

Le leasing

DÉFINITION GÉNÉRALE

Le leasing est une convention, juridiquement un bail (ou contrat de location), par laquelle un loueur (ou bailleur, le terme sera alternativement utilisé) consent à une entreprise locataire (ou utilisateur ou preneur) le droit d'utiliser un bien désigné (ou un matériel, un équipement et, au sens large, un actif) pendant une période (durée) déterminée, moyennant le paiement de loyers. L'entreprise est donc utilisatrice d'un bien sans en être propriétaire : c'est le cœur du leasing ! Le locataire utilisateur, responsable du bien, doit en assurer la garde et le bon fonctionnement, même s'il n'en est pas propriétaire. Quant à la durée, définie à l'avance (il est souvent dit « durée irrévocable »), elle correspond dans les usages à une durée à moyen terme, entre 2 et 7 ans selon les matériels et les formules. Prêtant un peu à confusion, le terme location (et non leasing, qui correspond uniquement à des durées de plusieurs années) est aussi utilisé pour des durées de mise à disposition très courtes (1 jour, 1 semaine, 1 mois). Pour préciser,

on les décrit comme locations « précaires »
ou « courtes ».

ACTEURS

Bailleur

Locataire

Fournisseur

ETAPES

Choix du matériel

Contrat de leasing

Commande du matériel

Livraison

Règlement du prix

Paiements des loyers

.../...

LA RELATION TRIPARTITE DU LEASING

Le choix du bien reste une prérogative du preneur, futur utilisateur. L'entreprise définit son besoin, entreprend la recherche et la négociation commerciale avec un fournisseur, en allant, dans le cas général, jusqu'à la fixation du prix d'acquisition du bien, qui sera acheté par le bailleur dans le but de sa location.

Le rôle essentiel du bailleur est d'en financer l'investissement. L'opération fait donc intervenir trois acteurs : l'utilisateur (locataire), le bailleur (loueur finançant

l'investissement) et le fournisseur de l'actif. Un classique schéma triangulaire présente donc les relations entre les parties impliquées. En dépit du dénominateur commun avec le crédit que constitue le financement par le bailleur, ce schéma montre la spécificité par rapport au prêt bancaire, lequel met essentiellement en relation les deux parties, c'est-à-dire la banque et l'emprunteur.

Il est possible de définir le leasing comme une technique financière au cœur d'une relation commerciale, ce qui explique l'importance des fournisseurs de matériel, comme relais des bailleurs dans la promotion et la mise en œuvre du produit. Le rôle de fournisseur et celui de bailleur peuvent être assurés par le seul fournisseur qui peut tout à fait proposer à ses clients soit d'acheter, soit de louer.

Dans les marchés de biens d'équipement, compte tenu de l'ampleur des ressources financières à mobiliser pour financer les investissements, les rôles sont le plus souvent séparés entre les fournisseurs et les loueurs « financiers », ce qui n'empêche pas une intense collaboration entre eux.

.../...

Avant de débiter l'analyse des dimensions techniques du produit, faisons un petit tour d'horizon du leasing.

UNE LARGE NOTORIÉTÉ

Il est toujours assez surprenant de constater combien est plus répandu le terme leasing, dans le grand public en France, que ses appellations plus juridiques de crédit-bail ou de location financière. Reconnaissons-lui toutefois son côté pratique pour couvrir l'ensemble des conventions de crédit-bail et de location, dans toutes leurs formes par la dénomination de leasing ! Si l'appellation anglo-saxonne indique bien sa provenance lointaine (fin du XIXe siècle, tout de même), sa diffusion en France date des années 1970, soit une vingtaine d'années après le développement du crédit à moyen terme pour les équipements professionnels.

Voici d'ailleurs les dates réglementaires qui rythment le financement des investissements de matériels des entreprises en France :

en 1951, une loi permet aux prêteurs de prendre une sécurité sur le bien financé via un nantissement à leur profit opposable aux tiers ;

en 1953, un décret étend cette possibilité aux véhicules immatriculés ;

en 1966, la loi sur le crédit-bail est votée. C'est en réalité dans les années 1980, grâce au leasing de voitures aux particuliers (en fait, location avec option d'achat que tous les vendeurs appelaient simplement « leasing ») que le nom du produit gagne sa notoriété.

À l'époque, un mode fiscal très attractif, grâce à un différentiel de taux de TVA, a rendu pendant plusieurs années ce mode d'acquisition à « crédit » le moins onéreux du marché, voire avec un taux d'intérêt voisin de zéro, fiscalité incluse... d'où le succès du produit !

Essentiellement à destination des entreprises et des professionnels, le leasing, dans ses différentes variantes, est cependant moins maîtrisé que la notoriété de son nom ne le laisse penser. Des confusions, favorisées par une terminologie pas forcément explicite, ont lieu entre les différentes formes de location incluant au sens large le crédit-bail, qui est une location avec option d'achat. De même, plusieurs principes de base du leasing sont méconnus : le droit de propriété du bailleur sur le bien loué induisant souvent en erreur. Cependant, malgré sa technicité, ses multiples attraits sont suffisamment importants pour expliquer son développement.

Historiquement, sa faculté de financer un plus grand nombre d'entreprises (c'est-à-dire éventuellement les plus faibles financièrement) à 100 % du montant TTC (Toutes Taxes Comprises) de leurs investissements en équipements professionnels a été le premier facteur de pénétration du leasing en France, alors offert seulement par quelques sociétés pionnières.

Aujourd'hui, le leasing est une technique très au point, ce qui ne l'empêche pas de connaître des évolutions sensibles. Sans affirmer que toute entreprise aura recours un jour au leasing, sa large diffusion au sein du tissu économique français témoigne de l'intérêt du produit pour le financement et l'usage des biens d'équipement.

Signalons enfin que, autant le vocable et la technique du leasing sont répandus en Europe, autant juridiquement parlant le « grand marché » est très loin d'avoir été unifié en la matière. Les formules spécifiques qui existent dans les différents pays mériteraient un long exposé ! Il est vrai que les aspects contractuels (en particulier au terme du leasing), fiscaux (principalement l'amortissement des actifs) et comptables permettent beaucoup de combinaisons...

C'est en Europe du Sud (Espagne, France, Italie et Portugal) que les formules sont sensiblement les plus proches. La normalisation comptable internationale pourrait d'ailleurs être le moteur d'une dose d'harmonisation des formules prévalant dans les différents pays.

LES FAMILLES DE LEASING

Sur la base commune qui vient d'être ébauchée, les formules de leasing sont segmentées en plusieurs catégories. La forme la plus fréquente, et historiquement la première, concerne les formules purement financières, au sens que la seule mise à disposition du bien est prévue au contrat. On parle alors de « leasing financier », sans confondre avec la dénomination de « Financial Lease » qui couvre une autre réalité du leasing.

La fourniture de prestations de service au cours de la location peut être associée à la mise à disposition du bien. C'est une formule qui se développe vite, souvent favorisée par les fournisseurs et par des loueurs spécialisés sur un type d'actif, par exemple l'automobile. On parle alors de « leasing opérationnel » (à ne pas confondre avec la dénomination « Operating Lease », présentée plus loin) ou fréquemment de «

location avec services ». La seconde différenciation concerne la fin du contrat. La fin du contrat Une fois l'ensemble des loyers payés, le bailleur peut consentir au locataire, pour se rendre propriétaire du bien, une option d'achat, pour un prix défini à l'avance. On utilise plutôt le terme de bailleur, ou crédit-bailleur, pour les sociétés qui offrent ce type de leasing. Les autres intervenants proposant du leasing gardent plutôt l'appellation de « loueur », qui reste assez générique. Nous l'utiliserons en alternance avec celle de « bailleur », qui peut tout à fait faire du crédit-bail ou de la location. Les leasers d'automobiles s'intitulent « Loueurs Longue Durée » (LLD, sigle également du produit qu'ils proposent) en opposition avec ceux de courte durée. Le prix de l'option d'achat en fin de bail est appelé « Valeur Résiduelle » (VR ; ce sigle étant très courant, nous l'utiliserons par la suite). Si le bailleur ne consent pas d'option d'achat, le locataire doit simplement restituer le bien au bailleur en fin de location. On parle alors de « location » (financière, si seule la mise à disposition est prévue). La valeur résiduelle En ce qui concerne la valeur résiduelle au terme de la location, il existe : des locations dites « complètes », au sens où le montant des loyers « récupère » la quasi-totalité du prix d'acquisition de bien ; La loi du 2 juillet

1966 définit précisément cette formule de location avec option d'achat pour un bien dit « professionnel », sous la dénomination de « crédit-bail ».

Par la suite, nous conserverons, comme en crédit-bail, l'appellation « valeur résiduelle » (VR) en location également. Le crédit-bail est généralement une location complète ou quasi-complète. Les locations complètes, sans valeur résiduelle significative, concernent surtout les équipements informatiques, de Bureautique et de télécommunications. Les locations incomplètes, avec une valeur résiduelle importante, sont pratiquées pour les véhicules et les engins roulants principalement.

UNE GRANDE VARIÉTÉ DE BIENS

Même si le leasing s'adresse de préférence à des actifs de large diffusion et de montant unitaire autour de quelques dizaines de milliers d'euros, rien n'empêche d'intervenir en leasing sur des actifs soit moins onéreux (de quelques milliers d'euros, comme les micro-ordinateurs), soit au contraire de grande valeur unitaire (de plusieurs millions d'euros, comme les premiers TGV financés en crédit-bail). Si l'actif peut tout à fait être d'occasion, en

large majorité, le leasing concerne des biens neufs.

Location avec option d'achat (crédit-bail)

Location financière

Location avec services

Location complète (VR faible)

Location incomplète (VR forte)

Près de la moitié des actifs en leasing sont des véhicules. Le leasing couvre la quasi-totalité des biens utilisés dans les entreprises avec une préférence pour des actifs clairement identifiés, par un numéro de série par exemple. En effet, le bailleur doit pouvoir faire jouer, sans contestation, son droit de propriété sur chaque actif mis à disposition du locataire au sein de son entreprise avec les biens propres de celle-ci. À l'origine était même apposée sur le bien une plaque indiquant la propriété du bailleur... Cette pratique, désormais révolue, a été remplacée, en cas de besoin, par une publication juridique du droit de propriété. Répartition des actifs financés en leasing en France

UN ACTIF COMPLET

La valeur de l'actif peut incorporer tous les éléments représentatifs de l'investissement, même s'ils ont plusieurs fournisseurs. Par exemple, un leasing peut financer le châssis d'un camion avec une

carrosserie frigorifique ajoutée par un autre fournisseur et un compresseur vendu par un troisième. Outre tous les équipements nécessaires au fonctionnement du bien, tant les frais de transport que les frais d'installation peuvent être intégrés et réglés par le bailleur.

Divers 7 %

Informatique Bureautique 15 %

Véhicules utilitaires 26 %

Équipements industriels 30 %

Automobiles 22 %

De la même façon, le prix de l'actif peut inclure des éléments dits « incorporels », un logiciel par exemple. En la matière, comme pour toute partie de l'équipement, l'élément inclus doit être un actif, au sens comptable et fiscal, pour être éligible. Cette caractéristique de globalité de l'actif explique aussi que les équipements ajoutés ne peuvent pas être financés isolément. Si un loueur a financé le châssis d'un camion, un autre loueur ne va pas financer sa carrosserie.

LA DIVERSITÉ DE CLIENTS

Ni la taille de l'entreprise, ni le secteur économique, ni la forme juridique, ni même le champ d'activité concurrentiel ou non ne

constituent des obstacles pour le leasing. Dans la pratique, toutes sortes d'entreprises recourent au produit : des artisans, commerçants ou professions libérales, qu'ils soient en affaires personnelles ou en sociétés civiles ou de capitaux ; des petites entreprises de tous les secteurs professionnels ; des entreprises industrielles, des sociétés de services informatiques ou même des exploitants agricoles. Dans certains secteurs, le leasing, comme mode d'investissement, est devenu incontournable. Ainsi, on imagine mal comment les imprimeurs pourraient se passer de cette technique pour financer leurs matériels ; des grandes entreprises jusqu'à des multinationales ; des entreprises publiques, mais aussi des collectivités locales et même certaines administrations publiques ; des associations à but non lucratif (une paroisse peut louer un photocopieur par exemple). Par la variété des motivations, qui ne sont pas exclusivement financières, le leasing concerne tout simplement beaucoup d'entreprises. Les particuliers peuvent aussi profiter de la technique du leasing : la location avec option d'achat est le produit le plus commun pour eux. Le leasing concerne en premier lieu des automobiles, mais rien ne s'oppose à louer

des motos, des pianos ou des bateaux de plaisance

L'IMPORTANCE ÉCONOMIQUE DU LEASING

En découle naturellement l'importance du leasing pour les investissements dits « mobiliers » (par opposition à immobiliers et incorporels) des entreprises. Chaque année, en Europe, près de 160 milliards d'euros de biens sont acquis par les entreprises de leasing pour la mise à disposition de leurs clients.

Il y a dix ans, le seuil des 100 milliards d'équivalent d'euros n'était pas encore franchi... Au global, on estime à 15 % du montant de la FBCF (Formation Brute de Capital Fixe) des entreprises, la part du leasing dans les investissements de toute nature. Pour les véhicules, la pénétration du leasing est particulièrement représentative.

Ainsi, en France, en 2012, plus de 500 000 véhicules de tout type ont été financés en leasing dans le domaine professionnel. En comparaison, le leasing automobile pour des particuliers ne concerne que 100 000 voitures par an alors que, en Allemagne, le cap du million est dépassé annuellement. Plus précisément, pour les petites et

moyennes entreprises, on estime que le leasing représente plus du tiers des ressources de financement externes apportées par le monde financier ; le leasing est très présent dans les petites et moyennes industries pour leurs équipements de production.

Au plan mondial, les États-unis sont largement le premier marché avec une propension importante du leasing dans les investissements, de l'ordre de 30 %, chiffre que l'Europe n'atteint qu'à moitié actuellement. Le schéma suivant présente les principaux marchés de leasing d'actifs mobiliers dans le monde. Principaux marchés de leasing d'actifs mobiliers (en milliards d'euros)

États-Unis

Allemagne

Royaume-Uni

Italie

France

Concernant le seul marché français, l'ASF (association professionnelle des crédit-bailleurs) indique, dans son rapport annuel de 2002, les volumes d'investissements nouveaux pour la location de matériels de ses adhérents, c'est-à-dire les établissements financiers. Au total, 810 000 opérations de leasing mobilier, pour 19

milliards d'euros, ont été réalisées pour des entreprises et des professionnels. Le montant moyen par opération, 23 000 euros environ, montre la nature des équipements concernés, à savoir des actifs de large diffusion au sein de l'économie.

Ce total est ventilé en trois ensembles : le crédit-bail mobilier pour 8,6 milliards d'euros d'investissements (285 000 opérations) ; la location avec option d'achat, de même nature que le crédit-bail, de voitures particulières, destinées aux entreprises et aux professionnels, pour 1,5 milliard d'euros (88 000 opérations) ; la location sans option d'achat d'équipements ou de véhicules pour 8,8 milliards d'euros (440 000 opérations, parmi lesquelles plus du tiers concerne des équipements informatiques ou de Bureautique). Ces chiffres démontrent au besoin combien le leasing fait partie du panorama profond de la vie des entreprises.

À titre de comparaison, le marché du leasing immobilier, avec 6 milliards d'euros d'investissements annuels en 3 000 opérations environ, est plus « confidentiel ». Aussi, le parti pris de cet ouvrage est de traiter exclusivement le leasing mobilier en excluant certains actifs particuliers, comme les avions, même si plus du quart de la flotte des compagnies aériennes utilise ce mode de financement.

LA CROISSANCE DE LA LOCATION

Au-delà des variations dues à la conjoncture, en particulier du niveau des investissements, la tendance à la croissance du marché du leasing reste sensible, surtout pour le secteur de la location. Son volume de marché pour 2002 est supérieur de 50 % à son niveau de 1992 (source ASF). Si l'on considère en sus de la location longue durée, les investissements des loueurs de courte durée (d'un jour à 6 mois), par exemple de matériels de travaux publics ou de véhicules, et ceux des loueurs qui ne sont pas des établissements financiers, on approche encore mieux le développement de la location

DES NORMES COMPTABLES EN ÉVOLUTION

En France, le leasing, à travers le crédit-bail et la location, évolue dans un environnement comptable lié à sa nature juridique, où la propriété appartient au bailleur qui conserve l'actif à son bilan. Cette simplicité ne va pas perdurer en raison de l'application prochaine, et de plus en plus large, de règles internationales de comptabilité. Ces règles sont fondées sur la primauté de l'économique, c'est-à-dire l'utilisation du bien, sur le juridique, c'est-à-

dire sa propriété. En ce sens, elles viendront compliquer l'approche du leasing par les entreprises.

L'ENCADREMENT RÉGLEMENTAIRE DU CRÉDIT-BAIL

L'activité de bailleur de crédit-bail nécessite, en France, un statut d'établissement financier soumis à contrôle réglementaire, de nature identique à celui des banques. Pour cette raison, le crédit-bail est décrit comme une activité « financière ». Pour réaliser des contrats de location, ce statut n'est pas requis. La location demeure donc une activité « commerciale », non encadrée par une réglementation spécifique. Il n'est pas nécessaire d'être un établissement financier pour proposer le produit. Dans la pratique, le nombre de loueurs est largement plus important que la population restreinte des sociétés de crédit-bail. Néanmoins, la majeure partie en montant des locations se font via des établissements financiers ou de leurs filiales.

LE RATIO DE SOLVABILITÉ DES ÉTABLISSEMENTS DE CRÉDIT-BAIL

Les exigences réglementaires imposent, en particulier aux établissements

financiers, de disposer de fonds propres minimaux (techniquement, c'est un ratio dit « de solvabilité » à respecter, appelé « ratio Cooke »), au regard de leurs engagements dont font partie les actifs en crédit-bail. Cet aspect présente pour les locataires un impact à travers la tarification appliquée par les bailleurs « établissements financiers » : plus ils ont besoin de fonds propres en face de leurs engagements, fonds propres dont ils doivent assurer la rentabilité, plus ils doivent majorer leurs conditions tarifaires...

Cette contrainte concerne aussi, par assimilation, la location financière faite par ces établissements. Mais voilà que se dessine à l'horizon une « révolution », pour la profession bancaire, du mode de calcul des fonds propres nécessaires, appelée « réforme Bâle 2 » (du lieu de résidence de l'organe transnational de réglementation). Il est trop tôt pour pronostiquer l'impact que cette réforme, relativement complexe, peut avoir sur l'offre et le prix des contrats, mais quelques fondements du produit (en particulier la garantie constituée par l'actif loué) semblent plutôt favorables... en l'attente des textes officiels définitifs et des modifications de comportement des intervenants !