

FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS ET LEASING AU MAROC

Azeddine GUESSOUS
Vice-Président de la CGEM

Monsieur le Ministre, Messieurs les Présidents,

Mes chers Collègues, Mesdames et Messieurs,

Les travaux sur le financement des entreprises, ainsi que ceux abordant plus globalement le thème des décisions financières peuvent, en fonction du point de vue analytique adopté, concerner deux aspects:

∠ le premier aspect porte sur l'analyse de la détermination des structures financières liées aux relations entre actionnaires et dirigeants. On s'intéresse, ici, aux arbitrages effectués par les dirigeants et/ou les actionnaires entre actions et dettes financières, l'hypothèse étant la maximisation de la valeur de la firme pour l'actionnaire ;

∠ le deuxième aspect porte sur les modes de financement des entreprises compte tenu des caractéristiques de leurs actifs et du degré d'incertitude dans lequel les agents gèrent leurs activités, concernant non seulement les états futurs du monde réel mais aussi les comportements futurs des agents.

A tout acte d'investissement, qui est en soi une stratégie, correspond une stratégie financière qui traduit le mode de financement retenu : autofinancement, recours à l'endettement sous toutes ses formes.

A priori, les arbitrages possibles entre les différentes sources de financement sont multiples, même si des contraintes s'exerçant çà et là, réduisent fortement les possibilités du choix. Par exemple, les PME ont difficilement accès aux marchés financiers.

Le tissu productif marocain comprend grosso modo 5% d'entreprises de taille significative et 95% de PME-PMI qui sont insuffisamment capitalisées.

Cependant, les deux familles d'entreprises recourent substantiellement aux crédits bancaires. Ce qui fait qu'on peut dire qu'on est, au sens financier, dans une économie d'endettement.

Jusqu'à il y a quelques années, les entreprises, grandes ou petites, ne trouvaient pas de difficultés à s'endetter auprès des banques. Cette facilité s'explique, peut-être, par le fait qu'un grand nombre d'entre elles a évolué sous une espèce de sollicitude de l'État. Ainsi en a-t-il été de la protection de la production locale qui se substituait à l'importation dans une première phase et de l'encouragement de la production destinée à l'exportation dans une deuxième phase.

Durant ces deux phases ni les entreprises n'étaient regardantes sur le taux des crédits facilement obtenus ni les banques n'étaient parcimonieuses ou regardantes sur le risque.

Depuis l'ouverture sur l'extérieur qui va s'accélérer, se pose de plus en plus la problématique de la compétitivité de nos entreprises tant en interne vis-à-vis des produits librement importés qu'à l'export où les atouts supposés de la proximité géographique avec notre marché traditionnel qu'est l'Europe ne sont plus déterminants.

Dans ce contexte, l'acte d'investir doit être plus que jamais bien réfléchi. Et partant le mode de financement.

Le crédit-bail qui a fait ses preuves dans les pays développés présente à cet égard une formule intéressante dans la mesure où les loyers versés pour le bien loué sont censés être couverts par le rendement qu'il procure. Son développement et sa dynamisation requièrent

cependant que les sociétés qui l'exercent puissent se refinancer au moindre coût pour pouvoir facturer à leur tour des loyers "attractifs".

Les Pouvoirs Publics, notamment Bank Al-Maghrib, ont à ce niveau un rôle éminent à jouer.

Pour le moment, de grandes entreprises marocaines ont compris l'intérêt du crédit-bail et y recourent de plus en plus. Après bien des réticences il est vrai, d'ordre psychologique surtout, liées à la non appropriation du bien tout au long de la durée du contrat. Les plaques apposées dans le temps sur les machines-outils et autres grues indiquant qu'elles appartiennent à telle ou telle société de leasing, n'étaient pas sans laisser un sentiment de frustration.

Mais tout cela est dépassé et il serait bénéfique pour notre tissu productif que le crédit-bail profite également et massivement aux PME-PMI.

Mais un vœu ne se décrète pas. Les PME-PMI n'ont peut être pas une connaissance suffisante de ce mode de financement ou éprouvent des difficultés auprès des sociétés de leasing qui leur préfèrent les grandes.

La balle est dans les deux camps.

Je vous remercie.