

LE LEASING EN TUNISIE

Salah JEBALI
Anicien ministre
P-DG d'Arab Tunisian Lease

Merci.

Je voudrais tout d'abord, au nom de l'Association Professionnelle des banques et des sociétés de financement de Tunisie et de mes collègues ici présents, remercier l'APSF de son aimable invitation.

C'est en 1984 que le leasing a fait son apparition en Tunisie soit vingt ans après son lancement au Maroc. Le leasing mobilier s'est développé de 1984 à 1994 sans cadre juridique spécifique. Les contrats se conformaient au droit commun.

Grâce au travail important fourni par la société pionnière "Tunisie Leasing", à la valeur de son encadrement et à la qualité de son actionnariat, le leasing s'est développé lentement mais sûrement de 1984 à 1990. A partir de 1990 les banques commerciales ont perçu dans le leasing un produit financier supplémentaire au service de leur clientèle, d'où la création de sociétés de leasing adossées aux banques (8 sont opérationnelles actuellement). En 2001, naît la première société non adossée à une banque.

Tout comme au Maroc, l'introduction et l'évolution du leasing s'inspirent du crédit-bail français tant sur le plan de la finalité que sur le plan de la technique de gestion. En 1994 et alors que 5 sociétés étaient en activité le leasing a été codifié et élargi à l'Immobilier.

Dans son article 6, la loi 94-89 du 26 juillet 1994 qui régit le secteur a :

✓ confirmé le leasing comme "une forme des crédits prévus par la loi 67-51 du 7 décembre 67 réglementant la profession bancaire" ;

✓ spécifié les institutions financières qui peuvent, moyennant un agrément, effectuer des opérations de leasing il s'agit :

- des établissements bancaires et financiers régis par la loi du 7 décembre 1697,
- et des sociétés de leasing

La loi sur le leasing est claire et motivante. Elle a permis aux cinq premières sociétés de bien se développer et a facilité la création de cinq autres sociétés entre 1995 et 2001.

La loi a permis aussi à certaines banques de pratiquer le leasing et surtout elle a facilité le développement du leasing immobilier dès sa promulgation.

Les spécificités du leasing

Comme pour le crédit bancaire, le leasing finance l'acquisition d'un bien mobilier ou immobilier au profit du client. Le leasing laisse aussi au client le libre choix du matériel et la négociation du prix d'acquisition.

Sur présentation de la facture et après approbation du dossier, la société de leasing achète en son nom et pour le compte du client (association contractuelle obligatoire), le bien choisi et négocié librement par le client.

Cette association, bien définie dans le contrat, apparaît au niveau de la carte grise et de l'inscription au registre ouvert au greffe du tribunal.

Ainsi en vertu du contrat de leasing et durant toute la période contractuelle de location le bien est propriété de la société de leasing pour le compte du client.

L'article premier de la loi relative au leasing le spécifie clairement : "Le leasing est une opération de location d'équipements, de matériel ou de biens immobiliers achetés ou réalisés en vue de la location par le bailleur (la société de leasing) et destinés à être utilisés par le client dans le cadre de ses activités professionnelles."

Les règles du leasing

Elles sont définies par la loi relative au leasing. Citons notamment :

- ✓ un contrat écrit entre le bailleur et le client est obligatoire ;
- ✓ le contrat doit avoir une durée déterminée à l'avance ;
- ✓ le loyer est fixé pour toute la durée du contrat ;
- ✓ le client (le locataire) supporte tous les risques, frais et charges consécutifs à la jouissance du bien loué ;
- ✓ l'option d'achat au profit du client est contenue dans le contrat et le prix (valeur résiduelle) fixé d'avance. Cette option permet au client de devenir en fin de contrat propriétaire du bien.

Le loyer est en général :

- ✓ mensuel pour les biens mobiliers ;
- ✓ mensuel ou trimestriel pour les biens immobiliers.

Les attraits du leasing

Le leasing est un financement complet et souple :

- ✓ il finance 100% de l'investissement contre 70% pour le crédit bancaire permettant au client de réaliser une économie de fonds propres ou de trésorerie ;
- ✓ il prend en charge la TVA et l'étale au niveau du remboursement sur la période de location ;
- ✓ il maintient les avantages accordés au client (exonérations...) ;
- ✓ il est facile dans sa mise en œuvre ce qui donne une souplesse et une meilleure adaptation au besoin du client ;
- ✓ il présente un attrait fiscal pour les sociétés bénéficiaires grâce à l'amortissement accéléré du bien ;
- ✓ il n'exige pas de garanties réelles collatérales.

L'ensemble de ces avantages rend le leasing attrayant pour les investissements de renforcement de modernisation et de renouvellement.

Le leasing est adapté aux entreprises en pleine activité qui souhaitent se développer rapidement.

Le développement du leasing en Tunisie

Durant la première quinzaine d'années d'activité, le secteur a eu une évolution rapide due notamment à :

- ✓ une loi relative au secteur claire et motivante, la loi 89-94 du 26 juillet 1994 ;
- ✓ des sociétés de leasing dynamiques, bien structurées, bénéficiant de fonds propres appréciables, répondant pleinement aux règles prudentielles en vigueur et surtout qui ont adopté au niveau de leur gestion la transparence, la notation et la cotation en bourse ;
- ✓ une adhésion franche et loyale du secteur bancaire partenaire des sociétés de leasing ;
- ✓ et surtout à l'adoption et la bonne compréhension du leasing de la part de la clientèle.

Tous ces éléments ont permis une croissance très honorable du secteur tant au niveau du nombre de sociétés (10 sociétés à fin 2001) qu'au niveau de sa contribution au développement de l'économie nationale.

Le refinancement

Pour le développement de leur activité, les sociétés de leasing utilisent les financements suivants :

- 1- **Le marché financier** : Des emprunts obligataires sur 5,7 voire 10 ans à taux fixe ou variable, d'où la nécessité pour les sociétés de leasing d'être notées et cotées en bourse : 5 sociétés sur les 6 éligibles le sont.
- 2- **Le secteur bancaire tunisien** : Octroi de crédits moyen terme : 5 ans en général.
- 3- **Des lignes de crédits extérieurs** souvent affectées à la consolidation du système financier tunisien.
- 4- **Des crédits relais** à moins d'un an.

A fin 2001, le marché financier représente 60% des ressources de refinancement. Les crédits bancaires de l'ordre de 30 à 35% et le reste est réparti entre les lignes de crédits extérieurs et le court terme.

L'application de la loi sur le Leasing

Si la loi sur le leasing a confirmé en 1994 le leasing comme "un crédit" au même titre que les autres formes de crédits, elle l'a défini au même titre comme "une location d'équipement" (article premier). Il a fallu huit ans et un travail important pour :

- ✓ passer de la notion erronée de location-vente à celle du financement-crédit avec maintien de la propriété jusqu'à l'achèvement du contrat.
- ✓ faire que l'amortissement financier tel qu'il découle de l'échéancier de remboursement des loyers soit comptabilisé et serve à la détermination des résultats de l'impôt sur les bénéfices.
- ✓ que la gestion de la TVA soit adaptée à la gestion réelle des contrats de leasing (rachat anticipé, replacement, résiliation....).
- ✓ et, enfin, l'adhésion des sociétés de leasing à la nouvelle Association professionnelle des Banques et des sociétés financières confirmant ainsi que la société de leasing est une institution financière spécialisée.

L'avenir du leasing en Tunisie

Depuis son apparition en Tunisie en 1984, le leasing a fait un bon parcours.

- ✓ 10 sociétés de leasing bien structurées et dynamiques.
- ✓ Plus de 5 000 PME et micro entreprises sont devenues des adeptes du leasing.
- ✓ Une croissance soutenue.
- ✓ Un niveau de risque raisonnable et bien provisionné.
- ✓ Un retour sur fonds propres appréciable.

En bref le leasing est apparu comme un financement bien adapté et utile au développement de la petite et moyenne entreprise, tissu vivant de l'économie. Le leasing est appelé à se développer pour continuer à accompagner l'évolution des PME- petites et micro-entreprises et aussi pour contribuer au renforcement des grandes entreprises.

Mais ce succès ne doit pas cacher des préoccupations qui peuvent à terme altérer sinon ralentir l'évolution du secteur. Il s'agit notamment :

✓ du taux de croissance : outre le maintien d'un taux de croissance compatible avec la croissance des investissements du secteur privé, le leasing devra continuer à améliorer progressivement son taux de pénétration tout en maintenant une bonne qualité du portefeuille et une rentabilité acceptable. D'où la nécessité d'élargir le champ d'intervention du leasing et d'accroître le montant moyen des dossiers (40 000 Euros pour le leasing mobilier et 200 000 pour l'immobilier) ;

✓ du refinancement : Les conditions du leasing (taux d'intérêt) doivent être compatibles avec les autres formes de crédit disponibles d'où la nécessité d'un Refinancement adapté ;

✓ de la bonne exécution des termes du contrat surtout en cas de rupture du contrat du fait du non règlement des loyers par le client. Si la résiliation et le droit de récupération par voie judiciaire s'obtiennent dans les délais raisonnables (jugement en référé), l'exécution du jugement c'est-à-dire la récupération du matériel propriété de la société de leasing est difficile. Une amélioration des procédures est nécessaire. De plus la création de sociétés de recouvrement pourraient aider à la bonne exécution des jugements ;

✓ de la consolidation du secteur et son ouverture sur l'extérieur ;

✓ de l'adhésion des sociétés de leasing à l'Association professionnelle des banques et des sociétés financières qui devra rassurer le secteur sur :

- son développement,
- sa mise à niveau continue,
- et son ouverture sur l'extérieur.

✓ enfin le nombre et la taille des sociétés de leasing. Si la concurrence est un élément stimulant du secteur, la taille des sociétés de leasing pourrait être un handicap à la veille de l'ouverture du marché financier tunisien.

Je vous remercie.