

LE LEASING EN EUROPE. LE RÔLE DE LEASEUROPE

Massimo PAOLETTI PERINI
Président de Leaseurope

Monsieur le Ministre, Monsieur le Président,
Mesdames et Messieurs,

L'invitation que j'ai reçue de l'Association Professionnelle des Sociétés de Financement à participer à la séance inaugurale des Premières Assises Nationales du Crédit-bail est pour moi un grand honneur en même temps qu'une satisfaction très élevée. Je me sens honoré non seulement par votre demande d'apporter mon témoignage au sein d'un groupe de personnalités tellement qualifiées, mais aussi en tant que représentant de Leaseurope, la Fédération européenne des associations nationales des sociétés de crédit-bail.

Cette année, la Fédération européenne va fêter son 30ème anniversaire d'existence. Durant ces années, la Fédération s'est efforcée de faire prévaloir le crédit-bail comme instrument de soutien à l'activité des entreprises et de le faire reconnaître officiellement au plus haut niveau institutionnel.

Il m'est agréable, d'ailleurs, que l'on ait pensé, dans un ensemble d'intervenants prestigieux, de consacrer un peu de temps à Leaseurope. Je suis certain, en fait, que ce n'est pas uniquement une question d'attention au protocole, mais plutôt la démonstration de l'intérêt de l'APSF vers notre institution et ses activités. On peut donc interpréter son invitation comme le témoignage d'une appréciation explicite du travail accompli. Moi, je le vois aussi comme une sollicitation à continuer notre travail et à faire toujours plus et mieux.

Le système européen de crédit-bail vit un moment spécialement important, complexe, certes, mais sans doute passionnant aussi. En effet, si l'on regarde ce qui se passe dans notre Fédération, on s'aperçoit qu'un processus de renouvellement profond se déroule depuis quelques années. Répondant aux sollicitations déjà exprimées depuis longtemps par les pays membres, nous sommes bien plus qu'avant poussés à porter notre attention sur les aspects concrets de notre travail au quotidien. Nous n'avons certes pas renié notre rôle original d'être source d'information et d'encouragement normatif ainsi que les interlocuteurs qualifiés dans les différentes initiatives prises par la Commission européenne, pas seulement en ce qui concerne spécifiquement le secteur crédit et finance, mais aussi tout ce qui peut affecter indirectement notre activité de crédit-bailleur. Depuis plusieurs années désormais, chaque fois que l'on parlait à Bruxelles de sujets importants pour notre secteur, nous avons toujours été le seul organisme sollicité pour fait entendre notre voix. Auprès de nombreux organismes, Leaseurope est le seul organisme accrédité pour le secteur du crédit-bail.

Bien entendu, on ne peut pas confondre notre tâche avec une activité de lobbying finalisée à la solution de problèmes particuliers de différents pays distincts. Notre rôle est plutôt celui de créer les conditions pour que le crédit-bail puisse se développer d'une façon harmonieuse en dépit des différences existant d'un pays à l'autre. Ce que nous proposons, c'est la consécration et la défense des principes généraux qui caractérisent notre profession, les produits que nous offrons au marché.

Parallèlement au travail, je dirais administratif et institutionnel, nous avons commencé, il y a déjà quelque temps, à tourner nos yeux vers des éléments d'une nature plus commerciale, plus managériale. Simplement, plus d'entreprise, plus d'attention au marché, plus de visibilité pour nos associés. C'est cela notre objectif.

De jour en jour, augmentent chez nos associés la curiosité, le besoin de connaître ce qui se passe dans d'autres pays, et comment ils ont résolu non seulement les problèmes légaux, mais aussi certaines situations commerciales. Bien qu'on ne puisse pas dire qu'il existe un véritable marché européen, néanmoins, le niveau d'internationalisation des divers marchés nationaux augmente d'une façon remarquable. Une étude menée par Leaseurope a conduit à établir qu'environ 35% des sociétés européennes sont caractérisées par une présence non négligeable d'actionnaires étrangers, c'est-à-dire provenant de pays différents de celui où la société a son siège, et ce pourcentage va s'accroître.

Donc, une connaissance plus vaste des différentes réalités d'autres pays, tant du point de vue social que du point de vue culturel devient un élément essentiel, non seulement pour les sociétés de crédit-bail qui comptent se développer à l'étranger, mais aussi pour celles qui ont décidé pour le moment de se limiter au seul contexte national.

Nos contacts avec le Comité de Bâle qui s'occupe en ce moment d'un important projet de réforme des normes qui réglementent l'activité du crédit et des finances à l'échelle mondiale - ce dont M. Schmit vous parlera plus en détail - nous ont donné la possibilité d'éclaircir officiellement l'importance gagnée par le leasing en tant qu'instrument de soutien financier des investissements des entreprises.

Notre proposition n'a pas été notionnelle, mais plutôt fonctionnelle. La recherche menée en matière de taux de recouvrement dans le contentieux, outre qu'elle nous a confirmé le bas niveau de risque de crédit-bail, nous a fait venir à l'esprit la possibilité de créer une sorte d'observatoire permanent sur l'évolution du contentieux, qui puisse offrir à toute société intéressée, des informations à jour. De toute façon, on pourra mieux interpréter l'évolution du secteur en disposant d'un benchmark fiable sur le taux de risque attribuable à certaines catégories de clients et une certaine typologie de biens.

Il y a deux ans, nous avons débuté avec des business-forum où l'on discute des sujets concernant directement la gestion des entreprises de crédit-bail. L'année dernière, nous avons dédié une journée de travail aux problèmes des marges qui sont très faibles dans plusieurs pays, surtout ces dernières années.

Le 5 juin prochain, nous allons traiter deux sujets : la stratégie commerciale et le recouvrement des crédits. Des thèmes que la récente période de flexion économique a rendus un peu plus actuels que jamais. Cela va sans dire que ces réunions ne sont pas organisées pour fournir des remèdes miraculeux, ni pour présenter des inventions ou des découvertes révolutionnaires.

Premièrement, si quelqu'un avait des avantages compétitifs à sa disposition, il ne les partagerait certainement pas gratuitement avec la concurrence.

Deuxièmement, à mon avis, il n'y a plus beaucoup à inventer ou à découvrir dans notre secteur. Il y a encore quelque chose à comprendre, à déchiffrer, à mettre à jour. Souvent, c'est simplement la façon de confectionner ainsi que de présenter ou de distribuer un produit qui doit se modifier, surtout quand il s'agit d'un produit bien consolidé dans sa structure de base.

Les business-forum représentent des occasions de rencontres et d'échanges d'expériences de professionnels qui parlent pragmatiquement de leurs problèmes de tous les jours, sans aucune prétention d'apprendre quelque chose à personne. Nos réunions servent à donner des thèmes de réflexion ou des idées nouvelles. Elles donnent une opportunité supplémentaire de comprendre ce qui se passe dans le monde tout proche, en étendant l'horizon des connaissances encore plus au delà des limites atteintes par l'activité de recherche et par le benchmark du secrétariat de Bruxelles. De plus, les conférenciers traitent de sujets où ils ont eu du succès, ce qui est déjà une bonne démarche. Qui le veut peut prendre exemple sur eux. Certes, cela serait d'une grande utilité pour beaucoup de monde s'il y avait un jour quelqu'un

disposé à nous raconter une de ses expériences négatives pour que les autres ne commettent pas les mêmes erreurs.

Au niveau européen, le marché du leasing paraît bien nerveux récemment. Ce n'est pas une question d'effervescence. Il s'agit plutôt d'un marché préoccupé. Cela ne veut pas dire qu'il soit en crise, mais il a sans doute plus de problèmes que par le passé.

L'enquête sur la production nouvelle en 2001 n'est pas encore terminée. On attend encore les réponses de deux pays moyens-petits. En se basant sur les données disponibles, on peut estimer au niveau européen que la croissance moyenne est de l'ordre de 8%. Ce n'est pas mal, mais loin des taux de croissance bien plus élevés du passé, même récent. Des quatre pays principaux, l'Allemagne se présente essentiellement stable ; la France est inférieure à la moyenne et le Royaume-Uni dans sa tendance légèrement flexionnelle; l'Italie enregistre une forte croissance qui est toutefois attribuable surtout au secteur immobilier, où les sociétés de crédit-bail vont couvrir le manque d'offre provoqué par la moindre progression des financements bancaires aux entreprises.

En général, on peut dire qu'il y a des caractéristiques plus uniformes dans le secteur mobilier. Cela veut dire qu'une croissance a été enregistrée dans presque tous les pays. Par contre, le secteur immobilier montre une volatilité bien plus élevée, 10 pays sur 24 sont en retraite, avec des creux proches de 50% et mêmes plus bas. Parmi ceux qui progressent, on voit des taux de croissance supérieurs à 40%. L'impression est que le crédit-bail mobilier, même en présentant des hauts et des bas liés à la conjoncture, a gagné en stabilité des produits, tandis que l'immobilier montre une dépendance encore trop forte des circonstances mêmes temporaires survenant dans chaque pays.

A l'égard d'un observateur tel que je le suis, les possibilités du crédit-bail au Maroc paraissent encourageantes. Le PNB et le montant global des investissements du pays progressent plus qu'ailleurs. L'inflation reste à des valeurs plutôt contenues. Dans ce contexte, le crédit-bail a enregistré une croissance considérable dans le secteur mobilier, alors qu'on a noté une petite régression dans l'immobilier, même si en pourcentage sur le produit total, il s'agit d'une quote-part plus élevée que dans d'autres pays.

Pourtant, le marché du crédit-bail au Maroc paraît suffisamment équilibré et est en mesure de saisir, à mon avis, les opportunités de développement qui lui sont offertes. Presque toutes les sociétés sont essentiellement généralistes, ce qui est typique d'ailleurs en cas d'institutions appartenant quasi-entièrement aux banques et ce qui est aussi un avantage dans un marché qui veut se développer. A mon avis, la marge de croissance est encore plutôt ample. La part du leasing dans son ensemble, mobilier puis immobilier, sur le montant global des investissements productifs, serait d'environ 6%, alors que la moyenne européenne se situe aux environs de 12%. Il y a donc de la place pour doubler la part de marché, et c'est exactement ce que je vous souhaite aujourd'hui.

S'agissant des sociétés de leasing, la progression de leur chiffre d'affaires pourra encore plus facilement se faire si elles sont capables d'établir avec leurs maisons-mères de bonnes relations de partenariat qui permettent d'atteindre les plus hauts niveaux de synergie. Une activité "multi-relationnelle" telle que la bancaire et une plus "mono-transactionnelle" telle que le crédit-bail, peuvent bien s'intégrer sans risque de s'entraver réciproquement. En tout cas, l'autonomie managériale de la filiale de crédit-bail me paraît être une condition nécessaire et indispensable pour assurer la réussite de tout projet.

L'établissement financier ne doit pas être soumis à la banque surtout en ce qui concerne la politique tarifaire, car cela se traduirait partout dans le monde par une affreuse chute des marges. De l'autre côté, l'établissement financier doit être en mesure de résoudre tout seul ses problèmes notamment commerciaux, sans besoin de vivre toujours à l'ombre et sous la protection de la maison-mère.

C'est pour cela que je considère comme une très bonne initiative ces Premières Assises Nationales du Crédit-bail. Cela vous permet d'approfondir les grands sujets caractérisant votre activité et cela vous offre l'opportunité d'une prise de conscience de votre savoir-faire qui est toujours indispensable pour réaliser une véritable progression professionnelle qui dure dans le temps.

Les sujets qui sont aujourd'hui à l'ordre du jour sont très appropriés pour cet objectif. Je les considère parmi les points-clés pour le futur du crédit-bail. Permettez-moi de vous féliciter pour le choix professionnel que vous avez fait. En conclusion, bon travail à tous les participants. Aux amis et collègues de l'APSF, plus que les remercier encore pour leur accueil, je leur souhaite le plus grand succès de ces Assises.

Je vous remercie.