

TEMOIGNAGE SUR LE CREDIT-BAIL AU MAROC

Abderrahman SAAÏDI
*Ancien ministre
Directeur Général de la Samir*

Merci. Après une plaidoirie aussi belle pour le leasing, je suis appelé à donner mon point de vue. Mon point de vue n'est pas celui d'un ancien membre du gouvernement, mais beaucoup plus d'un technicien qui a toujours supporté le leasing, dans le privé, en tant que consultant, jusqu'au jour où le privé m'a donné en leasing au gouvernement avec option d'achat, et comme toujours au Maroc, avec un prix de l'option scandaleusement bas, contrairement à ce que vous avez dit. Malheureusement, le gouvernement n'en a pas voulu, et n'a donc pas levé l'option, ce qui m'a conduit à revenir au privé. C'est à croire que le produit n'était pas bon.

Moi, je reste toujours séduit par le leasing que j'ai toujours défendu. Nous sommes réunis aujourd'hui pour des Premières Assises du Crédit-bail, mais rappelez-vous, déjà, en 1981, une belle table ronde a été organisée à l'ISCAE, où nous avons débattu du coût du leasing.

En 1992, le premier contrat de leasing immobilier, j'y ai participé. C'est moi qui l'ai rédigé pour une grande banque de la place ici représentée, avec la collaboration d'un non moins grand notaire ici présent, dont je ne citerai pas les noms.

En 2002, nous sommes ici pour faire l'état des lieux. Mon témoignage, qui est celui d'un consultant, d'un membre du gouvernement et d'un utilisateur, aboutit à des évidences.

Première évidence : les opérateurs du leasing au Maroc sont beaucoup plus rapides que le législateur. C'est un compliment que je leur adresse. Je crois qu'ils ont été très rapides, très efficaces. Pourquoi ? Parce qu'ils ont toujours précédé la décision administrative. Si les faits économiques ont souvent précédé et impulsé, voire provoqué la règle de droit, au Maroc, le leasing est certainement le meilleur exemple de cette antériorité de l'économique sur le droit. Parce que le fait économique, le leasing, se sont développés, et le droit, la législation ont suivi avec beaucoup de retard.

Je constate également que la plus rapide des réglementations au Maroc est la réglementation fiscale, parce que le leasing au Maroc a été traité d'abord sur le plan fiscal, bien avant qu'il ne soit traité par le droit général, le droit commercial ou le droit civil. C'est donc la réglementation fiscale qui a précédé. Vous allez me dire que c'est normal. Eh bien oui, parce que la périodicité de la loi fiscale est annuelle; alors que la législation économique peut intervenir tous les cinq-dix ans. La pression de la loi budgétaire, la pression des recettes fait en sorte que, chaque année, on réfléchit à ce qu'on peut introduire dans une loi de finances et quand on a une association professionnelle comme la vôtre, on s'arrange pour que le texte de loi tienne compte de la préoccupation de la profession.

Deuxième constatation : Du fait de cette pression de la fiscalité, de cette pression de l'économique sur le législatif, le texte est incohérent. La fiscalité étant toujours la première interpellée, la fiscalité étant toujours traitée entre décembre et janvier, cela a conduit à une précipitation de la réflexion et à un dispositif incohérent, qui ne tient pas, qui ne pourra pas tenir longtemps. Je vais vous dire pourquoi.

La législation fiscale est donc plus rapide que les autres. C'est le droit fiscal et on est arrivé à des dispositions contradictoires. Il y a deux pressions, comme je l'ai dit, pour la loi de finances : la pression des opérateurs qui veulent des incitations à l'investissement et la

pression du budget qui veut augmenter ses recettes. Mais il semble que la pression de l'incitation économique l'a emporté sur la préoccupation des recettes fiscales.

Le fiscal ? Comme l'a dit le Président Bengeloun, c'est en 1965, que par une simple circulaire, l'Administration réglemente le leasing. Il n'y a pas de texte de loi, il n'y a aucun cadre juridique. Une simple circulaire du Directeur des Impôts décide de traiter du leasing d'une certaine manière. Elle accorde des avantages - amortissements, déductibilité- alors que la loi ne s'est pas prononcée sur le dispositif. Elle donne une définition juridique, alors que c'est une simple circulaire fiscale. Elle règle le traitement du leasing au niveau de la taxe urbaine, au niveau de l'impôt des patentes et elle accorde le taux double de l'amortissement par rapport au droit commun.

Ce n'est qu'en 1973, à l'occasion des codes d'investissement, que le leasing ou crédit-bail est utilisé dans un texte de loi, qui est toujours un texte de loi fiscal. Le code des investissements accorde des avantages aux entreprises qui investissent soit "directement", soit, je cite "par l'intermédiaire d'une entreprise de crédit-bail". Cela veut dire que le législateur accorde déjà à l'entreprise qui prend en bail la qualité d'investisseur, parce que c'est elle qui investit soit DIRECTEMENT, soit par l'INTERMÉDIAIRE du crédit-bail. Mais, vous allez le voir, le gros problème, c'est qu'on ne sait pas, selon la législation actuelle, qui est le véritable investisseur. Et c'est de là que découlent un certain nombre de problèmes.

En 84-86, la réforme fiscale est intervenue au niveau de l'IS, de la TVA. Ce n'est qu'en 1992, que la loi de finances intègre dans le cadre juridique marocain le crédit-bail immobilier. Il n'y a aucune disposition réglementaire, à ce jour, sur le crédit-bail tout court. Et en 1992 toujours, la loi de finances réglemente le crédit-bail immobilier sans aucune définition juridique - enfin, elle donne une définition, mais ce n'est pas de la compétence du fiscal de donner une définition juridique -et elle accorde un certain nombre d'avantages au crédit-bail immobilier.

En 1995, le crédit-bail immobilier qui était limité avant aux locaux professionnels est étendu aux locaux à usage d'habitation.

Voilà pour la législation fiscale. On a vu qu'elle est dominée beaucoup plus par la circulaire, donc par l'Administration, que par le texte législatif lui-même.

Ce n'est qu'en 1993, que la loi bancaire définit le crédit-bail immobilier. 30 ans après la première disposition fiscale, elle donne la première définition juridique dans un texte de loi. Elle qualifie les entreprises de leasing de sociétés de financement, dont on ne savait pas si elles étaient des entreprises de location ou des entreprises de financement.

Et l'ambiguïté demeure. Si au niveau de la réglementation bancaire, les sociétés de crédit-bail sont définitivement considérées comme des sociétés de financement, d'autres textes, y compris les textes fiscaux continuent à les considérer comme des entreprises de location de matériel ou de location d'immeubles. Et c'est ce qui crée un certain nombre de problèmes.

En 1994, trente après, la loi comptable est sortie avec le cadre général de normalisation comptable, qui consacre le principe de la prééminence de l'apparence juridique sur la réalité économique. Je m'explique.

Le leasing peut être une opération de location, mais dans certains cas, il peut s'apparenter beaucoup plus à une opération de financement, d'autant plus que le Président d'honneur de l'APSF parlait tout à l'heure de prêteur - il a, dans son intervention, toujours qualifié la société de crédit-bail de prêteur et non de bailleur-propriétaire du bien - . Eh bien, au niveau comptable, nous avons, malheureusement, suivi l'exemple de la France - j'ai participé personnellement à la réforme - et nous avons été un peu influencés non pas seulement par l'esprit français et notre proximité, mais par la présence d'un confrère que j'apprécie beaucoup, qui nous a imposés la règle française, alors que déjà, en ce temps-là, en 1994, nous nous posions la question de savoir si vraiment le traitement comptable que nous donnions, que la

France donnait au leasing, était de nature à doter cette opération économique d'une certaine transparence et à protéger l'entreprise. Il faut savoir que les Anglo-saxons, eux, ne traitent pas du tout de la même manière, sur le plan comptable, le leasing que chez nous.

Et ce n'est qu'en 1993-1996, c'est-à-dire 30 années après la première circulaire, que le code de commerce réglemente, dans le cadre des contrats commerciaux, le crédit-bail en lui donnant une définition qui correspond à la définition bancaire, qui impose des règles de publicité et des clauses obligatoires, etc...

En 2001, il y a également l'entrée en vigueur du Plan Comptable des Établissements de Crédit, qui confirme que la société de crédit est le propriétaire-bailleur et ce, en contradiction avec le texte de la loi bancaire qui dit que ce sont des entreprises de financement, et le propre plan comptable des entreprises de crédit-bail qui dit vous immobilisez chez vous, vous êtes propriétaire. Donc, le crédit-bail est un financement qui s'accompagne du maintien de la propriété.

Malheureusement, ce plan comptable ne fixe pas les règles de provisionnement des entreprises de crédit-bail. C'est pourquoi, actuellement, il y a, à mon avis, quelques distorsions dans les comptes des entreprises de crédit-bail. La comparaison des résultats entre entreprises de crédit-bail doit être faite avec beaucoup de précaution, puisqu'il n'y a pas de règles obligatoires; le message comptable qui est élaboré de manière différenciée, doit être interprété de manière différenciée.

Alors, la législation à laquelle a abouti le Maroc est devenue incohérente et parfois contradictoire. L'incohérence se trouve parfois à l'intérieur même de la fiscalité.

Premièrement, au niveau de la TVA. C'est un domaine très important si l'on considère que le crédit-bail est une opération de financement, donc soumise au taux de 7%. On estime que la société de leasing est un investisseur et garde l'immobilisation et a droit à déduction, comme si c'était l'investisseur. On lui donne donc le droit de récupérer la TVA en amont, et à l'aval, quand elle facture ses redevances, on la traite comme une entreprise de crédit.

Si vous prenez le même bien auprès de deux entreprises différentes, une entreprise de simple crédit, et l'autre, entreprise de leasing, le traitement fiscal des deux opérations est totalement différent. Et on biaise l'opération. On arrive donc à une absence totale de neutralité de la fiscalité par rapport aux différents modes de financement que le marché propose.

Mieux, dans le cadre de la réglementation fiscale actuelle, la société de crédit-bail peut acheter le bien en exonération de TVA et ce, quelle que soit l'activité du preneur à l'aval. C'est une aberration. Je m'explique. Moi, j'exerce une activité qui n'est pas taxable, je veux acheter un matériel et on me dit, écoutez, vous l'achetez avec TVA et vous ne récupérez pas la TVA; en même temps, je ne peux pas acheter en exonération parce que je suis dans une activité non taxable. Si je passe par une société de leasing, elle pourrait acheter ce bien en exonération de TVA - donc l'État perd cette TVA. Elle la récupère ou elle l'achète en exonération, et elle me facture le prix d'acquisition, avec une TVA de 7%. Vous voyez qu'il y a une distorsion dans le traitement fiscal des deux opérations.

Mieux encore, lorsque le texte de 1973 a été publié, l'énoncé "les entreprises qu'elles investissent DIRECTEMENT ou par l'ENTREMISE d'une société de crédit-bail " laissait penser que l'investisseur était l'entreprise et donc que c'était elle qui devait être encouragée. Or, on est arrivé au résultat suivant. C'est que l'entreprise de crédit-bail, dans le cadre d'un dossier d'investissement agréé peut acheter le matériel en exonération, mais quand elle facture une redevance au preneur, elle lui facture la TVA, ce qui fait que le destinataire de l'exonération, qui est l'investisseur, se retrouve dépossédé de cette exonération, puisque jusqu'au moment où on a appliqué les 7%, il devait payer les 20% sur le matériel, alors qu'il était supposé être exonéré puisqu'il est investisseur.

En matière de taxe urbaine, on exonère le bien pendant les cinq premières années, selon l'article 4 qui dit que l'investissement se fait pour le compte de leur client. Si c'est pour le compte du client, l'investisseur n'est pas la société de leasing, c'est le preneur final. Mais on exonère l'entreprise, et lorsque la taxe est émise au bout de cinq ans, elle est émise au nom de la société de leasing et non pas au nom du preneur.

En matière d'IS, il y a une autre contradiction. Alors que les sociétés de leasing sont considérées comme des entreprises de financement, elles ne sont pas soumises au taux de l'IS appliqué aux entreprises financières, c'est-à-dire 39,6%. Elles ne sont soumises qu'à 35%, comme un simple opérateur industriel ou commercial, alors que les entreprises similaires qui font du crédit payent 39,6%.

Dans le leasing immobilier, c'est toujours cette pression de la loi de finances qui explique l'absence de recul nécessaire pour peser les différentes conséquences d'un texte fiscal.

Comme l'a rappelé le Président Bengeloun tout à l'heure, le contrat de leasing est soumis à un droit fixe de 300 dirhams. Par contre, l'acquisition de l'immeuble par la société de leasing est totalement exonérée de droits d'enregistrement. Elle ne paie rien, parce que - c'était logique -, son objectif est de transférer le bien au preneur final. Simplement, lorsque l'option est levée au bout de quelques années, le législateur, au lieu de soumettre aux droits d'enregistrement, la totalité du prix d'acquisition, ne soumet à droits d'enregistrement que le prix de l'option. Ce qui veut dire que l'État renonce à une recette fiscale manifeste. Et donc, lorsque vous achetez directement un immeuble, vous payez des droits d'enregistrement de 5% et lorsque vous passez par une société de leasing, vous payez 5% uniquement sur la valeur résiduelle qui, comme je l'ai dit tout à l'heure, est, au Maroc, scandaleusement basse, parce que nous sommes dans le cadre d'un leasing financier, pas dans un leasing commercial.

Il y a donc incohérence à l'intérieur du dispositif fiscal lui-même, mais il y a incohérences entre les différents textes, entre les différentes réglementations. Pour la loi bancaire, le leasing est une opération de crédit et pas une location, c'est clair; pour la comptabilité, c'est une location et pas une opération de crédit, parce que l'immobilisation se fait chez la société de crédit et le preneur déduit le montant des loyers. En France, la fiscalité a rectifié le tir, puisque le jour de la levée de l'option, il faut retraiter fiscalement et comptablement tout ce qui a été déduit durant le contrat, ce qui n'est pas encore le cas du Maroc.

Et dans le cadre de cette fiscalité, on l'a vu, la société de leasing est tantôt un bailleur de fonds, tantôt un bailleur de biens. Mais en général, afin d'encourager le leasing, on lui a donné, chaque fois l'avantage qui correspondait à l'un ou à l'autre, sans se gêner dans la contradiction.

En matière de droits d'enregistrement immobilier, on a vu que l'État renonçait totalement à une recette qui était pourtant due.

En conclusion, sous la pression des lois de finances, sous la pression également des opérateurs pour obtenir un cadre juridique adéquat, un cadre fiscal adéquat, il y a eu un rattrapage du fait économique par le dispositif fiscal, et puis, plus tard, par le dispositif réglementaire en général. Mais la fiscalité a été la première à intégrer le fait économique et la pression qu'a subie le législateur ou bien la Direction des Impôts a fait qu'on est arrivé des fois à des dispositions contradictoires qui font, qu'aujourd'hui, il y a une distorsion entre les différents modes de financement.

Il y a également quelques incertitudes. Je comprends que les sociétés de leasing ne soient pas totalement sereines, en dépit de ces avantages, parce qu'il y a quand même quelques points d'obscurité.

Il y a, par exemple en matière immobilière, la valeur résiduelle. On a vu que les entreprises de leasing sont timorées et qu'en général, toutes fixent la valeur résiduelle à la valeur du terrain,

ce qui, à mon avis, n'est pas fixé par la loi, et aboutit à enlever au leasing immobilier ses avantages, parce que la loi ne fait pas de distinction entre la construction et le terrain. Un élan serait donné au leasing, si les sociétés de leasing étaient courageuses et disaient : nous interprétons les textes, il n'y a pas de limitation.

Donc la valeur résiduelle peut être une valeur résiduelle comme pour le matériel, une valeur faible, symbolique, de 3, 5, 7%. Mais limiter la valeur résiduelle à la valeur du terrain, à mon avis, est un grand frein au développement du leasing immobilier et lui enlève les avantages que le législateur a voulu donner aux sociétés de leasing.

Cela étant, le leasing, le crédit-bail est le moyen de financement indiscutablement le plus avantageux offert actuellement sur le marché national. Il reste le plus avantageux en raison de ses propres qualités, parce qu'il y a quand même des avantages, à savoir la rapidité d'exécution, la souplesse, l'adaptation des redevances aux disponibilités de trésorerie du preneur, mais essentiellement aussi, en raison des avantages fiscaux que l'État a consentis.

Donc, nous arrivons actuellement à un régime fiscal qui se caractérise par une absence totale de neutralité, alors que tout système fiscal doit traiter de la même manière les différents modes d'intervention économique.

Tout à l'heure, M. Brunon a parlé des avantages du leasing qui ne constate pas le bien en actif et qui ne plombe pas les fonds propres. Des fois, on se demande si ce n'est pas un inconvénient également, parce que nous savons que beaucoup de transactions ont été faites et les gens ont été trompés par le fait que les dettes de leasing, qui sont des dettes absolument incontournables, garanties, ne figurent pas dans le bilan. On les a découvertes par la suite. Certes, il y a obligation de les mentionner en bas du bilan. , mais cette obligation n'est pas toujours respectée.

Ma conclusion, c'est qu'il y a une absence de neutralité et que le leasing reste le moyen de financement le plus avantageux et incontournable actuellement. Mais en tant que citoyen, je pense qu'il est temps de procéder à une réflexion d'ensemble pour favoriser une concurrence saine et loyale entre les différents modes de financement.

Merci.