

Le crédit-bail

Ce mode de financement est apparu en France après la Seconde Guerre Mondiale et a été réglementé par la loi du 2 juillet 1966. Importé des USA sous le nom de leasing, il permet d'utiliser un matériel en le payant grâce à la vente de sa production (sans limitation financière). C'est un moyen de financement surtout adapté à l'industrie et à l'artisanat mais qui permet une grande souplesse au niveau de la vie économique de l'entreprise.

Le principe

Il s'agit d'une forme de contrat de financement d'équipement. Le principe est de permettre à une entreprise qui ne dispose pas des fonds nécessaires à l'acquisition d'un bien meuble, de l'utiliser pendant une période de temps déterminée moyennant une contrepartie pécuniaire ou autre et par l'intermédiaire d'un tiers auquel elle le louera.

A l'issue de ce contrat, l'utilisateur bénéficie d'une option d'achat sur le bien, c'est-à-dire que celui-ci pourra être acheté par le locataire pour un montant fixé dès l'origine.

Ce contrat fait donc intervenir 3 parties :

1. ▶ **Le vendeur :**

C'est lui qui fournit le bien (il vend l'équipement à un acheteur qui n'est autre que le bailleur).

2. ▶ **Le bailleur :**

Il s'agit de la personne qui est propriétaire du bien d'équipement et qui attribue au "preneur" le droit d'utilisation de ce bien en contrepartie d'un loyer, et ce pendant toute la durée du bail. Ce sont le plus souvent des sociétés de crédit-bail qui font office de bailleur.

3. ▶ **Le preneur :**

Il est l'utilisateur du bien d'équipement loué par le bailleur.

Le contrat

● **Le contrat est triple :**

▶ **Le mandat d'achat :**

C'est le contrat qui détermine l'acquisition par la société de crédit-bail (l'acheteur) du bien choisi par l'entreprise locataire. Il est passé entre le fournisseur et l'acheteur.

▶ **Le contrat de location :**

Il lie l'entreprise de crédit-bail et le preneur. Sa durée correspond de manière générale à celle de l'amortissement fiscal du bien financé.

▶ **La promesse unilatérale de vente :**

Le locataire a ainsi la possibilité et non l'obligation de prendre possession du bien une fois terminée la période de location. Pour cette acquisition, l'utilisateur du bien doit s'acquitter d'une certaine somme dont le montant (souvent symbolique) est fixé à l'avance et correspond à la valeur résiduelle.

Lors de la conclusion du contrat, plusieurs points peuvent être à négocier : tout d'abord le prix de vente et les modalités de paiement mais surtout la durée du bail (qui doit correspondre autant qu'il est possible à vos besoins pour les prochaines années) et enfin le nombre d'heures d'utilisations pour l'année (en tenant compte du fait que les heures inutilisées ne seront pas remboursées et que les heures supplémentaires sont majorées d'un surplus).

Le contrat de location doit stipuler le montant du supplément à payer en cas d'utilisation du bien au-delà de l'usage prévu.

Les taxes qui s'appliquent dans le cadre du bail sont comprises dans les versements.

En cas de résiliation anticipée du bail, le contrat doit avoir stipulé au préalable le montant à verser.

● **2 catégories d'agents économiques peuvent établir des contrats de crédit-bail :**

▶ **les financiers**

Il s'agit des banques et des établissements financiers spécialisés.

▶ **les fournisseurs**

Il arrive que les fournisseurs proposent les services d'une société de crédit-bail.

L'organisation d'une société de crédit-bail peut adopter toutes les formes juridiques. Elle peut être coopérative, mutualiste, capitaliste ou même associative.

Les modalités

● **Les obligations du bailleur :**

▶ Il doit acheter le bien qui a été au préalable choisi par le preneur ;

▶ Il a l'obligation ensuite de remplir toutes les formalités liées à la possession des biens, notamment celle de publicité destinée à avertir les tiers de son droit de propriété sur les biens utilisés par le preneur ;

▶ Une fois que le preneur est en possession du bien, le bailleur doit lui en laisser complète jouissance.

- **Les obligations du preneur :**

- ▶ Le locataire choisit en général le matériel et en définit les caractéristiques techniques. Il doit en contrepartie le maintenir en bon état et l'entretenir contre l'usure normale.
- ▶ Les loyers sont versés par le locataire à échéance fixe pendant toute la durée du contrat de location.
- ▶ Comme dans tous les autres baux, le preneur est tenu d'assurer les équipements loués.

- **Le bien :**

- ▶ Ce contrat ne concerne que des biens meubles qui serviront dans le cadre d'une entreprise et de son exploitation.
- ▶ Le bien d'équipement possède 2 valeurs :
 - La valeur initiale (prix d'achat) : elle représente le coût du bail ;
 - La valeur résiduelle : c'est la valeur de l'équipement lors de l'expiration du bail.

Les avantages

- C'est une formule souple et avantageuse pour les entreprises qui sont amenées à renouveler leurs équipements. Il n'exige aucun autofinancement. L'utilisateur, étant locataire du bien financé, n'a pas à fournir de garantie réelle.
- Pour un même bien, les paiements de location sont habituellement moins élevés que les mensualités de remboursement d'un prêt. Si votre entreprise a un besoin important de trésorerie, il peut être plus avantageux de louer votre équipement
- Ces paiements sont passés en frais généraux et peuvent, de plus, être déductibles des impôts, à condition que la durée de location corresponde à la vie économique de bien loué.
- Le bien loué ne figure pas sur le bilan de l'entreprise locataire dans la mesure où il ne lui appartient pas, bien que la loi prévoit l'obligation de stipuler dans la rubrique "engagements hors bilan" de l'annexe, le montant restant à verser jusqu'à la fin du contrat de crédit-bail.

Les inconvénients

- Le contrat passé correspond à un engagement définitif. Vous êtes donc tenu de payer vos loyers à date fixe. Dans le cas contraire, vous serez forcé de restituer le bien que vous avez loué mais également de verser toutes les échéances encore dues jusqu'à la cessation du contrat.
- De même, vous êtes tenu de remplir les obligations qui représentent généralement le lot de tout propriétaire, et notamment de supporter les charges liées au fonctionnement du bien.
- Les avantages fiscaux dont il est souvent question pour ce mode de financement ne sont dans la réalité que peu significatifs (voire pas du tout).
- Le crédit-bail ne remplace pas un réel fond de roulement dont nécessitent les entreprises pour mettre en marche la production. Il ne représente qu'un moyen de soulager l'entrepreneur.
- Les biens financés dans ce type de contrat sont en général des biens standards et non pas des biens plus sophistiqués ou plus élaborés. Ils ne peuvent pas être donnés en garantie.
- Les garanties financières du (futur) locataire sont examinées de manière très attentive par le loueur.