

DEBATS DU PANEL I

Questions

Fethi Mestiri, Tunisie Leasing

Je voudrais interpellier cet honorable auditoire sur une question qui est à l'ordre du jour en Europe et dans nos pays. C'est cette règle de comptabilisation.

Introduire le concept de la prééminence de la réalité économique sur la réalité juridique, certes, est un principe généralement admis qui aide à la lecture des états financiers. Mais nous avons à faire, essentiellement, à des petites et moyennes entreprises au sein desquelles le directeur général est souvent le comptable, le financier, dont le souci essentiel est de maintenir un outil de production. Aujourd'hui déjà, ces entreprises n'ont pas été en mesure de respecter une obligation élémentaire, à savoir l'enregistrement en hors bilan des engagements. Introduire un double système de comptabilisation, qui consiste à retraiter les écritures comptables au niveau de l'actif du bilan, nécessite le travail d'un expert-comptable. Et donc l'attrait et la simplicité du leasing risquent d'être, à mon avis, compromis. C'est vrai que quand l'opération est de taille - parce qu'il y a aussi un autre principe qui est celui de la signification - ou si l'entreprise est importante, cet investissement de retraitement est justifié. Mais de grâce, essayons de voir les choses sur le terrain de la pratique. Parce que notre produit est un produit qui se base d'abord sur la simplicité et sur la souplesse. C'était le message que je voulais communiquer à cette honorable assistance et peut-être ai-je lancé un pavé dans la mare.

Je voudrais également poser une série de questions.

Première question, est-il admis que la force du leasing, c'est sa simplicité ?

Deuxième question, est-il admis que nous sommes orientés essentiellement vers la PME-PMI ?

Troisième question, est-il en général admis, du moins dans la rive sud de la Méditerranée, et surtout en Tunisie - je ne sais pas quel est l'état des choses au Maroc - que la petite et moyenne entreprise n'est pas souvent au top des standards de la transparence fiscale, quant à la tenue de ses comptes.

Me Zemrani, notaire

Ma question s'adresse surtout à un connaisseur en la matière, en l'occurrence M. Saaidi. Comme vous le savez, le leasing immobilier au Maroc peut s'améliorer et aller énormément de l'avant si on n'est pas, chaque fois, conforté à des blocages.

A titre d'exemple, prenons les zones industrielles qui, la plupart du temps, appartiennent à des communes urbaines et autres, ou font l'objet d'un cahier de charges, ne sont au nom de l'attributaire qu'une fois les constructions terminées. Or, c'est à ce moment que l'investisseur a besoin de cette société de leasing.

Deuxièmement, prenons le cas d'un investisseur qui achète un terrain, avec l'engagement personnel d'y édifier des constructions dans un délai de 7 ans, comme chacun sait, et bénéficie à ce moment-là, d'un abattement de 50%, avec une hypothèque au profit de l'État. Cet investisseur qui fait appel à une société de leasing, se trouve confronté à la situation suivante : pour pouvoir céder à cette société de leasing, il faut auparavant lever la première hypothèque, ce qui veut dire payer 5%, plus les majorations et autres.

Prenons toujours le cas d'un investisseur industriel qui s'engage à réaliser un projet dans les trois années. Il bénéficie automatiquement de l'exonération totale. Or, en faisant appel à la société de leasing qui elle-même a un engagement de réaliser dans les 36 mois, va se trouver puni et il va falloir régulariser la situation pour lever cette hypothèque et vendre sous forme de lease-back à cette société de leasing.

Vous avez parlé également de droits d'enregistrement réduits. Mais on a oublié la Conservation foncière. C'est trop lourd ! C'est 1% au départ et si vous voulez inscrire votre contrat de bail, il va falloir payer la valeur annuelle multipliée par le nombre d'années 1%.

En tant que professionnel, j'ai une autre appréhension. Lorsqu'il s'agit de locaux à usage professionnel en copropriété, on a un texte qui est celui de 1946 et qui parle de droit de préférence. N'importe quel propriétaire initial peut utiliser ce droit de préférence. Va-t-il l'utiliser sur la valeur au moment de l'achat, ou bien attendre, après tant d'années, pour le prendre à la valeur résiduelle ? Je vous remercie.

Noureddine Mekkaoui, consultant financier

Je suis, disons, de l'autre côté de la barrière. J'étais moi-même dans le leasing en 1971, dans une société dont je ne citerai pas le nom. Je voulais simplement faire remarquer que, ayant maintenant le contact avec les utilisateurs, puisque dans ma profession, on fait appel à moi pour des opérations de financement, j'ai remarqué que hors Casablanca et peut-être Rabat, une majorité d'utilisateurs potentiels ne connaissent pas le leasing. L'APSF, peut-être, ou les organismes de leasing eux-mêmes, devraient organiser des tables rondes comme celle-ci dans les coins les plus retirés du Maroc pour expliquer aux gens que le leasing est très dynamique et, surtout, qu'il n'est pas cher.

1 Réponse

Abderrahman Saaïdi

Est-ce que leasing concerne essentiellement les PME ? Dans la pratique, oui. Mais, moi, je peux vous affirmer que je dirige actuellement l'une des plus grandes, si ce n'est la plus grande entreprise du Royaume et je recours au leasing. Je suis heureux de le faire, parce que c'est moins cher, tenez-vous bien, dans certains cas, que l'achat au comptant ! Je n'ai pas de problèmes de trésorerie et des fois je supplie la société de leasing de m'accorder le contrat, parce que ce qui m'intéresse, c'est l'économie à travers la fiscalité que je réalise, du fait des distorsions dont j'ai parlé.

La prééminence de la réalité économique sur la réalité juridique ? Oui. Je pense que la comptabilité est un langage et ce langage doit être univoque et doit se rapprocher le plus possible de la réalité. Il ne doit pas se cacher derrière des artifices juridiques. Quelle différence faites-vous entre deux entreprises, l'une qui achète son matériel à crédit et l'autre qui l'achète à crédit, mais à laquelle le banquier dit de passer voir la filiale qui vous accordera un contrat de leasing. C'est exactement la même chose. Pourtant, vous allez avoir deux bilans totalement différents et donc une comparaison totalement faussée entre les deux entreprises.

Les Américains ont fait ce travail et je salue un peu l'initiative de nos amis algériens parce qu'ils rattrapent le retard et ils rattrapent une occasion que nous avons ratée, nous, lors de la réforme fiscale. C'est qu'il y a effectivement deux types de contrats: soit vous faites un financement pur, et c'est le cas du Maroc. Mais j'estime qu'il n'y a pas un seul contrat de leasing au Maroc qui soit opérationnel. Pourquoi ?

1 - Parce que vous devez payer la totalité du prix dans le cadre de la première période irrévocable.

2 - La valeur résiduelle est absolument symbolique. Dites-moi s'il y a un fou, quelqu'un ici dans la salle qui a un jour refusé de lever l'option. Ce n'est pas possible quand vous avez une option à 2%, 3%. Ce qui veut dire quoi ? Ce qui veut dire que le contrat n'est qu'un montage juridique pour donner une garantie au bailleur et aussi pour faciliter la chose au preneur. Et donc, il serait normal lorsque le crédit-bail est un leasing financier pur qu'il soit traité comme un financement.

Par contre, chose dont je n'ai pas parlé tout à l'heure, c'est qu'il est grand temps que le leasing joue ce rôle. Il n'y a pas de leasing opérationnel au Maroc; il n'y a pas une seule entreprise qui fait de la location de matériel. Ça, c'est le vrai leasing. C'est-à-dire que la société de leasing prend le risque industriel : elle vous achète les ordinateurs dont vous avez besoin, ou les met à la location et vous les change quand vous voulez; elle prend ce risque. Ça, c'est le leasing opérationnel. Ce leasing-là devrait, à mes yeux, être traité comme une location. Par contre, le leasing que nous connaissons au Maroc - et c'est la généralité des cas à mon avis - se rapproche plus du leasing financier et devrait être traité en conséquence.

Maintenant, il est vrai que les PME n'ont pas les moyens de suivre et il leur faut un expert-comptable. Vous savez pourquoi? Parce qu'il faut enregistrer le principal tout seul, les intérêts à part et faire la séparation des exercices en fin d'année. Ce n'est pas facile. C'est la même complication pour les entreprises de leasing. Et pourtant, il faut aller vers la transparence. C'est vrai que ça complique un peu les choses, mais je crois que les avantages de la comptabilité compenseraient suffisamment cette contrainte.

Pour Me Zemrani, je reconnaîtrais que compte tenu des cas un peu particuliers - propriété à la commune, hypothèques - il y a quelques freins qu'il va falloir lever. Je reviens à l'idée que j'ai émise tout à l'heure, à savoir que, souvent, on émet une règle fiscale sous la pression de la loi de finances et on ne pense pas à tous les cas de figure qui pourraient surgir. Et c'est après qu'on essaie de rectifier le tir.

Le taux de 1%? Oui. Mais avouez que 5% d'économie sur le prix de vente compense largement le 1% de la Conservation foncière. Ça fait quand même une différence de 1 à 5. Donc, 5% que vous économisez sur les droits d'enregistrement par rapport à 1% qui, de toutes façons, son dus, par ce que quand vous achetez directement, vous payez le 1%. Donc, il n'y pas de pénalisation à travers la Conservation foncière, peut-être à travers la base qui n'est plus la même, je suis d'accord.

Le règlement de copropriété ? Le texte, vous le savez mieux que moi. Il y a une réforme en cours et je crois qu'on va avoir le plaisir, dans une semaine ou 10 jours de voir notre ami M'barki qui va nous parler des réformes mises en place en matière de droit foncier. Je pense qu'il pourra nous donner des explications.

La communication ? Je vous rejoins, M. Mekkaoui, il y a un problème de communication. Moi, je pense qu'actuellement le leasing est la plus économique des sources de financement. Malheureusement, les entreprises ne le savent pas et je crois que parallèlement au dynamisme de la profession, il y a une défaillance totale au niveau de la communication auprès des entreprises. Les gens ne savent pas quels sont les avantages du leasing. J'en parle avec M. Tehraoui à qui je dois d'être présent ici aujourd'hui, car on travaille depuis des années ensemble. Des fois, on va pousser les entreprises et leur dire "achetez des voitures de luxe en leasing !" Il y a une économie absolument extraordinaire et les gens ne le savent pas. Le leasing immobilier présente des avantages fabuleux. Les gens ne le savent pas.

Il y a problème de communication, mais ce problème de communication n'est-il pas justifié par cette timidité, cette pudeur des entreprises de leasing de montrer les gros avantages dont elles bénéficient ? C'est la question que je pose aussi.

Abashi Shamamba

Moi, j'ai une question pour nos amis de la Tunisie. Comment avez-vous réglé le problème de la valeur résiduelle dans le cadre du leasing immobilier, parce qu'apparemment au Maroc, ça pose encore problème?

Salah Jebali

A mon sens, peut-être mes collègues ici présents qui sont beaucoup plus spécialisés y répondront, mais il est traité comme pour le leasing mobilier : donc le dinar, le 1% ou 3%. Ce n'est pas la valeur du terrain, contrairement à vous, c'est ce que j'ai entendu. On a banalisé.

Abderrahman Saaïdi

La loi marocaine l'a banalisée, aussi. Ce sont les sociétés de leasing qui se sont donné cette limitation, c'est tout. Je crois qu'il y a une séparation chez la société de crédit-bail, une séparation totale à faire entre les amortissements qu'elle fait dans sa comptabilité et l'amortissement financier qu'elle facture au client. Nous n'avons pas voulu sortir de ce parallèle. Il n'y a aucune relation entre les deux. La société de leasing peut amortir son bien sur trente ans et faire un crédit-bail sur cinq ans. A la sortie, lorsque vous levez l'option, elle prend la valeur résiduelle et la passe dans les charges, et il y a perte ou profit. Le problème des sociétés de leasing, c'est qu'elles veulent absolument aboutir à un prix de cession exactement égal à la valeur résiduelle comptable. Je ne suis pas d'accord avec cette démarche. C'est une erreur financière monumentale. Je suis désolé, je l'ai dit il y a dix ans et je le redis maintenant.

Abashi Shamamba

M. Hammadi, il paraît que vous ne parlez pas trop du leasing en dehors de Casablanca et Rabat.

Mohamed Hammadi

Oui. Je crois que tout le monde a reconnu qu'effectivement les sociétés de leasing ont une grande part de responsabilité dans la communication qu'elles doivent véhiculer sur le produit, bien sûr à Casablanca et Rabat, mais aussi en dehors et notre Association est interpellée pour cela. Je pense qu'on ne manquera pas de répondre à ce vœu.

Abashi Shamamba

On peut fixer un rendez-vous pour les gens de Marrakech ou de Fès ?

Mohamed Hammadi

Non, mais en parlant de Marrakech, la manifestation de Leaseurope, l'année prochaine, est une occasion pour nous de faire connaître nos propres sociétés.

Abashi Shamamba

Avez-vous encore d'autres questions ? Nous disposons encore d'un peu de temps.

Salima Ayouche,
Directeur Qualité, Wafabank

Ma question s'adresse à M. Saaïdi. Vous avez dit tout à l'heure, lors de votre exposé, que les opérateurs économiques marocains avaient précédé le législateur, souvent, d'ailleurs, dans plusieurs domaines, que ce n'est qu'à travers les lois fiscales, bancaire et le code de commerce qu'on est venu parler justement du leasing. Comment faire, en votre qualité d'ancien membre

du gouvernement, pour que le législateur puisse intervenir à temps et éviter, justement, un certain nombre d'ambiguïtés ? Car, quelles que soient les références réglementaires aujourd'hui, j'ai noté qu'un certain nombre d'ambiguïtés existaient encore.

Comment faire, quoi dire à ce législateur, pour être prêt au moment voulu dans plusieurs secteurs qui sont aujourd'hui des leviers de notre économie ?

Mohamed Hammadi

J'aurais quelques questions à poser à nos amis tunisiens et algériens.

- M. Jebali, j'aimerais poser deux questions.

La première concerne le problème de refinancement et le recours aux emprunts obligataires. J'ai cru comprendre que vous pratiquez des emprunts obligataires sur des périodes de 5, 7 et 10 ans. Je me pose la question de leur adossement à vos emplois qui correspondent normalement à la durée moyenne de vos contrats.

La seconde concerne la pratique des amortissements financiers qui constitue, à notre sens, une particularité du leasing en Tunisie par rapport à ce qui est pratiqué chez nous. Je voudrais que vous mettiez l'accent là-dessus.

- M. Hideur, vous avez parlé de financement de fonds de commerce. C'est une question qui se pose au Maroc où, jusqu'à présent, ça ne se pratique pas. Je crois que M. Saaïdi pourrait également nous éclairer là-dessus.

Salah Jebali

En ce qui concerne le refinancement, comme je l'ai dit tout à l'heure, de plus en plus, la Banque Centrale pousse les sociétés de leasing à aller directement au marché financier pour éviter que nous soyons les détaillants du système bancaire. On essaie de séparer le plus possible la maison-mère de la société de leasing.

Sur la question de la durée, le choix revient à l'entreprise. Je pense que nous faisons du leasing même sur le mobilier de 4 ans (entre 3 et 5 ans) et nous faisons 7 ans sur le leasing immobilier, pour certains de nos collègues. Moi, je suis allé à 5 ans, 7 ans, avec deux années de grâce. Je ne crois pas que ce soit pour coller - nous n'avons pas à coller par le système que nous avons. C'est beaucoup plus la rareté de l'argent qui pousse l'entreprise à se sécuriser. J'aurais souhaité même aller à 10 ans, in fine. Donc j'aurais de l'argent qui tournerait. Seulement, je pense, et c'est légitime, une méconnaissance du risque à terme. Donc, jusqu'à 5 ans, on s'est habitué au CMT, l'obligation à 5 ans, c'est la même chose. 7 ans, c'est un premier risque. 10 ans, à un coût fixe - certains de mes collègues ont fait un mixage fixe + TMM (taux moyen pondéré bancaire + quelque chose). Je pense que c'est une attitude d'avenir. On risque d'aller demain sur le marché et ne pas trouver le refinancement.

Concernant l'amortissement financier, là aussi, quand la loi est apparue, la seule chose qui était claire, c'était quand il fallait payer l'impôt, il fallait revenir au conventionnel, c'est-à-dire faire un amortissement fiscal compatible avec le contrat, l'échéancier du contrat. Et je dirais, ça a été une grosse surprise quand certaines sociétés ont subi un contrôle approfondi de la part du fisc - on a trouvé que l'amortissement financier est l'amortissement dit constaté -, n'étaient pas le même pour chaque dossier. En fin de compte, on s'est acquitté correctement de notre impôt, sauf qu'on ne pouvait pas coller. Je peux dire d'une façon primaire, une lecture d'un même roman en arabe et en français, dont on veut que chaque ligne en arabe corresponde à chaque ligne en français. Le roman est complet. Il a fallu deux années pour s'apercevoir, avec toute la bonne volonté de l'Administration, qu'il y avait un vide. Et la loi de finances, comme vous l'avez dit, est l'arme absolue pour corriger les choses. Celle de 2001 a accepté que nous continuions à comptabiliser l'amortissement financier. Donc, on a un résultat brut duquel on

déduit l'impôt, comme toute société. Donc nous avons financier-financier comme une entreprise classique à fiscal-fiscal.

Abderrahman Saaïdi

Je voudrais répondre à la question de Mme Ayouche. Je voudrais juste préciser - et je crois que tout le monde est d'accord - c'est que le décalage entre le droit et le fait, et que le fait précède toujours le droit - est un phénomène universel. Pourquoi ? Parce que l'imagination des opérateurs économiques a été toujours plus rapide que celle du législateur qui, lui, ne fait que mettre en forme une musique qu'il a déjà entendue, quelque part. Donc, le décalage existe, il est normal, sauf que dans les pays en développement, et le Maroc en fait partie, des fois, le retard est trop long. Il n'y a qu'à rappeler les textes de loi qui traînent devant le Parlement depuis quelques années. Donc, le mécanisme est lent mais c'est une particularité des pays en développement où le processus de décision politique est lent. Lorsqu'il y a une pression économique de développement, il est vrai qu'on ne peut plus s'accommoder de certaines lenteurs législatives, et il faudrait trouver le moyen d'accélérer le processus de prise de décision. Le problème, c'est que le Maroc est en train de s'initier à une plus grande démocratie, et ceci suppose la participation et la concertation, et ça peut ralentir, tant qu'on n'est pas rodé à ce processus démocratique.

Le problème qui se pose - je m'excuse, je vais revenir à une expression que je chéris beaucoup -, c'est la BONNE GOUVERNANCE. Pour que nous puissions avancer, il faut une bonne gouvernance dans la prise de décision. Bonne gouvernance veut dire quoi ? Ça veut dire la participation des personnes concernées, ce dont on ne peut faire l'économie. Chaque fois qu'il y a une loi économique, les opérateurs estiment qu'il y a tel ou tel oubli. Il faut donc les faire participer dès le départ et il faut de la transparence dans la prise de décision. Tout le monde sait ainsi ce qui l'attend dans les années à venir et ne sera pas pris de court. Il y a aussi la rapidité. Mais concilier entre tous ces paramètres n'est pas facile. J'espère qu'on y arrivera.

Abashi Shamamba

M. Hideur, en Algérie, comment traitez-vous le fonds de commerce ?

Nacer Hideur

Brièvement, l'ordonnance de 1996 a prévu, parmi les formes de crédit-bail, un crédit-bail qui porte sur le fonds de commerce des établissements artisanaux. C'est une pratique similaire à une opération de location-gérance dans le droit commun et le droit commercial, mais avec la distinction qu'il s'agit d'une opération de crédit - la société de crédit-bail acquiert un fonds de commerce ou un établissement artisanal et le loue à un crédit-preneur qui en a donc la jouissance, moyennant le paiement de loyers et, à terme du contrat, il pourra en devenir propriétaire en payant une valeur résiduelle sur le fonds de commerce.

Je tiens à préciser que l'ordonnance sur le crédit-bail dispose expressément que toutes les dispositions dans le code de commerce relatives au bail commercial, à la location-gérance qui sont incompatibles avec les caractéristiques du crédit-bail telles qu'édictées, telles qu'énoncées dans l'ordonnance de 1996, ne sont pas applicables.

Sur le plan fiscal, il y a une taxe sur les baux commerciaux de 20% sur le montant des loyers annuels qui s'appliquaient aux opérations de crédit-bail, parce que nous avons une Administration Fiscale, disons, assez rigide, assez textuelle et que nous avons pu, heureusement, grâce à l'action de notre association des établissements financiers, convaincre du caractère de crédit des opérations de crédit-bail. Donc, on a obtenu l'exonération des opérations de crédit-bail de cette taxe en matière de crédit-bail immobilier sur les loyers.

Juste une minute, si vous permettez, en ce qui concerne le problème des amortissements, la concordance entre amortissement financier et amortissement comptable. Je ne sais pas si j'ai saisi l'idée d'Abderrahman Saaïdi, ou son opposition à ce traitement, disons, dérogatoire, mais qui permet aux sociétés de crédit-bail de pratiquer l'amortissement accéléré pour faire correspondre les deux amortissements. Effectivement, sur le plan fiscal, il n'y a pas d'incidence à partir du moment où le moment de la rétrocession du bien, elle peut donc le céder à une valeur résiduelle qui constitue un peu la différence, mais je crois que sur le plan de la gestion de la trésorerie si l'amortissement comptable est plus lent, et notamment en matière immobilière, plus lent que l'amortissement financier, il y a un impact de trésorerie assez gênant pour les entreprises de crédit-bail même si, in fine, l'impôt supplémentaire payé sur les bénéfices, est récupéré en constatant une moins-value au moment de la rétrocession.

Abderrahman Saaïdi

Dans une opération de crédit-bail, vous avez deux opérations distinctes. Vous avez la location que vous facturez à l'entreprise, et vous la facturez en fonction du risque, en fonction de la durée et en fonction même parfois de la contrainte du client qui dit "écoutez, la première année je ne veux pas avoir à payer beaucoup d'argent, vous devez moduler". Et c'est ce que les entreprises ne font pas toujours au Maroc. C'est-à-dire, qu'on devrait moduler avec le leasing des redevances en fonction des contraintes de trésorerie du client. Ça, c'est une opération purement financière.

La deuxième opération est la comptabilisation des amortissements. En général, l'amortissement a pour objet de constater une dépréciation dans le temps et également de profiter d'une disposition fiscale. Et dans les pays en développement, la disposition fiscale est plus avantageuse que la transparence comptable. Que fait-on ? Prenons le cas de l'immobilier. C'est vrai que l'amortissement, lui, a un impact sur la trésorerie. Mais je devrais utiliser l'amortissement pour augmenter mon cash-flow. Les sociétés de leasing font le contraire, puisqu'au lieu d'amortir l'ensemble de l'immeuble, terrain et construction compris, ce qu'autorise la loi, on n'amortit que les constructions. Et d'ailleurs, il y a contradiction, parce l'amortissement ne porte pas sur la durée de la construction, les 20 ans ou 10 ans, mais sur la durée du bail. En d'autres termes, on prend le prix de l'immeuble, on exclut le terrain qui doit rester dans la valeur résiduelle, et on amortit la partie des constructions sur la durée du bail. Le texte autorise les sociétés de leasing à amortir jusqu'au double de l'amortissement normal. Mais en pratique, elles ne le font pas. Ce qui fait que voilà une entreprise de crédit-bail qui, parce qu'elle craint une différence d'interprétation avec l'Administration Fiscale, n'amortit pas quelque chose d'une assiette qu'elle pourrait amortir et tout cela pour faire coïncider non pas l'amortissement financier avec l'amortissement comptable, mais la valeur résiduelle comptable avec la valeur résiduelle financière. Et cela, à mon avis, n'est pas bon, parce qu'il prive de cash-flow important.

Mieux, la société de leasing condamne son client à ne pas amortir le terrain, alors que la loi lui donne ce privilège. Parce que, lorsque vous dites au preneur que vous lui transférez l'immeuble en fin de parcours, mais à la valeur du terrain, vous le plombez. Vous le plombez, parce que la société de leasing n'a pas le courage d'amortir le terrain, qui est, par définition, non amortissable. Par contre, si la société de leasing donnait une valeur résiduelle qui n'a rien à voir avec le terrain, et comme dans tous les cas, elle est symbolique de 2,3%, alors même si elle ne l'amortissait pas, ça ne poserait pas de problème. Mais lorsque le terrain est trop lourd dans le prix de revient, et qu'en plus vous le plombez en lui interdisant indirectement de l'amortir, vous ne développez pas le leasing, je suis désolé, vous le freinez.

Abashi Shamamba

Nous avons débordé de 5 minutes, mais on peut encore continuer. M. Hammadi, où en êtes-vous avec la Centrale des risques ?

Mohamed Hammadi

C'est un projet en cours de finalisation. On est en phase de mise en œuvre, actuellement, et les phases d'études sont très avancées. Le déploiement est prévu pour bientôt.

Abashi Shamamba

Y a-t-il un chef d'entreprise dans la salle qui puisse apporter son témoignage sur sa propre expérience, des difficultés qu'il a rencontrées au guichet des sociétés de leasing ?

Jaâfar Tahiri

Directeur Général, DAF Industries Maroc

Ce n'est pas le sens de la question que je voulais poser, mais c'est lié à certaines difficultés que vivent les entreprises qui sont largement dépendantes, commercialement, des sociétés de leasing.

Ma question concerne l'harmonisation fiscale qui permet aux sociétés de crédit-bail de payer les biens d'équipement en exonération de TVA, alors que les sociétés comme la nôtre qui paient la TVA à l'import sont obligées de supporter comme un boulet en permanence, selon les volumes de chiffre d'affaires, des dizaines millions de dirhams, en attendant les remboursements de TVA. Je noterai au passage que depuis l'arrivée de M. Bensouda au niveau de la Direction des Impôts, cette procédure de remboursement s'est accélérée. Mais il n'empêche qu'il est aberrant que ces entreprises supportent au niveau de leur trésorerie des dizaines millions de dirhams de crédit de TVA, et doivent recourir au financement bancaire pour pallier ce gap.

Abashi Shamamba

Quel est le délai moyen, aujourd'hui, de remboursement de la TVA ?

Jaâfar Tahiri

Avant, il était largement supérieur à 12 mois; aujourd'hui, il est un petit peu inférieur à une année.

Abashi Shamamba

M. Saaïdi, avez-vous quelques mots à dire ?

Abderrahman Saaïdi

Je suis entièrement d'accord avec lui. Effectivement, je l'ai dit tout à l'heure, quand vous passez par la société de leasing, la société de leasing récupère la TVA, alors que vous, investisseur final, vous n'avez pas ce droit. Et lorsque l'entreprise la société de leasing vous facture, elle facture les 7%, alors qu'en principe, vous êtes exonéré de la TVA sur vos investissements. Donc, la société de leasing profite de cette exonération qu'elle ne me transfère pas et dont je suis bénéficiaire final.

Mohamed Tehraoui
Chaabi Leasing

Je voudrais juste réagir aux propos de M. Saaïdi que nous avons appelé à la barre de ces Assises en tant que témoin à décharge et qui se transforme en témoin à charge.

Je salue son franc-parler et souhaite atténuer ses propos en matière de neutralité fiscale et rappeler que l'accompagnement fiscal des opérations de leasing n'avait qu'un seul objectif : l'équipement des entreprises et partant, le développement du tissu économique du pays, et qu'il y a encore des dysfonctionnements. Les mêmes avantages sont accordés aux opérateurs industriels et surtout aux industriels qui ont le statut de loueur. Pour ne citer que les loueurs de véhicules de tourisme, ils peuvent, eux aussi, bénéficier des exonérations en matière d'acquisition de TVA.

A mon sens, l'amalgame vient probablement du fait que nous, opérateurs du secteur, nous nous considérons comme des loueurs, et à ce titre, je voudrais signaler que quelques uns d'entre nous commencent à faire du leasing opérationnel. Ils font de la location pure de matériel, qu'ils amortissent le terrain à travers les opérations de crédit-bail immobilier. Pour revenir à l'amalgame, il provient surtout que nous nous considérons loueurs de biens et la loi sur les établissements de crédit nous considère comme un établissement financier. Merci.