

DEBATS DU PANEL II

Questions

Anas Laraki
Sogelease

Je suis très heureux de constater ici la présence des Pouvoirs Publics, représentés par la Direction des Impôts et les Autorités de tutelle. Mon intervention est beaucoup plus une observation qu'une question. Je déplore, cependant, l'absence de représentants du Ministère de la Justice puisque, comme a pu le souligner M. Hammadi, le crédit-bail, dans ses volets mobilier et immobilier, pose aujourd'hui des questionnements certes d'ordre fiscal et vis-à-vis des Autorités de tutelle, mais également d'ordre juridique. M. Hammadi a évoqué la question de la publicité des contrats de crédit-bail immobilier que les sociétés n'arrivent toujours pas à faire inscrire. Je pense également à d'autres questions, notamment à la question de la carte grise pour voir si elle constitue un titre de propriété ou un simple certificat administratif. Je pense à des opérations plus pointues comme le financement en crédit-bail d'opérations de construction sur terrain appartenant à autrui, etc. Toutes ces questions-là, d'ordre juridique, méritent des éclaircissements, puisque c'est cette sécurité juridique qui constitue le préalable à l'essor et au développement de ce mode de financement alternatif qu'est le crédit-bail.

J'ose espérer que ces questions pourront trouver sinon une réponse, du moins un intérêt de la part des Pouvoirs Publics avant la tenue des deuxièmes Assises Nationales du Crédit-bail et merci.

Mohamed Hammadi

Merci de ces questions. Pour ce qui est de la présence ou de la représentation du Ministère de la Justice et de l'Administration Judiciaire, ce n'est pas par manque de volonté de la part de l'APSF que de ne pas le faire. Il ne nous a pas été, malheureusement, possible d'obtenir la confirmation de la part des personnes sollicitées pour cela. Cela, sur un plan purement organisationnel. Sur le fond, maintenant, concernant les questions qui ont été soulevées, il appartient à l'Association, dans le cadre des Assises et même en dehors, dans le cadre de ses actions de tous les jours, de poser les problèmes. Vous pouvez me croire, et vous êtes tout à fait bien placé pour savoir que ces questions ont été soulevées et transmises à qui de droit. Nous partageons le même espoir de les voir aboutir très rapidement. C'est vrai que le problème de la carte grise, du statut du terrain appartenant à autrui, font partie des choses qui nous gênent actuellement dans l'exercice de notre profession.

Fethi Mestiri,
Tunisie Leasing

Je voudrais m'adresser à M. Schmit. J'ai relevé deux affirmations.

Première affirmation, vous dites que Leaseurope constate que les sociétés de leasing affichent un taux de recouvrement élevé. Je voudrais savoir quel est le taux des créances accrochées, telles qu'enregistrées dans vos bases de données. Je définis les actifs accrochés

comme étant l'ensemble des risques pour lesquels il y a un retard de paiement supérieur à 3 mois.

Deuxième affirmation, vous dites que les fonds propres requis sont élevés. A quel niveau se situe l'équivalent du ratio Cooke dans les sociétés de leasing en Europe. En Tunisie, nous sommes en moyenne à 15%, et c'est à peu près la même chose au Maroc, si j'ai bien compris.

Mathias Schmit

En ce qui concerne les taux de recouvrement élevés, cette affirmation se base sur une première étude menée en collaboration avec l'université de Bocconi à Milan et également sur une base de données que nous avons en interne. En fait, ces taux de recouvrement élevés au niveau européen varient.

Dans le secteur automobile, les taux de recouvrement sont beaucoup plus élevés en France et en Belgique qu'en Italie. Ce qui explique que dans les taux de recouvrement, nous avons des pics. En Italie, il est de 0% (on ne récupère rien du tout, puisque les voitures sont parties). Et il y a un autre pic : quand on arrive à récupérer la voiture, on la revend facilement. Ce qui fait, qu'en moyenne, le taux de recouvrement est assez élevé. Ceci dit, le taux de recouvrement, dans l'étude de Bocconi, est le taux de recouvrement dû à la revente. Il y aussi d'autres recouvrements dus à l'exercice des garanties, dus à la part sur laquelle on a droit dans l'actif net de la société qui tombe en faillite. Là, en tenant compte de ces autres recouvrements potentiels, ça ne fait qu'accentuer notre affirmation.

Sur une base de données belge, et uniquement belge, qu'on aimerait étendre au niveau européen, pour les voitures, les recouvrements autres que la valeur de la revente, s'élèvent à environ entre 40 et 45% du total du recouvrement. La revente compte donc pour 55-60%. Voilà pour l'automobile.

Pour d'autres types de matériel, les taux de recouvrement sont assez élevés. C'est le cas du matériel médical qui est un actif très peu risqué, en tout cas pour l'Europe. Avant qu'un hôpital ne tombe en faillite, il y a toujours du temps qui se passe et lorsqu'on revend la matériel médical, si jamais l'organisme de santé fait défaut, le taux de recouvrement est très élevé. Ceci dit, il y a d'autres actifs, par exemple l'informatique, où les risques sont beaucoup plus élevés, ce dont les sociétés de leasing tiennent compte dans le contrat.

Tout ceci fait qu'on est dans une deuxième phase de notre processus où on étend notre étude au niveau européen et là, on espère une analyse de 50 000 contrats de défaut en Europe.

Sur le ratio Cooke et la situation en Europe, cela dépend. Cela dépend si l'organisme est sujet à supervision ou non. Si l'organisme n'est pas sujet à supervision bancaire comme c'est le cas en Allemagne, là il n'y a pas d'exigence en matière de fonds propres proprement dire. Si par contre, la société de leasing est sujette à supervision bancaire, alors là, elle doit tenir compte du ratio Cooke, et c'est les 8% qui courrent. Mais ce qu'il faut dire de mon expérience et de ce que j'ai pu voir dans deux ou trois groupes européens, la société de leasing ne calcule pas ses fonds propres au sein de sa propre entité, mais plus au niveau du groupe. En ce qui concerne le ratio Cooke, bien entendu, elle a sa part de fonds propres.

Nacer Hideur

Je voudrais poser une question tout aussi technique à M. Kettani en ce qui concerne les opérations de lease-back. Ce sont des opérations de leasing entre le crédit-bailleur et le crédit-preneur qu'on utilise chez nous, dans notre banque, pour des opérations de restructuration d'endettement ou de crédits de trésorerie. Lorsque l'opération de lease-back est contractée avec une personne physique, je ne sais pas si vous avez un impôt sur la plus-value sur cession d'immeuble, c'est une question qu'on n'a pas pu résoudre chez nous, en Algérie. Je ne sais pas si vous avez trouvé une solution, si vous avez maintenu le cap en

disant que c'est une opération de crédit non soumise à ce type d'impôt ou bien vous taxez cette opération de cet impôt de plus-value sur cession d'immeuble. Est-ce que j'ai été assez clair ?

Brahim Kettani

Votre question est de savoir s'il y a taxation de plus-value lors de la cession du bien dans cette opération de lease-back.

La caractéristique de la législation marocaine, c'est un peu cette mouvance vers le droit commun. Et donc, nous avons des dispositifs qui sont applicables de façon automatique

Par exemple, au niveau de l'opération de leasing, quand il y a cession et qu'il y a dans la période par exemple de 5 ans, au niveau de la TVA, il y a une régularisation. C'est la transmission du droit à déduction par un cinquième non utilisé et quand il y a dégagement de plus-value, nous avons l'article 19 de l'IGR et son corollaire au niveau de l'IS, c'est que les plus-values sont traitées de façon favorable, puisqu'il y a un abattement qui est fait en fonction de la durée de détention. Nous avons même un dispositif qui dit lorsqu'il y a option pour le réinvestissement du produit total de la cession, il y a exonération totale de ce bien. Ce qui corrobore le caractère extrêmement incitatif de notre fiscalité. Merci.

Fahd Yata

Merci, M. Kettani. Je voudrais clore ce panel en vous remerciant de votre assiduité et de la pertinence de vos questions et en remerciant les orateurs pour cette séance fort intéressante. Merci.