

**Gestion**

## L'informatique en crédit-bail

En raison du coût élevé et de la rapidité d'obsolescence des matériels informatiques, mieux vaut parfois en être locataire que propriétaire



© SUPERSTOCK/SUPERSTOCK/SIPA

Longtemps réservé à l'acquisition des locaux ou des véhicules de l'entreprise, le crédit-bail s'étend progressivement à l'ensemble de ses équipements. Et notamment le matériel informatique pour lequel les établissements financiers spécialisés mettent au point des offres de financement de plus en plus diversifiées. Crédit-bail classique avec option d'achat, location financière simple, location de matériels seuls, de matériels et de logiciels, location avec ou sans prestations complémentaires de maintenance..., il existe désormais des types de contrats adaptés aux besoins des entreprises de toute taille.

---

par *Didier Willot*

C'est sans aucun doute une nouvelle avancée de ce qu'il est convenu d'appeler l'économie de l'usage. Alors qu'autrefois, les chefs d'entreprise avaient l'habitude d'utiliser les mécanismes du crédit-bail – autrement dit de louer plutôt que d'acheter – essentiellement pour procéder au financement des locaux et des véhicules nécessaires au bon fonctionnement de leur activité, ils sont aujourd'hui de plus en plus nombreux à y recourir également pour leur équipement informatique. Explication ? En raison du coût relativement élevé de ces investissements et de la rapidité d'obsolescence des matériels correspondants, il est souvent plus avantageux d'en être le locataire plutôt que le propriétaire. Il s'agit alors de disposer d'un bien d'équipement qui n'a aucunement vocation à figurer dans les immobilisations de l'entreprise. Mieux : il existe maintenant des formules de financement qui permettent d'ajouter à la location des matériels celle de biens immatériels tels que les logiciels qui permettent de les faire fonctionner.

### Un investissement hors bilan

Retour à la fin des années 1960. À une époque où les chefs d'entreprises désireux de réaliser un investissement important n'ont guère d'autre solution que de recourir à un crédit bancaire classique (ou à utiliser leurs fonds propres s'ils en ont les moyens), la loi du 2 juillet 1966 leur offre la possibilité d'opter pour une technique financière nouvelle en usage aux États-Unis depuis la fin de la Seconde guerre mondiale : le crédit-bail. Portée par un certain nombre d'établissements financiers spécialisés, elle consiste à mettre un bien dont ils restent propriétaires à la disposition d'une entreprise en contrepartie du paiement d'un loyer régulier pendant une période déterminée, au terme de laquelle le bailleur a la possibilité soit d'acquérir le bien considéré, soit de le restituer. Principal avantage : le crédit-bail préserve la trésorerie et la capacité d'endettement de l'entreprise qui choisit cette option. En effet, l'investissement correspondant ne figure pas à son bilan, alors que le montant des loyers est déductible de son bénéfice imposable. De plus, il ne nécessite ni apport initial, ni paiement de la TVA sur le montant du bien considéré. Seul problème : un éventuel ajustement fiscal lorsque la durée d'amortissement est différente entre l'achat direct et le financement par crédit-bail !

**“L'investissement correspondant ne figure pas à son bilan, alors que le montant des loyers est déductible de son bénéfice imposable”**

Le succès, en tout cas, est rapide, et au fil du temps, nombre d'entreprises prennent l'habitude de l'utiliser pour financer l'achat ou la construction de leurs locaux. Bureaux, ateliers, usines, entrepôts : outre les avantages financiers immédiats qu'elles en tirent, elles peuvent en effet espérer également à terme une plus-value significative sur la valeur du terrain ou du bien immobilier considéré. Quant à l'établissement financier-bailleur, il réalise un placement avantageux : tout au long de la durée de vie du contrat, il reste propriétaire d'un immeuble dont l'entretien est à la charge de l'entreprise utilisatrice.

Résultat : le système du crédit-bail s'est progressivement étendu des locaux à la flotte automobile de l'entreprise puis, pourquoi pas, à ses équipements informatiques. C'est ainsi que la plupart des sociétés spécialisées ont mis sur pied relativement récemment une offre de crédit-bail

adaptée aux besoins des entreprises en la matière. "Comme dans les autres pays où nous sommes présents, nous constatons en France une progression importante et régulière de la demande de nos clients pour le financement par crédit-bail de leur équipement informatique, confirme Arnaud Collomb, directeur commercial France de Crédit Agricole Leasing & Factoring. Nous finançons des parcs informatiques classiques, des implantations d'ERP, mais aussi de plus en plus de matériels digitaux (tablettes, smartphones...) depuis que la digitalisation des process est entrée en phase opérationnelle dans les entreprises."

### Choisir l'option d'achat

Première formule possible : le crédit-bail classique, qui offre aux entreprises la possibilité de racheter au terme de leur contrat de location (pour une valeur le plus souvent symbolique) le matériel qui a été mis à leur disposition. Particulièrement bien adaptée au crédit-bail de locaux qui prennent normalement de la valeur avec le temps, elle semble nettement moins avantageuse en matière d'équipements informatiques, compte tenu de leur obsolescence rapide. Après trois ou quatre années de fonctionnement, un matériel informatique est en effet le plus souvent dépassé. "Néanmoins, la plupart de nos clients paient le plus souvent la plus faible option d'achat qui leur est proposée, assure Christophe Badinier, directeur commercial de la banque Fiducial. Même si les matériels informatiques sont alors moins performants, les entrepreneurs préfèrent les conserver quelque temps (à un moindre coût) avant de les changer et de souscrire un nouveau contrat lors du renouvellement de leur configuration informatique."

**"Des offres packagées qui comprennent, outre la location du matériel informatique, des prestations complémentaires d'installation et de maintenance"**

Une grande majorité de chefs d'entreprise préfèrent toutefois recourir au contrat de location simple pour financer leurs investissements informatiques. La souplesse de cette formule, qui ne prévoit pas d'option d'achat à échéance, permet aux entreprises titulaires soit de restituer le matériel, soit de demander une prolongation moyennant de nouvelles conditions. Les entreprises disposent ainsi en permanence d'un équipement adapté à l'évolution de leurs besoins. Mieux : comme pour le leasing automobile, les établissements financiers spécialisés proposent désormais à leurs clients des offres packagées qui comprennent, outre la location du matériel informatique, des prestations complémentaires d'installation et de maintenance des équipements, ainsi que de fourniture des consommables ou d'hébergement des données... "Cela représente environ 70 % des contrats que nous signons avec nos clients, confirme Alain Escoffier, directeur général France de BNP Paribas Leasing Solutions, la filiale spécialisée du groupe bancaire BNP Paribas. Car nous constatons que malgré une tendance à l'allongement de la durée des engagements, les chefs d'entreprise sont de plus en plus enclins à déléguer la gestion de leurs équipements informatiques à des sociétés extérieures."

### Une opération tripartite

Crédit-bail ou location financière : quelle que soit la variante utilisée, un financement locatif reste une opération tripartite entre une entreprise, un fournisseur et un bailleur, qui suppose juridiquement deux contrats distincts. Un contrat de vente entre un fournisseur de matériel informatique et un établissement de crédit, ainsi qu'un contrat de location entre l'établissement de crédit et l'entreprise utilisatrice. D'une manière générale, c'est l'entreprise qui choisit le matériel et en négocie le prix. C'est ensuite l'établissement financier-bailleur qui honore la facture avant d'établir avec l'entreprise un contrat de location pour une durée et un loyer déterminés. Un schéma relativement compliqué qui peut prendre du temps.

C'est pour éviter cet inconvénient que la société Locam a mis au point un dispositif visant à le simplifier. Filiale du Crédit Agricole Loire-Haute-Loire basée à Saint-Etienne, cette entreprise a eu l'idée de se positionner comme un intermédiaire de confiance entre le fournisseur de matériel et l'entreprise utilisatrice. Outre le fait de faciliter la vente pour le fournisseur, elle se substitue à lui pour gérer le contrat de financement dès que le matériel est livré. "En prélevant ensuite les échéances auprès des entreprises locataires, nous facilitons la vie du fournisseur en gérant les dossiers de financement des matériels et en prenant le risque d'éventuels impayés" précise Serge Roux, directeur Positionnement et marketing chez Locam. Disposant d'un réseau d'une vingtaine d'agences couvrant pratiquement la totalité du territoire, Locam gère maintenant 320 000 dossiers d'entreprises pour un nombre de l'ordre de 3 000 partenaires fournisseurs.

### Hard et soft tout-en-un

Mais un équipement informatique ce n'est pas seulement du matériel (le hardware), mais aussi et surtout les logiciels et les applications (software) qui permettent de les faire fonctionner. Telle est la raison pour laquelle un certain nombre d'opérateurs ont mis au point des contrats de crédit-bail associant hard et soft en un loyer unique. Portant sur une durée comprise entre trois et sept ans en fonction de la puissance des équipements informatiques correspondants, ils contiennent le plus souvent des clauses offrant à leurs clients la possibilité de signer en cours de contrat des avenants permettant d'adapter leur équipement à leurs exigences fonctionnelles et budgétaires.

**"Un certain nombre d'opérateurs ont mis au point des contrats de crédit-bail associant hard et soft en un loyer unique, ils contiennent le plus souvent des clauses offrant à leurs clients la possibilité de signer en cours de contrat des avenants permettant d'adapter leur équipement à leurs exigences fonctionnelles et budgétaires"**

Alors, question classique pour tout chef d'entreprise : vaut-il mieux acheter ou louer son équipement informatique ? Malgré l'idée communément admise selon laquelle l'achat serait plus avantageux que la location, un certain nombre d'études sérieuses prouvent le contraire, notamment lorsqu'il s'agit d'équipements nécessitant de fortes possibilités d'évolution, voire de remplacement. Principale explication : en réduisant de manière significative les coûts annexes de gestion liés à l'acquisition du matériel, la location évolutive permet de diminuer ce que les contrôleurs de gestion appellent le coût total de possession de ce matériel appelé TCO (Total cost of ownership).

#### **Attention aux clauses d'indemnisation !**

La plupart des contrats de location financière portant sur des équipements informatiques sont assortis d'une clause pénale, c'est-à-dire d'une clause prévoyant le versement d'une sanction financière – fixée à l'avance et indépendante du préjudice réellement subi – au cas où le débiteur manquerait à l'une ou l'autre de ses obligations. Visant le plus souvent les litiges susceptibles d'intervenir à la fin du contrat, elle

s'applique notamment aux crédits-preneurs qui tarderaient à restituer le matériel loué à leur bailleur. Conformément à l'article 1231 du Code civil, toute clause de ce type peut être réduite par un juge si elle est considérée comme "manifestement excessive".

C'est ainsi que dans un arrêt en date du 6 août 2015, la Cour d'appel de Versailles a réduit la clause pénale d'un contrat de location de matériel informatique et vidéo qui prévoyait le versement par le locataire qui ne restituerait son matériel à la date indiquée d'une indemnité égale au montant du loyer calculé entre la fin du contrat et la date de restitution effective. Ce jugement a été contredit, quelques mois plus tard, par la Cour de Cassation qui a estimé, au contraire, qu'une telle indemnité représente pour le bailleur la juste contrepartie du service dont le locataire continue de bénéficier en conservant les matériels après la date d'échéance du contrat. Autre argument de la Cour : en visant à contraindre le locataire à ne pas mettre fin prématurément au contrat et à restituer le matériel, une telle indemnité présente toutes les caractéristiques d'une clause pénale.

En revanche, il a été jugé qu'une clause de dédit n'a aucun caractère pénal car elle ne sanctionne pas une inexécution, mais autorise l'une des parties à se défaire du contrat. Bref, la jurisprudence relative aux clauses pénales dans les contrats de crédit-bail est loin d'être fixée.

#### Des contrats très encadrés

Définie par l'article L313-7 du Code monétaire et financier, toute opération de crédit-bail répond à un certain nombre d'exigences juridiques précises :

1. L'opération peut porter sur des biens immobiliers, du matériel d'outillage ou des biens d'équipement. En ce qui concerne le matériel informatique, elle a pour objet la location pendant une durée comprise généralement entre 24 à 36 mois d'un équipement choisi par un utilisateur auprès d'un établissement de crédit ou du fournisseur lui-même. Si le contrat de crédit-bail est proposé par le fournisseur, celui-ci engage sa responsabilité sur le choix du matériel retenu. Au terme du contrat de location, l'utilisateur peut acquérir le matériel correspondant en versant un montant résiduel. Il n'en a toutefois pas l'obligation et il peut reconduire sa location ou restituer le matériel au bailleur.

2. Toute opération de crédit-bail requiert trois documents distincts : un mandat qui permet à l'utilisateur de choisir son bien d'équipement, un contrat de location dont la durée doit coïncider avec celle de l'amortissement fiscal, et une promesse unilatérale éventuelle de vente du loueur à l'utilisateur. L'ensemble du dispositif confère au bailleur la propriété du bien jusqu'à la levée de l'option d'achat. Une garantie de sécurité lui est attribuée par rapport aux autres créanciers de l'utilisateur. De son côté, le crédit-preneur doit garantir en permanence le bon état du bien. Sa responsabilité étant engagée en cas de dommage, un dépôt de garantie est systématique.

3. Enfin, un contrat de crédit-bail prévoit normalement une clause pénale qui met à la charge du locataire une indemnité importante en cas d'inexécution de ses obligations, notamment celle du règlement des loyers.

En 2016, les établissements financiers ont produit 55,7 MdsE de crédits nouveaux destinés à l'équipement des entreprises et des professionnels. Sur ce total, 30,1 MdsE ont fait l'objet d'un crédit classique et 25,6 MdsE d'une location de matériels, dont 4,5 MdsE pour l'équipement informatique. Pour les trois premiers trimestres de l'année 2017, on constate une progression par rapport à la période équivalente de 2016 de 0,9 % pour l'ensemble des opérations de location simple, et de 8,6 % pour les locations financières avec option d'achat.

Source : Association des sociétés financières.

#### A lire également

**Crédit-bail, le financement sans à-coups**

**Crédit-bail, la jouissance hors bilan**

**Crédit-bail : Attractive lease**

Publié le 08/02/2018

Rubriques : Les dossiers | Finance & Gestion | Informatique & Technologies