainsi à un coût. Face à cette situation qui a suscité une stabilité dans l'offre de leasing au Maroc, le gouvernement marocain s'est vu forcé d'annuler le mécanisme du taux réduit de TVA en 2008 ; pour revenir à l'application du taux normal. Ceci dans le but de pérenniser l'offre de crédit-bail¹³ en vue d'apporter une révolution culturelle dans le financement des entreprises Marocaines.

La législation fiscale Camerounaise en matière de crédit-bail est également confrontée à diverses plaintes formulées par les acteurs spécialisés dans ce type de financement. Mais nonobstant ces différentes plaintes, celle-ci n'a pas encore connu, comme la réglementation fiscale Française et Marocaine, de modifications.

2.2.Nécessité de la mise en place d'une législation fiscale ad-hoc pour la multiplication et la pérennité de l'offre de crédit-bail au Cameroun

Bien que le crédit-bail ait fait son apparition au Cameroun en 1969, ce n'est qu'en 2010 que fut adoptée la première loi en matière de crédit-bail. Conscient de l'apport de cet outil de financement dit d'alternatif à l'emprunt bancaire, l'Etat du Cameroun a lancé depuis 2010, une vaste campagne de promotion de cet outil nécessaire à l'émergence des PME/PMI. Mais, les établissements financiers spécialisés dans le crédit-bail se plaignent des pertes fiscales auxquelles ils sont soumis. (Scholes et Wolfson ,1996)révèlent que, la planification fiscale pour toutes entreprises évoluant dans un contexte économique donné vise pour celles-ci à améliorer leur rentabilité en cherchant à minimiser les coûts fiscaux.

¹³ Le Maroc comptait déjà avant 2008, (08) Etablissements de crédit-bail.

2.2.1. Illustration du coût fiscal effectivement payé en termes de Minimum de perception de l'IS

Les coûts fiscaux auxquels font face les établissements de Leasing résultent entre autres, du système d'amortissement du bien financé par crédit-bail et de celui du remboursement du crédit de TVA lors d'un contrat de leasing d'une part. Pour ces derniers, la législation fiscale en matière de crédit-bail ne propose aucune solution pour combler l'écart qui existe entre le montant de l'amortissement financier et celui de l'amortissement comptable : les pertes latentes. De même, le coût de portage résultant du mécanisme de remboursement du crédit de TVA n'est pas pris en compte.

D'autre part, ces établissements se plaignent de la sur-fiscalisation des opérations de crédit-bail en ce qui concerne le paiement du Minimum de Perception de l'IS par comparaison à celui d'un crédit bancaire classique.

Soit le tableau ci-dessous mettant en exergue, pour un financement identique, le coût fiscal effectif supporté par les acteurs financiers, spécialisés respectivement dans le financement par crédit bancaire et par crédit-bail, en matière de prélèvement du minimum de l'impôt sur les sociétés :

Tableau 1: Calcul du Taux Effectif du Minimum de Perception (TEMP) de l'IS pour le crédit bancaire classique et le leasing.

	Crédit bancaire	Crédit-bail
Financement (En FCFA)	10 000 000	10 000 000
Taux d'intérêt HT	14%	14%
Durée	12 mois	12 mois
Mensualité HT	950 000	950 000
Mensualités globales HT (12 mois)	11 400 001	11 400 001
Intérêts perçus	1 400 001	1 400 001
<u>Traitement Comptable</u>		
Produits d'exploitation (loyers/intérêts) (A)	1 400 001	11 400 001
Charges d'exploitation bancaires (amortissements) (B)	0	10 000 000
Chiffre d'affaires effectif (C= A-B)	1 400 001	1 400 001
IMP sur produit d'exploitation brute (D= Ax2.2%)	30 800	250 800
TEMP¹⁴ sur chiffre d'affaires effectif (D/C)	2.2%	17.91%

Source : Données des auteurs

¹⁴Taux Effectif du Minimum de Perception

Calcul de l'annuité il se fera selon la formule tirée de l'ouvrage « Comptabilité Générale Ohada » de (Mbangala et wanda, 2013) :

Annuité= Mensualité globale HT

$$= F^{\circ} \times i / 1 - (1+i)^{-n}$$

Où: F° est le financement de l'investissement

i est le taux d'intérêt HT

n est la durée en année pour le remboursement du crédit

2.2.2. Interprétation des résultats

L'étude de cas ci-dessus démontre à suffisance que, pour un même financement, le Taux Effectif du Minimum de Perception (TEMP) de l'IS est nettement plus élevé lorsqu'il s'agit d'une opération de crédit-bail. Ceci en comparaison avec un crédit bancaire classique.

Bien qu'étant soumis au principe de fiscalisation équitable des opérations financières, les établissements financiers spécialisés dans le crédit bancaire et ceux spécialisés dans le crédit-bail sont exposés à des Taux Effectifs du Minimum de Perception (TEMP) différents pour un même investissement. Le cas étudié démontre que, pour un financement identique le TEMP de l'IS est plus élevé pour le crédit-bail en comparaison au crédit bancaire classique. Ce taux varie de **2.2%** à **17.9%** selon qu'il s'agisse d'un crédit bancaire classique ou d'un crédit-bail.

Cette différence est due au fait que l'administration fiscale a toujours perçu le chiffre d'affaire des établissements de crédit-bail comme, étant les loyers financiers facturés aux clients et non les intérêts effectifs des opérations de leasing. Cette situation a pour conséquence, la sur-fiscalisation des financements par voie de leasing. D'où, toute chose étant égale par ailleurs, une détérioration significative du modèle économique du crédit-bail. Cette détérioration se justifie par le fait que, l'activité de crédit-bail contrairement à celle du crédit bancaire, se voit avant le début d'un nouvel exercice supporter une charge fiscale **huit (8) fois plus élevé** que ce qu'elle devrait normalement supporter. L'exemple souligné ci-dessus montre que, les intérêts perçus par les établissements de crédit à l'instar de ceux exerçant dans le crédit-bail, sont affectés à hauteur de **17.9%** au paiement du minimum de l'impôt sur les sociétés au lieu de **2.2%**. Ceci étant, le crédit bailleur conscient des coûts

qu'il doit supporter tout au long de l'opération de leasing est donc confronté à une situation de pertes financières probables. Il s'agit des coûts liés aux ressources ; aux frais généraux et aux risques inhérents à l'opération de leasing.

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Dans cet article, il était question de mettre en évidence, les facteurs qui constituent un frein pour la multiplication et la pérennité des acteurs spécialisés dans l'offre de crédit-bail.

Sans prétendre d'avoir été exhaustif, nous avons d'abord procédé à une présentation des éléments qui limitent l'accessibilité et ceux qui favorisent l'augmentation du coût de financement par Leasing. Ensuite, à travers une étude de cas en contexte Camerounais, souligné la nécessité pour l'Etat du Cameroun de procéder à une réforme fiscale en matière de crédit-bail comme ce fut le cas en France dans les années 1990 et au Maroc depuis 2006. Ceci en vue d'assurer, la pérennité des activités du secteur de crédit-bail et l'accroissement de l'offre de ce financement.

En théorie, les opérations de crédit-bail au Cameroun reposent sur le principe de la fiscalisation équitable avec le crédit bancaire classique. Mais, l'on a observé dans la pratique une sur-fiscalisation des opérations de crédit-bail. De fait, les établissements financiers spécialisés dans le crédit-bail ont relevé que l'administration fiscale Camerounaise ayant, dans le cadre de la loi de finance de l'exercice 2015, fait passer le Taux du Minimum de Perception de l'Impôt sur les Sociétés de 1.1% à 2.2% du chiffre d'affaire, ils font face désormais à une forte inégalité fiscale entre les financements par crédit et les financements locatifs. La difficulté provient du fait que, l'administration fiscale Camerounaise apprécie le chiffre d'affaire des établissements de crédit-bail conformément au Plan Comptable des établissements de crédits¹⁵ soit en terme de loyers globaux¹⁶. Cette façon de faire est à l'origine d'un Taux Effectif du Minimum de Perception (TEMP) de l'IS largement supérieur à 2.2% pour les acteurs du financement par crédit-bail. Soit un TEMP de 17.9% pour les opérations de crédit-bail.

¹⁵ Il s'agit des établissements de crédits soumis à la gestion de la Commission des Banques de l'Afrique Centrale (COBAC).

¹⁶ Or, les loyers perçus d'une location financement sont différents de ceux perçus d'une location simple. De fait, les loyers perçus lors d'une location financement tel que le leasing représentent d'une part les charges supportées par le crédit bailleur et d'autre part, les intérêts et/ou les gains résultants de cette opération.

Par conséquent, comme suggestion en vue d'établir une situation d'équité fiscale entre ces deux sources de financement nous proposons à l'Etat, au regard des facteurs freins sur-cités et de l'étude de cas exposé dans cet article et sachant le rôle joué par le crédit-bail dans le financement des PME/PMI véritable poumon de l'économie Camerounaise :

- De mettre sur pied une politique de subvention des opérations de crédit-bail ou alors, d'appliquer un taux Zéro de TVA lorsqu'il s'agit de financer les entreprises exonérées de la TVA ;
- De multiplier les canaux d'information et de sensibilisation des PME/PMI sur les mécanismes de fonctionnement du crédit-bail ceci dans le but d'accroître la demande et par là l'offre en crédit-bail ;
- En outre, eu égard du rôle que joue la fiscalité sur les objectifs de résultat des entreprises, nous suggérons pour la pérennité et la multiplication de l'offre du crédit-bail la mise en place d'une fiscalité ad-hoc aux opérations de leasing. Il s'agit en tenant compte de l'étude de cas sur-évoqué, d'appliquer le Taux de l'Impôt du Minimum de Perception (TIMP) de l'IS sur les produits réels des opérations de leasing et non sur les loyers globaux facturés. L'on entend par produits réels de l'opération de leasing la résultante entre les loyers globaux facturés et les charges d'amortissements des biens correspondants.

Références bibliographiques

Bennouna A. (2012), *Aspects fondamentaux du crédit-bail mobilier au Maroc : Arbitrage entre le crédit-bail et l'emprunt*, Thèse pour l'obtention du doctorat en Sciences de Gestion Finance, Université de Paris-Dauphine, France, 265 pages.

Chertock G., De Malleray P.A., Pouletty P. (2009), « Le financement des PME », Rapport.

Capiez A. (1993), « Crédit-bail et arbitrage fiscal », Revue financier n°90.

Djeudja R., Ngoungoure S. (2016), « L'Enjeux fiscal du crédit-bail sur les PME Camerounaises », *Revue d'Etude en Management et Finance d'Organisation*, Juin 2016 n°2.

Feghali K. (2007), « Le crédit-bail, outil stratégique de financement : analyse de la situation Libanaise », *Lebanese Science Journal*, vol.8, n°2, p.153.

Filareto-Deghaye M-C., Severin E. (2006), « Les déterminants du choix crédit-bail/emprunt bancaire : une application sur les PME Françaises par le KACM », *Marché et organisations*, 2006/2 n°2, p.62-78.

Garrido E. (2002), « Le cadre économique et réglementaire du crédit-bail », *Revue Banque éd.*, Paris, p.127.

Jensen M.C., Meckling W.H. (1976), « Theory of Firm: Managerial Behavior, Agency costs, and Ownership structure », *Journal of Financial Economics*, vol.3, p.305-360.

Krishnan V., Moyer R. (1994), « Bankruptcy Costs and the Financial Leasing Decision », *Financial Management*, vol.23, n°2, p.31-42.

Lobez F. (1987), « Crédit-bail: Les déterminants de l'offre et de la demande », *Revue française de gestion*, janvier-février 1987.

Mbangala M. & Wanda R. (2013), « Comptabilité Générale Ohada : Analyse, Fonctionnement Des Comptes, Applications », Editions Droit-Afrique.com, Tome1, P88.

Myers S.C., Majluf N.S. (1984), « Corporate Financing and Investment Decisions when Firms have Information that Investors do not have », *Journal of Financial Economics*, vol.13, p.187-221.

Njaya J.B., Ngongang D. (2005), « Les obstacles à la création et à l'émergence des petites entreprises : une étude comparative Cameroun-Tchad », *Revue Gestion 2000*, vol.22, n°4, p.37-54.

Paulin M.H. (1996), « Le crédit-bail dans l'industrie : la reprise boude le crédit-bail », *Cahier de recherche du Sessi, Direction générale de la statistique industrielle*, Paris, publication n°62, N°ISSN 1241-1515, 4 pages.

Scholes, M.S. et Wolfson. M.A. (1996), « Fiscalité et stratégie d'entreprise: une approche globale », Traduit de l'américain par une équipe d'étudiants du CEREG de l'Université Paris-Dauphine sous la direction de Bertrand Jacquillat, 1^{ère} édition, *Presses Universitaires de France*.

Teurlai J.C. (1999), « Les déterminants de la demande en crédit-bail », *Revue d'économie financière*, vol.54, p.151-162.

Wamba H. (2013), « Capital social et accès des PME Africaines au crédit bancaire: le cas du Cameroun », *La Revue des Sciences de Gestion*, 2013/1n°259-260, p.53-68.