

---

M.E.S., Numéro 132, Vol. 2, janvier – février 2024

<https://www.mesrids.org>

Dépôt légal : MR 3.02103.57117

N°ISSN (en ligne) : 2790-3109

N°ISSN (impr.) : 2790-3095

Mise en ligne le 20 février 2024

---



***Revue Internationale des Dynamiques Sociales***  
***Mouvements et Enjeux Sociaux***  
*Kinshasa, janvier - février 2024*



# L'IMPACT DU CRÉDIT-BAIL ET SON ADAPTATION SUR LES REALITES ECONOMIQUES CONGOLAISES

par

**Ir Jean Bienvenu NGON  
BARHAKOMERWA G. FABOU**

(Tous) Doctorants et chercheurs

Faculté des Sciences et Économiques et de Gestion,  
Université de Kinshasa

---

## Résumé

*L'analyse péremptoire du crédit-bail tel que conçu jusqu'à lors, expose synchroniquement qu'il est une forme de location-vente plus souple que le crédit bancaire et qu'à la fin de la location, il y a la possibilité d'achat du bien par le crédit-preneur. Dans cette analyse on note également que les bénéficiaires de cette pratique sont essentiellement des entreprises, des firmes industrielles, bref des organisations bien structurées. En République Démocratique du Congo (RDC), les bribes existentielles de sa pratique timidement observée et mal appliquée, ne donnent aucune chance aux petites et moyennes entreprises, d'en tirer profit. Or, l'économie congolaise reposant à 80 % sur l'informel, devrait largement s'approprier de ce mécanisme d'investissement pour faire émerger les opérateurs économiques à revenu précaire et qui sont quasi-exclus du circuit financier traditionnel. Cet article est donc, par ses exposés et étude de cas, une plaidoirie auprès des parties prenantes en vue de l'usage rationnel et large de la pratique du crédit-bail dans la revitalisation des investissements en RDC.*

**Mots-clés :** *Crédit-bail, opérateurs économiques, économie de survie, amortissement dégressif, acquisition achat zéro, mécanisme d'éventail élargi du bien.*

## Abstract

*The peremptory analysis of leasing, as it has been conceived up to now, shows that it is a more flexible form of hire purchase than bank credit and that at the end of the lease, there is the possibility of purchase of the asset by the lessee. In this analysis, we also note that the beneficiaries of this practice are essentially companies, industrial firms, in short, well-structured organizations. In the Democratic Republic of Congo (DRC), the existential snippets of its practice, timidly observed and poorly applied, give small and medium-sized enterprises no chance to profit from it. However, the Congolese economy, which is 80% based on the informal sector, should largely take advantage of this investment mechanism to bring out economic operators with precarious incomes who are virtually excluded from the traditional financial circuit. This article is, therefore, through its presentations and case study, a plea to stakeholders for the rational and broad use of the practice of leasing in the revitalization of investments in the DRC.*

**Keywords :** *leasing, economic operators, middle class, a survival economy, declining balance depreciation, zero purchase acquisition, mechanism of expanded range of good.*

## INTRODUCTION

Les difficultés économiques multiformes que connaissent depuis des décennies les pays du monde, en générale, et ceux d'Afrique, en particulier, ont négativement impacté l'équilibre macro et micro économique et au demeurant, la vie sociale des populations.

En effet, la succession des crises financières et les difficultés conjoncturelles récurrentes ont plongé bon nombre d'entreprises à l'occurrence au Congo, dans une incapacité d'autofinancement, l'impossibilité de faire face aux charges d'exploitation, de renouveler l'outil de production, de remplacer les machines devenues obsolètes et autres matériels indispensables au déroulement des activités.

Sur le plan plus restreint de l'activité économique individuelle, les effets néfastes du marasme économique sus-évoqués, résultant également, de l'explosion démographique dans les villes congolaises, le chômage, l'inflation galopante sur le prix des biens et services, ont aussi mis en mal les tout-petits opérateurs économiques œuvrant dans l'informel. Cette couche de population active se trouve par ces effets, dans un état de paupérisation avancé, qui ne leur permet

pas de se doter des outils ou équipements de travail même usuels. Pourtant, c'est cette catégorie d'opérateurs qui dynamise l'économie informelle. En référence à la RDC qui est un prototype de la réalité économique de l'Afrique, l'informel représente plus de 80% de l'économie de base dans le pays. Autant que les grandes entreprises, cette cohorte d'opérateurs économiques composée des jeunes entrepreneurs, des petits commerçants et autres artisans a aussi besoin, d'un appui en terme d'équipements, outils de travail ou moyens financiers, pour améliorer le rendement de leurs activités.

Face à ce besoin de productivité observé au quotidien aussi bien dans les P.M.E que dans l'activité des petits opérateurs économiques, plusieurs solutions du point de vue bancaire et microfinance ont été apportées. Mais il est relevé, malheureusement, ce jour, que les conditions d'accès au financement dans les banques et les microfinances en R.D.C restent encore drastiques avec des taux et délais de remboursement très contraignants, sans compter l'exigence préalable des hypothèques et garanties bancaires importantes que la plupart des P.M.E, moins encore les opérateurs économiques de petite taille, ne disposent pas. Il s'en suit encore que la RDC soit parmi les rares pays où les transactions d'investissement se font en paiement au comptant. Dès lors, la nécessité de réfléchir sur des solutions alternatives et la mise en place des mécanismes de financement plus souples et plus adaptés à la réalité de l'économie congolaise s'avère donc nécessaire. Parmi ces mécanismes relevés dans la nomenclature des solutions, il sied de noter la pratique du « *crédit-bail* ». Mais avant tout épilogue à ce sujet, il y a lieu de nous poser les questions ci-après :

- en quoi consiste donc cette pratique du crédit-bail ?
- quelle sont ses avantages ?
- qu'elle est l'état des lieux de ce mécanisme en R.D.C, et comment peut-il être adapté de façon particulière aux réalités économiques congolaises, afin d'être utile surtout aux petits opérateurs économiques démunis, qui pratiquent une économie dite de survie ?

Les objectifs visés dans cette recherche sont :

- participer à la vulgarisation de ce mode de financement ;
- dresser son état des lieux et son impact sur l'économie congolaise ;
- proposer quelques mécanismes innovants permettant d'adapter le crédit-bail aux réalités économiques de la RDC dans le but de permettre aux tout-petits opérateurs économiques d'en faire facilement usage et en tirer largement profit ;
- enfin plaider pour l'enrichissement par les décideurs, des dispositions juridiques et fiscales plus souples, permettant d'encadrer au mieux, les conditions d'accès ainsi adaptées à ce mode de financement.

## I. METHODOLOGIE

Les données réunies dans ce travail ont été recueillies en deux temps. En premier lieu, nous avons compulsé la littérature disponible sur le crédit-bail grâce à laquelle nous avons pu dégager, notamment, les éléments historiques, définitionnels, la typologie ainsi que les avantages de ce type de crédit. En plus, nous avons accédé à des archives des institutions bancaires impliquées au crédit-bail. En second lieu, nous avons organisé des interviews avec quelques bénéficiaires de ce crédit.

Quant à l'analyse des données recueillies, elle a été analysée à la lumière des postulats dialectiques étant donné que l'interaction entre les institutions prêteuses des moyens logistiques et les bénéficiaires renferme plusieurs contradictions.

## II. REVUE DE LA LITTERATURE

Beaucoup d'auteurs se sont appesantis sur le sujet et pour mieux comprendre l'importance du crédit-bail, il convient de faire une rétrospection sur les écrits des chercheurs suivants :

Dans sa thèse de doctorat à l'université de Paris Dauphines, Bennouna (2012) soutient des aspects fondamentaux du crédit-bail mobiliers au Maroc en insistant sur l'arbitrage entre le crédit-

bail et l'emprunt. La problématique centrale de cette thèse est consacrée à la décision de choix entre le financement en crédit-bail et le financement par emprunt des biens d'investissement mobilier au Maroc.

Dans sa publication parue dans HAL-archives ouvertes, Alain Capiez (2011) a fait une évaluation du crédit-bail et le risque du crédit. Il estime dans cet article que malgré une similitude observée entre les contrats de leasing et les obligations à risque, les modèles classiques de détermination des loyers d'un contrat de crédit-bail se focalise sur le risque attaché au matériel ou risque de valeur résiduelle et ignore le risque de crédit.

Traitant de l'enjeu fiscal du crédit-bail sur les PME camerounaises, Djeuja R. et Ngoungoure S. (2018, p 421) dans un article portant sur les déterminants du frein de l'offre de crédit-bail, mettent en exergue la nécessité de la mise en place d'une politique fiscale ad-hoc aux opérations de crédit-bail et évaluent 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. Feghali quant à lui, a analysé la situation Libanaise dans un document intitulé « le crédit-bail, outil stratégique de financement » publié dans la Lebanese Science Journal, vol 8, n°2, p153. La Fédération des entreprises au Congo (FEC), relayé dans le feuillet économique 07 de son département d'études et documentation évoque les aspects juridiques règlementaires du crédit-bail en RDC. ELAN RDC qui est une branche d'Adam Smith International est un programme de développement du secteur privé visant à améliorer le fonctionnement des marchés en RDC a réalisé en collaboration avec la Rawbank une étude de marché en 2016 intitulée « Etude pour le développement d'un produit crédit-bail en RDC dont une note de synthèse du diagnostic sur le crédit-bail en RDC a été publiée.

### III. DONNEES DE BASE SUR LE CREDIT-BAIL

#### 3.1. Bref historique

Dans toutes les sociétés du monde, des pratiques de location plus ou moins structurées sous des formes variées ont toujours existé. Dans les sociétés traditionnelles africaines par exemple, des outils de travail (houes, machettes, pioches, haches etc.) étaient prêtés auprès des forgerons par les cultivateurs à la période de labours et une partie de la récolte était rétribué aux tenanciers de ces outils après la moisson.

L'histoire moderne du crédit-bail ou leasing débute aux Etats-Unis par la création de la United state leasing corporation en 1952 à l'initiative de DP Booth junior. Étant directeur d'une entreprise de conditionnement des produits alimentaires et ne pouvant acquérir des nouvelles machines par les moyens de financement traditionnel en vue d'exécuter un important marché passé avec l'armée, il pensa à la formule de louage et créa ainsi cette première société américaine de crédit-bail. (Bennouna, 2012). Avec l'accroissement du volume des transactions suivant l'analyse faite par Ngoungoure (2018), 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 ».

En Chine, le secteur s'est développé en actif à la fin de 2021 début 2022 avec un capital évalué à 3.580 milliards de yens l'équivalent de 504,24 milliards de dollars. En 2020 Lionbridge Financial leasing est devenue la plus grande société de crédit-bail en chine, avec une clientèle évaluée à plus de 100.000 PME. La banque centrale chinoise People bank of chine est l'autorité de supervision de crédit-bail.

En Afrique à l'instar de la RDC, le crédit - bail est mal connu et souffre dans sa pratique de la non-vulgarisation, non accompagnement et du faible rendement dû à des régimes fiscaux issu des conditions d'accès très rigides.

#### 3.2. Définition du crédit-bail

Le crédit-bail est un contrat de location d'un bien pour une durée déterminée et irrévocable, souscrit entre une entreprise (crédit-preneur) et une banque ou un établissement spécialisé (crédit-bailleur), assorti d'une promesse unilatérale de vente (option d'achat) à son échéance. En effet, à l'issue de la période de location, le crédit-preneur peut opter pour l'acquisition du bien loué. Il

peut également renouveler le crédit-bail ou restituer le bien au crédit bailleur (dans ce cas le contrat de crédit-bail prend fin).

Encore appelé « Leasing » ce produit financier complexe relève à la fois de la location et du financement en moyen terme (Bennouna, 2012, p.30). La particularité du crédit-bail consiste à donner la possibilité aux personnes morales ou physiques d'acquérir un bien utile pour leur activité sans déposer une garantie au préalable pour les uns mais moyennant une caution pour les autres, selon la réglementation. La principale caractéristique du crédit-bail est que, quel que soit la forme considérée, l'utilisateur du bien sous contrat de crédit-bail n'est pas propriétaire et le contrat prévoit la période irrévocable d'utilisation du bien. Pour les entreprises qui ont besoin de renouveler ou de changer leur outil de production devenu obsolète, inadapté à la nouvelle technologie, le crédit-bail va leur offrir la possibilité de prendre en location aux conditions prescrites dans un contrat. A la fin du contrat trois options conditionnelles sont possibles : Acheter le bien, Le retourner ou reconduire le contrat.

### 3.3. Typologie de crédit-bail

Il existe plusieurs types de crédit-bail. On aligne, couramment, le crédit-bail financier, le crédit-bail opérationnel, le crédit-bail mobilier et immobilier et le crédit-bail sur le fonds de commerce. Dans le cadre de la présente étude, c'est le crédit-bail mobilier qui est ciblé.

### 3.4. Déroulement du crédit - bail

Le crédit-bail se déroule suivant les étapes ci-après :

- le crédit-preneur, en fonction de son besoin, contacte un fournisseur, choisit son bien et négocie le prix convenable ;
- il prend ensuite contact avec son crédit-bailleur auprès de qui, il introduit une demande de préfinancement d'achat du bien. Si les préalables fixés par le crédit-bailleur sont remplis, ce dernier approuve la demande ;
- le crédit-bailleur prépare alors un bon de commande de ce bien et l'envoie au fournisseur. Lorsque celui-ci valide la commande, le crédit-preneur est invité pour aller retirer son bien.

### 3.5. Avantages du crédit-bail

Ce mode de financement entraîne plusieurs avantages entre autres :

- il permet aux opérateurs économiques de se doter des équipements de production sans disposer au préalable des moyens financiers permettant d'acquérir ces équipements. L'exploitation de l'activité à partir de ces équipements pour la plupart de temps en location permet de faire un retour à l'investissement et les bénéfices générés par l'utilisation de cet équipement, peuvent donner la possibilité au crédit-preneur d'en devenir propriétaire en procédant à son achat. Le crédit-bail immobilier permet également aux souscripteurs location-vente de devenir futur bailleur ou propriétaire du bâtiment.
- pour les entreprises, le crédit-bail permet un financement total d'un investissement alors que le crédit bancaire peut nécessiter un apport initial, un financement des PME parfois écartées du crédit bancaire parce qu'elles ne peuvent pas présenter de garanties suffisantes, un traitement rapide des demandes, il permet de disposer en permanence d'un matériel performant et pour cette raison, le crédit-bail est très utilisé pour le financement du matériel informatique, une grande souplesse dans la mise au point du contrat grâce à des barèmes personnalisés, le crédit-bail mobilier permet d'adapter au mieux le financement aux caractéristiques de l'activité de chaque entreprise, d'optimiser la fiscalité. La durée du contrat de crédit-bail correspond à la durée de vie économique du bien, soit en moyenne 3 à 7 ans pour les équipements et 12 à 15 ans pour les immeubles.

## IV. ETAT DES LIEUX DU CREDIT-BAIL EN RDC

Bien que remontant de l'époque coloniale, l'expérience du crédit-bail en RDC reste assez mal connue. L'instabilité sociale, économique et politique qui gangrène le pays n'a pas permis le développement harmonieux de cet outil indispensable de financement des investissements des entreprises. Cependant, du point de vue pratique, une étude réalisée par ELAN RDC et la

Rawbank promu par le BCECO s'est appesantie en 2016 sur l'étude du marché concernant ce produit en RDC. Cette étude a analysé la validité du leasing dans l'environnement juridique, fiscal et réglementaire congolais et a identifié des marchés niches potentiels sur lesquels le crédit-bail pourrait être attractif. Aussi, l'étude a voulu identifier les différents biens meubles et immeubles sur lesquels un développement fort du crédit-bail pourrait être réalisé. Dans le passé, la pratique du leasing a été effective dans l'immobilier avec les maisons de « fonds d'avance » et dans l'aviation avec « Air-zaïre et Boeing DC10 ».

Le gouvernement de la 3<sup>ème</sup> République avait signé un contrat de leasing dénommé : « Opération esprit de vie » qui a permis à l'association des chauffeurs du Congo et les anciens propriétaires et conducteurs de transport des bus privés de marque Mercedes 207 dénommés : « Esprit de mort » d'acquérir des bus neufs de marque Hyundai pour l'exploitation commerciale du transport public à Kinshasa. Un cas atypique ayant respecté relativement les normes en la matière de crédit-bail. Les premiers souscripteurs sont devenus pour la plupart des propriétaires desdits véhicules. Plus récemment, nous pouvons épinglez dans l'immobilier à Kinshasa les cas de la Cité du Fleuve, la Cité Empire, la Cité GB, la Cité de la Foire, etc... qui ont été érigées dans la logique de location-vente. Les transactions y afférentes se font dans une opacité inouïe et sous la barbe de l'autorité de régulation. Il est également observé dans le secteur formel et informel, réalisé par certaines banques des pratiques relatives ou apparentées à ce type d'opération en se passant de toute réglementation.

Par ailleurs, dans le cadre juridique et réglementaire, le caractère financier du crédit-bail est consacré en droit congolais par sa classification parmi les opérations de crédit selon l'article 7 alinéa 2 de la Loi n°003/002 du 02 février 2002 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédits. Il ressort également des articles 2 à 5 et 11 à 17 de ce même texte que les opérations de crédit-bail ne peuvent être exercées que par les banques et les sociétés financières agréées par la Banque centrale du Congo ainsi que par d'autres établissements de crédit conformément aux conditions fixées par la Banque Centrale du Congo.

La RDC s'est dotée depuis février 2015 d'un nouveau dispositif normatif pour le financement des entreprises. Il s'agit de la loi n° 15/003 du 12 février 2015 relative au crédit-bail. Cette loi vise à promouvoir l'accès au financement des investissements pour les entreprises plus singulièrement celles de petite et moyenne taille. Pour sa mise en application effective, la banque centrale du Congo (BCC) a publié en mars 2018 l'instruction n°35 relative à l'activité de crédit-bail. (J.O.RDC, 5 avril 2019 n° spécial, p. 267). Cette instruction définit, conformément à la loi sur le crédit-bail, les conditions d'accès d'exercice de l'activité de crédit-bail par la société de crédit-bail, les établissements de crédit et les institutions de micro-finance. De même, elle édicte les règles prudentielles y afférentes. Par ailleurs, afin que cet outil de financement atteigne les résultats escomptés, le Gouvernement, à travers son autorité monétaire, a la charge de renforcer le cadre réglementaire du système financier pour permettre aux opérateurs économiques d'accéder au financement par le crédit-bail, aux coûts économiquement et moralement acceptables. (FEC, 2018,).

Pour clôturer ce point, disons un mot sur la condition d'accès au crédit-bail dans le pays. En effet, la particularité dans l'octroi du crédit-bail en RDC relève de la prise en compte d'un intérêt au prêt bancaire. La marge d'intérêt pratiquée dans les banques est de 12 à 15 % mais pour les microfinances l'intérêt est supérieur à 25 %. Les dispositions prises pour le crédit-bail offrent un intérêt de 14 % et le taux moyen de leasing est à 22 %. La durée du financement est de 12 à 24 mois pour les équipements non roulants des TPE/PME/PMI, de 12 à 18 mois pour les matériels roulants, 18 à 36 mois pour les matériels des grandes entreprises, de 12 à 36 mois pour les matériels médicaux. (Elan RDC et Rawbank 2016, p.10)

## V. ETUDES DE CAS

Afin de mieux illustrer la pratique du crédit-bail en RDC, nous exposons deux cas : celui de la Rawbank qui explicite la pratique du crédit-bail dans un cadre formel et l'autre des Moto-Gizi qui permet d'apprécier cette pratique dans le cadre informel.

Dans l'un ou l'autre cas, il est question de présenter d'une part, la procédure du déroulement concret de ce mécanisme et d'autre part, de dégager les contradictions ainsi que les difficultés relevées dans chacun des cas et qui empêchent aux crédit-preneurs concernés de bénéficier des avantages réels de ce mode de financement.

### 5.1. Cas de la Rawbank

Cette Banque commerciale est sur le plan de la praticabilité du crédit-bail, l'une des institutions financières qui utilise déjà ce mode de financement avec quelques particularités propres à son système bancaire. Concrètement, la Rawbank propose plusieurs types de crédit-bail dénommé « Crédit à la consommation » cette banque propose ainsi le crédit Easyshop pour l'achat des biens et équipements domestiques, le crédit-auto pour l'acquisition des véhicules neufs, le crédit Okaz auto qui permet l'acquisition des véhicules d'occasion, le crédit d'étude pour le financement du minerval, le crédit express, le crédit moto plus et le crédit schoolap pour l'acquisition des tablettes (schoolapmolakisi).

Les crédit-preneurs potentiels pour la plupart sont composés des salariés internes à la société mais aussi des particuliers non-salariés.

#### - La procédure proposée par la Rawbank :

- le client se présente chez le fournisseur de son choix, il sélectionne l'équipement ou le matériel voulu et obtient une facture pro-forma ; il prépare alors une demande d'acquisition de ce matériel à adresser à la Rawbank ;
- le client est invité au moment opportun par la Rawbank, et informé des conditions d'acquisition de ces biens à travers la banque. Lorsque ces conditions sont remplies par le client, c'est la phase de la signature du contrat qui intervient entre la Rawbank et le client ;
- les dispositions seront prises par Rawbank avec le fournisseur et la dernière étape sera d'inviter le crédit-preneur à aller retirer les biens en acquisition auprès du fournisseur.

#### - Contradictions et difficultés

- la procédure ci-haut exposée, semble être simple et accessible mais, en réalité, l'octroi d'un crédit-bail dans cette institution financière est beaucoup plus complexe qu'il n'en donne l'air. En effet, le client qui sollicite le crédit-bail doit faire le dépôt d'une garantie équivalent ou presque à la valeur du matériel sollicité ;
- les taux d'intérêt d'octroi sont très élevés on parle de 14 % ;
- la durée de l'opération pratiquée à la Rawbank est à court terme (une année et quelques mois).

Ces quelques conditions relevées sont effectivement en contradiction avec le principe du crédit-bail qui requiert des conditions plus souples (garantie et taux d'intérêt très faibles, délais d'octroi à moyen ou à long terme). Ceci nécessite donc des adaptations de ce mécanisme pour que le crédit-preneur et la banque qui du reste cherche aussi à protéger ces intérêts au vu des expériences malheureuses vécues, se retrouvent dans cette opération.

### 5.2. Cas de l'acquisition des motos Gizi

Sur le plan informel, il existe également en pratique, des formes de leasing. Nous exposons ici un cas concernant le transport des motos à Kinshasa.

En effet, la situation de transport à Kinshasa est devenue depuis un certain temps un casse-tête, aussi bien du point de vue des embouteillages que de la disponibilité des moyens de transport. L'arrivée des motos à deux roues a semblé apporter quelques solutions mais le risque d'accident mortel très élevé a inspiré les kinois de plus en plus vers les motos à trois roues appelés Moto-Gizi qui en pratique sont un peu plus stable. Cependant la grande difficulté bien entendu, c'est l'acquisition car à l'heure actuelle une moto Gizi toute neuve, coûte 3700\$ à peu près le prix d'une voiture ketch d'occasion. Dans la pratique, lorsqu'un propriétaire de moto le confie à un conducteur, la plupart de cas la déception est totale car, non seulement les versements quotidiens



ne suivent pas ou ne sont pas effectués comme il le faut (montant incomplet pour diverses raisons) mais aussi, l'irresponsabilité et la ruse de certains chauffeurs qui inventent des pannes ou arrestations imaginaires, amènent ainsi la personne ayant investi à un découragement avec la ferme conviction qu'il enrichit plutôt le chauffeur. Pour contourner cette situation, l'idée d'établir un contrat a gagné petit à petit les esprits. A ce jour, bon nombre de détenteurs de motos le pratiquent. En substance que stipule ce contrat ?

- *Procédure*

Le propriétaire de la moto qui achète ce moyen de transport lui-même, le confie à un chauffeur qui en assume toute la responsabilité (la réparation de pannes, la sécurité de l'engin, le garage, bref la gestion totale de la moto).

Il a par conséquent l'obligation de verser au propriétaire, le montant convenu dans le contrat et aux délais requis. D'habitude le montant est versé à la fin de chaque semaine. Dans le contrat est repris le montant global que devra verser le chauffeur au propriétaire et la durée que ce dernier devra respecter.

Au bout de cette période et ayant atteint le montant convenu avec le propriétaire, la moto reviendra de plein droit au chauffeur, cette pratique plus souple et mieux adaptée, prend de plus en plus corps.

- *Contradictions et difficultés*

Bien que la procédure soit ici effectuée de manière empirique, le crédit-bail dans le cas des moto-gizi, respecte approximativement le principe de base requis pour ce genre de financement. Cependant, la formalisation de la procédure n'est pas de mise. C'est là justement l'une des difficultés étant donné que nous évoluons ici dans le contexte informel. Il n'y a en effet, aucune disposition légale de sécurisation des contrats qui pour la plupart de temps sont verbaux. Le risque pour le propriétaire de voir le chauffeur disparaître avec sa moto est grand et le contrat peut prendre fin à tout moment. Ces raisons et bien d'autres encore confirment la nécessité de proposer une adaptation de cette procédure en tenant compte des réalités du secteur.

D'une manière générale, le crédit-bail en RDC est largement méconnu et il n'existe pas encore des véritables politiques de vulgarisation. Les mécanismes d'octroi actuellement en vigueur dans les banques, sont complexes et réservés jusqu'à présent à une certaine catégorie d'opérateurs économiques (grandes entreprises). On observe aussi une faiblesse du rendement sur les opérations du crédit-bail due à des régimes fiscaux rigides. Le dysfonctionnement des services des banques et microcrédits proposés aux services de crédits ne facilite pas la tâche aux clients de pouvoir correctement souscrire à ce mode financement. L'opacité dans la passation des contrats de leasing et des marchés publics. Toutes ces antinomies sont autant de difficultés répertoriées qui ne favorisent pas l'essor du crédit-bail en RDC.

## **VI. DE L'ELARGISSEMENT DU CREDIT-BAIL AU PROFIT DES TRES PETITS OPERATEURS ECONOMIQUES.**

L'objet de ce point est de proposer quelques mécanismes supplémentaires visant à simplifier et rendre de plus en plus souple ce mode de financement pour permettre à la classe moyenne et aux couches économiques plus vulnérables de la population d'y accéder et surtout en tirer le maximum de profit.

Il appert impérieux de repenser l'application du crédit-bail en Afrique subsaharienne et RD Congo en particulier en vue de rendre son impact plus réel et profitable aux opérateurs locaux. Il faut intégrer des nouvelles facilitations dans son mécanisme de fonctionnement tenant compte des réalités économiques locales. Nous en exposons ici quelques-unes :

### **6.1. Prise en compte de l'amortissement dégressif**

Singulièrement dans le cas des opérateurs économiques à faible revenu, classés selon certains critères bien définis, il doit être pris en compte sur le bien loué, le calcul de l'amortissement dégressif, c'est-à-dire à la fin du contrat, la valeur du bien doit être dérisoire. Dans ce cas, si

possibilité d'achat il y a, le preneur devra déboursier finalement qu'une modique somme pour l'obtenir.

### 6.2. Mécanisme d'acquisition achat zéro

Dans le processus d'achat du bien loué, le crédit-preneur qui dans ce contexte est sans pouvoir d'achat réel, ce mécanisme assoupli permettra au crédit-preneur de devenir à la fin du contrat, le propriétaire du bien sans rien déboursier en fin de compte.

Un petit vendeur de thé sucré, des gâteaux, de yaourt ou de « saint-glasse », un chailleur de vêtements doit parcourir plusieurs distances à pied pour vendre ses produits. Pour ne pas s'épuiser à cause de la distance, il a besoin d'un Tricycle avec ou sans moteur ou à batterie. Grâce à « l'achat zéro » un opérateur sera propriétaire de ce tricycle à la fin du contrat sans rien déboursier car la valeur réelle du matériel aura déjà été consommée par sa durée d'amortissement et le très faible pourcentage d'incorporation dans le prix de la location.

### 6.3. Mécanisme d'éventail élargi du bien en crédit-bail

Le mécanisme d'éventail élargi consiste tout simplement à l'élargissement de l'éventail des biens pris en compte dans l'octroi du crédit-bail. Le champ opératoire du point de vue de la nomenclature de ces biens doit être large et prendre en compte la réalité palpable en ce sens que d'autres produits et consommables utiles à l'exploitation peuvent être considérés. Par exemple : La maman maraîchère a besoin de matériel de culture (houe, pioches, arrosoirs) mais aussi elle a besoin les engrais et des semences qui ont aussi un coût considérable. « Le mécanisme d'éventail élargi du bien en crédit-bail » permettra à cette maman de bénéficier des produits de consommation qui s'épuisent à l'utilisation moyennant un très faible pourcentage à la consommation.

### 6.4. Crédit-bail immobilier

Dans le secteur immobilier en RDC et plus précisément à Kinshasa, l'obtention d'un terrain relève d'un effort titanesque. Il faut en principe dépenser toute une fortune pour acheter un petit lopin de terre. Par exemple, dans certains quartiers pourtant pauvres de la ville, il faut déboursier entre 5 à 20.000 \$ pour acquérir un terrain du 10m/20. Cela signifie que pour la tranche de la population vivant avec moins de 2 \$ par jour, elle ne pourra jamais acheter ou construire une maison. Or, dans certains pays même d'Afrique, l'Etat construit des maisons dans des sites choisis et les met en location au prix faibles à la portée des démunis. Au bout d'un certain nombre d'années de location, ces locataires deviennent des propriétaires. Dans le contexte congolais, l'Etat peut également réglementer, mieux organiser et encourager ce genre de crédit-bail pour soulager la population en matière logement. Cependant étant donné que l'Etat ne peut tout faire au même moment, il pourra dans un premier temps définir un cadre juridique et fiscal permettant d'encourager l'initiative privée dans ce type d'investissement afin d'apporter tant soit peu une solution à la problématique du logement.

Au terme de cette analyse, il nous semble rationnel de poser la problématique de la nécessité d'enrichir le cadre juridique par des mesures additives d'encadrement, des facilités d'accès au crédit-bail adaptées aux réalités économiques congolaises et en faveur des très petits opérateurs économiques. Aussi, pensons-nous, que pour plus d'efficacité, des lois législatives, des arrêtés ministériels, de la banque centrale plus adaptés à la réalité et la pratique quotidienne du petit commerce, devront être mise en œuvre pour encadrer juridiquement ce mécanisme additif. Ce n'est que par cette voie que le crédit-bail, mû de ces avantages, pourrait avoir un impact réel sur la croissance économique des petits opérateurs économiques et se vulgariser de plus en plus dans la pratique, contribuant ainsi au développement, en général, de la RDC.

## CONCLUSION

Le sujet abordé dans cette étude porte sur la pratique financière avantageuse qui est le crédit-bail, mais ignorée totalement du grand public en RD Congo. Il a été question de ressortir les avantages de crédit-bail, d'analyser ce type de crédit dans le contexte congolais plus spécifiquement les entraves qui bloquent son application heureuse.

Le point culminant de cette recherche a consisté à faire une proposition permettant d'adapter le principe fondamental du crédit-bail à la réalité de l'économie congolaise et en sortir un modèle pratique qui pourrait être plus utile et plus facile d'application dans cette économie à plus de 80 % en informel comprenant des opérateurs à revenu précaire. Cette étude propose une adaptation de ce mode de financement dans un environnement de pauvreté pour permettre une croissance économique à la base.

### Référence Bibliographique

- 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.*
- Banque Centrale du Congo BCC (2018) « instruction n° 35 relative à l'activité du crédit-bail » publiée dans le *Journal Officiel de la RDC le 5 Avril 2019*
- Capiez A. (2011), « evaluation du Crédit-bail et risque du crédit », <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-halshs-00587435>, submitted on 20 apr 2011.
- Djeudja Rovier, Sorelle Gertrude Ngougoure 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.
- ELAN RDC (2016) « Note synthèse du diagnostic sur le crédit-bail en RDC » <https://static1squarespace.com>
- FEC (2018) « Feuillet économique sur le crédit-bail »
- 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 organisation*, 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 tome 1, p88
- Myers S.C., Majluf N.S. (1987), « Corporate financing and investment Decision 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, pp. 37-54.