

Crédit-bail, leasing ce qu'il faut savoir

Sommaire



APSF الجمعية المهنية لشركات التمويل
Association Professionnelle des Sociétés de Financement

Crédit-bail, leasing ce qu'il faut savoir

Bienvenue	3	Le crédit-bail de A à Z	15
Le crédit-bail au Maroc	5		
Les avantages du crédit-bail	6	Sociétés de crédit-bail membres de l'APSF	34
Mécanisme d'une opération de crédit-bail	8		
Biens et secteurs financés en crédit-bail	12		

Bienvenue dans le monde du crédit-bail

Acquérir les biens d'équipement, meubles ou immeubles, en les finançant par ses fonds propres ou en recourant au crédit, ou les louer auprès des sociétés de leasing spécialisées pour la durée d'exploitation envisagée dans le cadre d'un projet d'investissement ? Les entreprises préfèrent de plus en plus cette dernière option pour les avantages qu'elle présente. Beaucoup d'entreprises marocaines l'ont compris à juste titre, ce qui explique d'ailleurs l'essor que connaît l'activité du leasing depuis son introduction au Maroc en 1965.

Le présent guide donne une information générale de base sur le crédit-bail à travers ses diverses utilisations et les appellations dans leur acception couramment admise au Maroc.

Il permettra, nous l'espérons, au lecteur de mieux comprendre la notion de crédit-bail et saura le convaincre du rôle non négligeable de cette formule comme source de financement, de création d'emplois et de croissance économique.

Le crédit-bail peut être utile à toute entreprise, qu'il s'agisse de PME, de multinationales ou de professions libérales.

Crédit-bail et leasing sont-ils synonymes? Dans le langage courant, ces appellations le sont effectivement, l'une et l'autre renvoyant à une même réalité.

Au Maroc, le crédit-bail s'adresse aux seuls professionnels pour leurs besoins d'investissement et permet de financer aussi bien des équipements mobiliers qu'immobiliers. Crédit-bail et leasing: les professionnels utilisent indifféremment les deux appellations.

Les observateurs attentifs introduisent cependant deux distinctions liées au destinataire du bien et à son acquisition ou non à l'issue de la période de location.

Crédit-bail, leasing des précisions utiles

Dans les pays de droit anglo-saxon, le leasing concerne tout bien, indépendamment de sa destination; le bien peut être mis à la disposition aussi bien des professionnels que des particuliers. L'option d'achat peut être incluse dans le contrat, mais n'en constitue pas un aspect spécifique: elle est possible, et non systématique.

Dans les pays de droit latin, le crédit-bail s'adresse aux seuls professionnels et l'option d'achat est contractuelle.

Le crédit-bail mobilier a été introduit au Maroc en 1965, dans sa forme moderne. Depuis lors, l'activité a connu une évolution remarquable caractérisée conjointement par l'entrée progressive de nouvelles sociétés qui porte leur nombre actuellement à 10 et par l'augmentation significative du recours des entreprises et des professionnels à cette formule de financement.

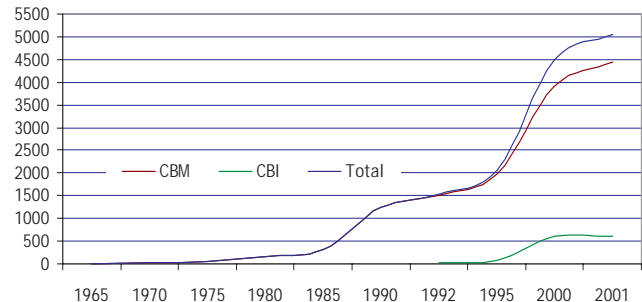
Après un démarrage timide dû notamment au fait qu'investir sans être propriétaire constituait pour beaucoup d'entreprises une barrière psychologique difficile à franchir, le crédit-bail connaît un essor remarquable. Il en est de même du crédit-bail immobilier introduit en 1992.

Le crédit-bail au Maroc une impulsion significative

Évolution de l'activité du crédit-bail de 1965 à 2001

Montants en millions de dirhams

CBM : crédit-bail mobilier CBI : crédit-bail immobilier



Les avantages du crédit-bail

Le crédit-bail s'impose comme un moyen de financement de plus en plus sollicité en raison des avantages qu'il procure. Ces avantages sont multiples et peuvent être ramenés pour l'essentiel aux éléments suivants :

- UN FINANCEMENT INTÉGRAL DES INVESTISSEMENTS

Le crédit-bail permet un financement intégral des investissements là où le crédit classique nécessite un apport initial.

- UNE TRÉSORERIE PRÉSERVÉE

En offrant un financement total de l'investissement, le crédit-bail permet de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ses fonds propres pour les affecter au financement des besoins de son exploitation.

- DES GARANTIES RÉDUITES

Le crédit-bail ne nécessite généralement pas de garanties lourdes à supporter par le client. La société de crédit-bail peut s'en tenir à la propriété du bien à financer, qu'elle détient jusqu'à l'expiration du contrat.

- UNE FISCALITÉ ATTRAYANTE

Le crédit-bail a été doté par le législateur d'un régime fiscal approprié : déductibilité des charges, possibilité d'amortissement accéléré, exonération de TVA à l'acquisition

du bien, exonération des droits d'enregistrement pour les biens financés en crédit-bail immobilier.

- UNE GRANDE SOUPLESSE

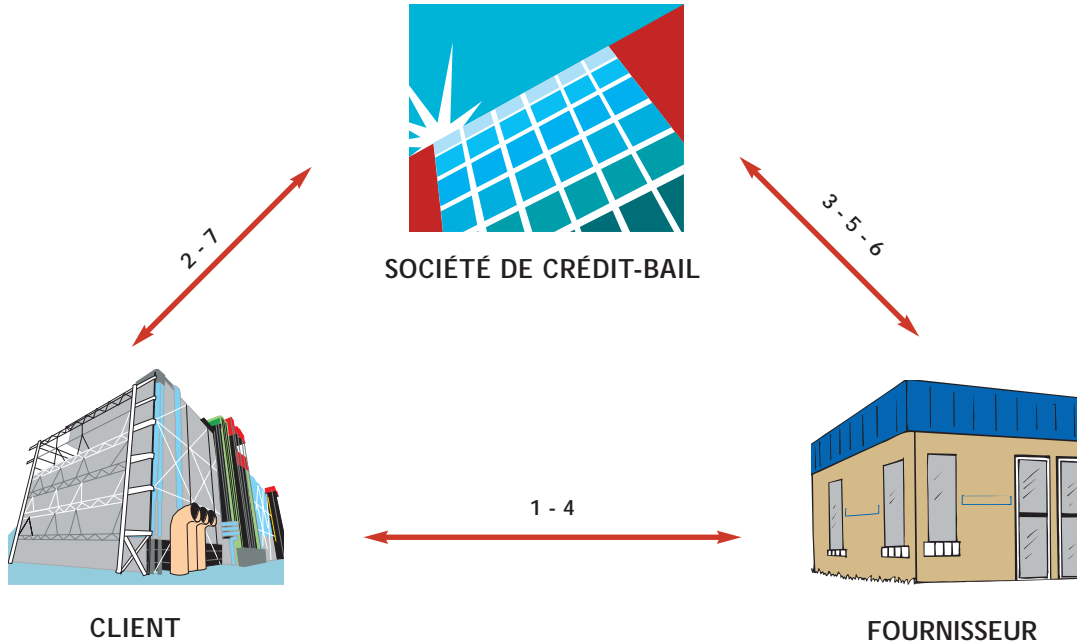
Le crédit-bail se distingue par sa souplesse dans la mise au point du contrat de location. Grâce à des barèmes personnalisés, il permet d'adapter au mieux le financement aux caractéristiques de l'activité professionnelle de l'entreprise et au cycle de vie du matériel à financer.

- UNE RÉPONSE RAPIDE

La société de crédit-bail étant spécialisée dans le financement des équipements ou d'immeubles professionnels, la réponse à la demande de financement est donnée rapidement.



Mécanisme d'une opération de crédit-bail mobilier

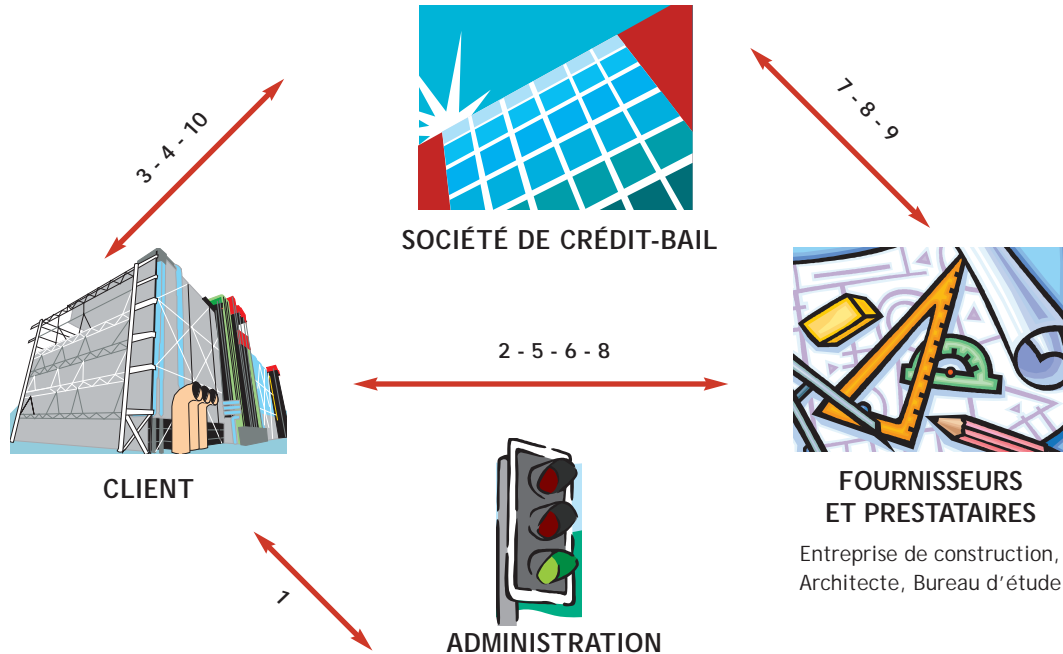


- (1) Le client mène la transaction avec le fournisseur.
- (2) Le client conclut le contrat avec la société de crédit-bail
- (3) La société de crédit-bail passe commande au fournisseur
- (4) Le fournisseur livre le bien au client qui le réceptionne (procès-verbal de réception)
- (5) Le fournisseur adresse la facture et le procès-verbal de réception à la société de crédit-bail en vue du
- (6) règlement
- (7) Le client commence à verser les redevances de leasing à la société de crédit-bail.



Mécanisme d'une opération de crédit-bail immobilier

Bien à construire



(1) Le client obtient les autorisations nécessaires à la construction du bâtiment et l'exercice de son activité.

(2) Le client fait établir le plan de construction et arrête le cahier de charges.

(3) Le client fait la demande de crédit-bail immobilier à la société de leasing.

(4) et (5) La société de crédit-bail examine la demande. Elle apprécie notamment le prix, la polyvalence et la situation du terrain et donne mandat au client pour conclure en son nom tous les contrats avec l'architecte, l'organisme de contrôle, l'entrepreneur et les autres fournisseurs qui interviennent dans la construction du bâtiment.

(6) La société de crédit-bail et le client surveillent les travaux.

(7) La société de crédit-bail paie les factures aux différents prestataires.

(8) et (9) Les réceptions provisoire et définitive des travaux sont effectuées conjointement par la société de crédit-bail et le client.

(10) Le client procède au versement des loyers convenus contractuellement, à l'achèvement des travaux. Des pré-loyers peuvent être versés, éventuellement.

Fait essentiel, le client est tenu de présenter à la société de crédit-bail un dossier global comprenant tous les corps de métier intervenant dans la construction pour permettre à la société de crédit-bail d'obtenir les exonérations en matière de TVA.

Si le bien immobilier à acquérir est déjà construit, le mécanisme de l'opération est, dans ses grandes lignes, similaire à celui du crédit-bail mobilier et le règlement des redevances court à partir de la conclusion du contrat.

Biens financés en crédit-bail

Le crédit-bail porte sur tous les biens nécessaires à l'activité de l'entreprise, qu'il s'agisse de biens mobiliers ou immobiliers. Les listes, ci-après, sont données à titre indicatif.

CRÉDIT-BAIL MOBILIER

- Ordinateurs et systèmes informatiques
- Mobilier et matériel de bureau
- Systèmes téléphoniques
- Matériel de photographie, d'impression, de fabrication et de construction
- Matériel médical
- Matériel de travaux publics et de bâtiment
- Équipements lourds : installations techniques, matériel et outillage
- Matériel de transport et de manutention: véhicules, autobus, camions et remorques

CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

- Bâtiments d'entreprise
- Plateaux de bureaux
- Immeubles de bureaux et centres administratifs
- Sièges sociaux de sociétés
- Entrepôts et centres de distribution



Secteurs financés en crédit-bail



Le crédit-bail s'adresse à quasiment tous les secteurs d'activité.

- Industries extractives
- Bâtiment et travaux publics
- Industries agroalimentaires
- Industries textile, de l'habillement et du cuir
- Chimie et parachimie
- Industries métalliques, mécaniques et électriques
- Distribution d'électricité, de gaz et d'eau
- Hôtellerie et restauration
- Transport et communication
- Activités financières
- Commerce et services
- Professions libérales
- Cliniques, cabinets de médecin ...

Le crédit-bail de A à Z . . .

ACOMPTE

Contrairement à d'autres formes de financement, le crédit-bail ne nécessite pas d'acompte ou d'apport en fonds propres.

Contrairement à d'autres formes de financement, le crédit-bail ne nécessite pas d'acompte ou d'apport en fonds propres.

Le versement d'un acompte est toujours possible, si le client le souhaite. Son traitement comptable et financier s'opère au cas par cas.

AGRÉMENT

Les sociétés de crédit-bail sont agréées en tant qu'établissement financier pour exercer leur activité. L'agrément est délivré par le Ministre des Finances, après avis conforme du Comité des Établissements de Crédit qui évalue, notamment, les moyens techniques et financiers de la société, ainsi que la compétence et l'honorabilité de ses dirigeants.



... Le crédit-bail de A à Z ...

AMORTISSEMENT

Propriétaires des biens qu'elles financent, ce sont les sociétés de crédit-bail qui les inscrivent à leur bilan et procèdent ainsi à leur amortissement. L'amortissement de cet actif s'effectue sur une période correspondant à la durée de son utilisation. L'amortissement peut être accéléré.

En activité exercée par des professionnels, le crédit-bail marocain a acquis droit de cité auprès des plus grandes organisations mondiales. L'APSF est membre de Leaseurope (Fédération européenne du leasing).



APSF

Les sociétés de crédit-bail dûment agréées sont membres de droit de l'Association Professionnelle des Sociétés de Financement (APSF) instituée par la loi du 6 juillet 1993 relative à l'activité des établissements de crédit. L'APSF a pour objet notamment d'étudier les moyens d'amélioration de la technique et de stimulation de la concurrence.



ASSURANCE

Les opérations de financement en crédit-bail sont assorties de produits d'assurance destinés à protéger les partenaires (bailleur et preneur) et le bien financé (en cas de destruction totale ou partielle). L'obligation d'assurance revient au client qui en assume la charge.

Les compétences dont sont dotées les sociétés de leasing sont à la mesure des conditions de contrôle auxquelles elles sont assujetties. Cela leur confère sérieux et crédibilité et au client qui les sollicite quiétude et sérénité.

AUTORITÉS MONÉTAIRES

En tant qu'établissements de crédit, les sociétés de leasing exercent leur activité sous la tutelle des Autorités Monétaires (Ministre des Finances et Gouverneur de Bank Al-Maghrib). La loi du 6 juillet 1993 relative à l'activité des établissements de crédit leur confère de larges pouvoirs de réglementation, de supervision et de contrôle. Les sociétés de crédit-bail sont dotées de compétences humaines à la mesure des conditions d'exercice et de contrôle auxquelles elles sont assujetties.

... Le crédit-bail de A à Z ...

BAILLEUR

Le bailleur ou crédit-bailleur est la société de crédit-bail qui acquiert un bien pour le donner en location. Le bailleur est le propriétaire légal du bien, dont il cède au client le droit d'usage. Il reçoit en contrepartie des redevances périodiques convenues.

BÉNÉFICIAIRE

Toute entreprise, quel que soit son secteur d'activité ou sa taille :

- désirant investir pour innover son matériel productif ou pour étendre sa capacité,
- ayant un besoin urgent d'équipements non budgétisé,
- payant des loyers élevés à fonds perdus et qui voudrait constituer un patrimoine,
- exerçant son activité dans un secteur porteur,
- désirant préserver son fonds de roulement pour l'affecter à d'autres utilisations,

peut bénéficier d'un financement en crédit-bail.

Les commerçants, les entrepreneurs individuels, les médecins, les architectes et les autres professions libérales peuvent également bénéficier de financements en crédit-bail.





CESSION

Le bien financé appartient juridiquement au bailleur. Il ne peut être vendu par le client durant la période contractuelle. Une fois le matériel acheté pour sa valeur résiduelle par le client à la fin de la période locative, il lui est possible de le vendre à sa guise. Cette clause vaut aussi pour la sous-location et pour l'hypothèque.

CHOIX D'INVESTISSEMENT

Bien mobilier ? Bien immobilier ? Dans tous les cas, le bien est acquis sur désignation du client, la société de crédit-bail lui laissant la latitude d'en définir lui-même les caractéristiques.

Le client choisit, en outre, librement le fournisseur avec lequel il détermine les conditions de la transaction.

... Le crédit-bail de A à Z ...

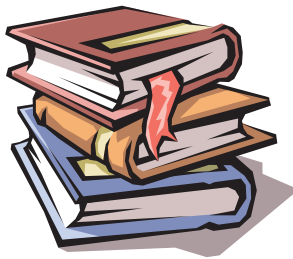
CODE DE COMMERCE

Le crédit-bail est régi par le code de commerce qui en précise la nature en se référant expressément à la définition donnée par la loi du 6 juillet

A la différence
des autres
contrats de
location, le
contrat de
crédit-bail
n'implique pas
la naissance
d'un quelconque
droit de
propriété
commerciale sur
le bien donné en
location.

1993 relative à l'activité des établissements de crédit. Le code de commerce distingue le contrat de crédit-bail des contrats courants et usuels. Il dispose, en effet, que le contrat de crédit-bail ne relève :

- ni du Dahir du 5 janvier 1953 relatif à la révision périodique des prix de location des biens à usage commercial, industriel et artisanal;
- ni du Dahir du 24 mai 1955 relatif aux baux d'immeubles à usage commercial, industriel et artisanal;
- ni du Dahir du 25 décembre 1980 organisant les rapports entre les bailleurs et les locataires de locaux d'habitation ou à usage professionnel.





COMPTABILITÉ

Pour le crédit-preneur, les redevances locatives, qu'elles se rapportent à un bien mobilier ou immobilier, sont comptabilisées au niveau du compte redevances de crédit-bail et sont considérées comme des charges déductibles. Au terme du contrat de leasing, le crédit-preneur, s'il acquiert le bien (pour le montant de la valeur résiduelle convenue contractuellement), l'inscrit à l'actif de son bilan.

NB : Les engagements en crédit-bail sont inscrits en hors bilan.

... Le crédit-bail de A à Z ...

CONTRAT

C'est le document-clé de l'opération de crédit-bail, puisqu'il crée le lien juridique entre le client et la société de crédit-bail. Les parties y fixent les droits et obligations réciproques, ainsi que les conditions et procédures. Il précise la durée de location et l'échéancier des loyers.

La société de crédit-bail y réserve le droit au client, par une promesse unilatérale de vente, de se porter acquéreur du bien à l'issue de la période contractuelle à un prix convenu d'avance.

Le contrat fixe, également, l'indemnité de résiliation à laquelle s'expose le client en cas de non paiement des redevances.





DÉLAI DE RÉPONSE

En sociétés spécialisées, les sociétés de crédit-bail sont outillées pour répondre dans les délais les plus réduits à une demande de financement.

Des délais de réponse réduits

En sociétés spécialisées, les sociétés de crédit-bail sont outillées pour répondre dans les délais les plus réduits à une demande de financement.

Sitôt le dossier complètement constitué, la réponse ne dépasse guère 24 à 48 heures pour une demande de crédit-bail mobilier et une semaine pour une demande de crédit-bail immobilier.

DOSSIER

La demande de financement en crédit-bail est examinée sur la base d'un dossier constitué de différents documents, en fonction de la nature du bien à financer (bien mobilier ou immobilier) et du statut juridique du demandeur. Les justificatifs demandés se rapportent en général à son identité, sa situation économique et financière et aux caractéristiques du bien à financer.

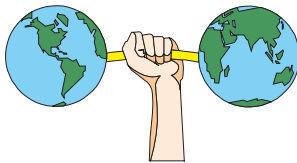
... Le crédit-bail de A à Z ...

EFFICACITÉ

Le crédit-bail permet d'ajuster les besoins de financement des entreprises à leur capacité à un moment donné. Forme de location, il permet le renouvellement continu des équipements et constitue un moyen de protection contre l'obsolescence des équipements. Il constitue ainsi un puissant levier de développement.

ENGAGEMENTS RÉCIPROQUES

Le crédit-bailleur garantit au crédit-preneur l'utilisation et la jouissance du bien financé. Le crédit-preneur s'engage à s'acquitter des redevances locatives conformément aux conditions stipulées dans le contrat. Il est, en outre, tenu de veiller à la maintenance du bien.





FISCALITÉ

Le crédit-bail est doté d'un régime fiscal approprié, ce qui en explique aussi la nette croissance depuis quelques années. Les principaux

Un régime fiscal approprié

Le crédit-bail est doté d'un régime fiscal approprié, ce qui en explique aussi la nette croissance depuis quelques années.

avantages fiscaux se résument comme suit :

- déductibilité des charges : les redevances de leasing sont totalement comptabilisées comme charges déductibles du bénéfice imposable;
- exonération de TVA à l'acquisition du bien, la TVA facturée en amont par le fournisseur est gérée par les sociétés de crédit-bail;
- possibilité d'amortissement accéléré.

La TVA au taux réduit de 7% acquittée sur les loyers est récupérable, suivant le statut fiscal du client.

Le crédit-bail immobilier est doté de quelques avantages supplémentaires, notamment en matière de droits d'enregistrement.

... Le crédit-bail de A à Z ...

GARANTIE

Les sociétés de crédit-bail se limitent généralement à la propriété du bien loué. Pour des raisons évidentes de sécurité, des garanties (réelles ou caution) peuvent être cependant demandées si l'envergure de l'opération de crédit-bail l'exige.

INTÉRÊTS (AGIOS)

Bien qu'étant assimilé à une opération de crédit par la loi du 6 juillet 1993 relative à l'activité des établissements de crédit, le crédit-bail est avant tout, par nature et par construction, une opération de location. Cette qualification implique pour le client le versement de loyers passés totalement en charges sans distinction entre amortissement et intérêts. Ces loyers représentent la contrepartie du service rendu par la société de crédit-bail au client en mettant à sa disposition le bien.





LEASE-BACK OU CESSION-BAIL

Le lease-back (ou cession-bail) est la formule par laquelle une entreprise cède à la société de crédit-bail un bien mobilier ou immobilier dont elle est propriétaire pour conclure aussitôt avec elle un contrat de crédit-bail sur ce bien. Grâce au produit de la vente, l'entreprise dispose de fonds nouveaux, et continue - selon le principe même du crédit-bail - à utiliser son bien comme si elle en était toujours propriétaire.

LOYERS OU REDEVANCES LOCATIVES

Dans l'industrie du crédit-bail, on parle volontiers de loyers ou redevances locatives pour désigner les versements découlant de la jouissance d'un bien. Le montant des loyers est généralement constant. La possibilité existe, cependant, de les moduler contractuellement, en fonction du plan d'exploitation de l'entreprise, à sa demande.

... Le crédit-bail de A à Z ...

OPTION D'ACHAT

La société de crédit-bail réserve le droit au client, par une promesse unilatérale de vente, de se porter acquéreur du bien à l'issue de la période contractuelle. Le prix de cession correspond à la valeur résiduelle fixée contractuellement.

PARTENAIRES

Le crédit-bail est une opération qui met en présence trois partenaires :

- l'entreprise qui envisage l'investissement;
- la société de crédit-bail qui achète le bien pour son compte et le met à sa disposition pour un loyer convenu;
- le fournisseur du bien.





PRENEUR

Le preneur ou crédit-preneur, dit également utilisateur, est l'entreprise qui reçoit le bien en location, dont elle jouira pour les

Il est conseillé au client de ne pas signer par anticipation le procès-verbal de réception pour se prémunir contre toutes les surprises, sachant qu'il n'a pas le droit de contester le règlement des loyers.

besoins de son exploitation, moyennant le paiement de redevances contractuelles.

PROCÈS-VERBAL DE RÉCEPTION

C'est le document qui atteste que le client a réceptionné le matériel et qu'il en a vérifié la conformité avec sa commande.

La signature du procès-verbal de réception du matériel, conjointement par l'entreprise et le fournisseur déclenche le paiement du fournisseur et le versement du premier loyer par l'utilisateur.

... Le crédit-bail de A à Z ...

QUOTITÉ DE FINANCEMENT

Le crédit-bail permet le financement jusqu'à 100% de la valeur de l'équipement à acquérir (mobilier et immobilier) et éventuellement l'ensemble des prestations nécessaires à sa mise en place et à son fonctionnement.

RAPIDITÉ

Le crédit-bail répond à l'exigence de temps.

- Il offre un financement immédiat, ce qui évite de différer une décision d'investissement;
- il permet de saisir des opportunités commerciales quand l'acquisition d'un équipement non budgétisé se révèle nécessaire en cours d'année.





RISQUE

Les sociétés de crédit-bail ne sont pas tenues de donner systématiquement suite à une demande de financement, notamment quand elles estiment que le projet ne répond pas aux critères économiques et financiers, voire éthiques. L'APSF est dotée d'un système d'aide à l'appréciation du risque qui informe ses membres sur les incidents de remboursement constatés.

RÉSILIATION

Le contrat de crédit-bail comporte généralement des clauses de résiliation très rigoureuses notamment pour sanctionner le non paiement des loyers à leur échéance. Dans ce cas, le client peut être contraint de verser une indemnité correspondant à la totalité ou à une forte proportion des loyers restant à courir et restituer le matériel.

... Le crédit-bail de A à Z

SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT

Les sociétés de crédit-bail sont des sociétés de financement spécialisées. Une telle spécialisation leur permet d'offrir à leur clientèle, entreprises ou professions libérales, des produits adaptés à leurs besoins. Les compétences dont elles disposent permettent de préserver leurs produits contre toute assimilation ou banalisation. C'est par l'innovation dont ils sont porteurs que les professionnels du crédit-bail réussissent à donner à leurs produits une valeur ajoutée particulière qui fait leur raison d'être.



SOUPLESSE

Autre avantage du crédit-bail : la souplesse qu'il procure au client en lui permettant de moduler les loyers relatifs à l'exploitation du bien en fonction du rendement escompté.



VALEUR RÉSIDUELLE

C'est le prix de cession préalablement défini dans le contrat, à laquelle le client se porte acquéreur du bien. La valeur résiduelle est généralement faible et varie selon les caractéristiques de chaque opération.

Elle tient compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers.

Sociétés de crédit-bail membres de l'APSF

ATTIJARI LOCABAIL

15 bis, Bd Moulay Youssef - Casablanca
Tél.: 022 49 00 11 - **Fax :** 022 22 43 83
E-mail : locabail@attijari-locabail.com

BMCI LEASING

Angle rue Normandie et Ibnou Fariss - Maarif - Casablanca
Tél.: 022 77 93 50 - **Fax :** 022 98 80 48
E-mail : hassan.bertal@africa.bnpparis.com

CAISSE MAROCAINE DES MARCHES

Résidence El Manar - Bd Abdelmoumen - Casablanca
Tél.: 022 25 91 71 - **Fax :** 022 25 23 16
E-mail : y.chr@iam.net.ma

CHAABI LEASING

Bd Zerktouni, angle rue d'Avignon n° 1 - 3 - Casablanca
Tél.: 022 36 35 25 - **Fax :** 022 36 56 06
E-mail : info@Chaabileasing.co.ma

CREDIT DU MAROC LEASING

201, Bd Zerktouni - Casablanca
Tél.: 022 47 72 24 - **Fax :** 022 36 05 79
E-mail : abdelkader.rahy@creditlyonnais.fr

Sociétés de crédit-bail membres de l'APSF

DIAC LEASING

32, Bd de la Résistance - Casablanca

Tél.: 022 54 02 51 - **Fax :** 022 30 47 75

E-mail : diacpres@atlasnet.net.ma **Site web :** www.diac.co.ma

MAGHREBAIL

45, Bd Moulay Youssef - Casablanca

Tél.: 022 20 33 04 - **Fax :** 022 48 68 51

E-mail : maghrebail@maghrebail.co.ma **Site web :** www.maghrebail.co.ma

MAROC LEASING

52 Bd Abdelmoumen Résidence El Manar - Casablanca

Tél.: 022 25 58 58 - **Fax :** 022 25 17 30

E-mail : marocleas@casanet.net.ma

SOGLEASE

Bd Abdelmoumen - Casablanca

Tél.: 022 43 88 70 - **Fax :** 022 48 27 15

E-mail : sogelease_maroc@sogelease.co.ma **Site web :** www.sogelease.co.ma

WAFABAIL

288, Bd Zerktouni - Casablanca

Tél.: 022 26 55 19 - **Fax :** 022 27 74 11

E-mail : DG_wafabail@plyplus.net.ma **Site web :** www.wafabail.com