



# Le leasing reprend des couleurs

Souple, inscrit hors du bilan, le crédit-bail mobilier ou leasing est de plus en plus utilisé pour financer les équipements industriels.

ARNAUD DUMAS



**La PME Estech a choisi le crédit-bail pour s'équiper de deux fraiseuses.**

**L**orsqu'une PMI de la région Centre vient le voir avec le projet d'acquérir de nouvelles machines pour développer son activité, Jean-Philippe Deltour, le fondateur de la société de courtage **CréditRelax** pense tout de suite au crédit-bail. «L'entreprise est en bonne santé, a un bon dossier et tant que le matériel est bien identifié, le risque est maîtrisé», résume-t-il.

Le crédit-bail mobilier opère un retour en force depuis un an. L'activité a progressé de 16,2% en 2011, contre 9% pour le crédit d'équipement traditionnel.

Souvent un peu plus cher que le crédit bancaire classique, le leasing présente d'autres avantages. Comme la souplesse. «Si la mise en route de l'équipement prend du temps, il est possible de négocier une charge financière moins élevée les premiers mois et de l'augmenter ensuite en suivant la montée en puissance du matériel», explique Ralph Crockett, le directeur du marché équipement de GE Capital. Les loyers sont adaptés à l'utilisation du matériel et calculés pour que la valeur résiduelle du bien (le prix que le client devra

payer en fin de contrat pour devenir propriétaire) soit quasi nulle.

Le leasing permet aussi de ne pas augmenter la taille de son bilan. Pendant la durée du contrat, la location n'est pas comptabilisée dans les emprunts bancaires. «Cela n'entre pas dans notre endettement, donc n'impacte pas le futur», confirme Hervé Roman, le dirigeant d'Estech. Cette PME de Buc (Yvelines) spécialisée dans le design industriel a acquis deux fraiseuses en crédit-bail, sur cinq et sept ans, l'une d'occasion à 250 000 euros, l'autre pour 600 000 euros.

## Optimisation fiscale

C'est également un acte d'optimisation fiscale. «Le loyer TTC du crédit est considéré comme une charge et peut être déduit du compte de résultat contrairement à l'emprunt classique, où seul l'amortissement et les intérêts d'emprunts sur une base hors taxes le sont», précise Jean-Philippe Deltour. Cela réduit d'autant le résultat imposable. » Mais le bien n'étant pas inscrit dans le bilan, il ne permet pas de valoriser l'entreprise. Un handicap pour faire entrer des investisseurs dans le capital.

Toute acquisition mobilière ne peut toutefois pas faire l'objet d'un crédit-bail. Le bien à acheter constitue la principale garantie du banquier. «Nous commençons par évaluer l'actif, remarque Ralph Crockett. Car nous devons pouvoir le revendre en cas de défaillance de notre client.» De même, les banquiers sont plus attentifs à la situation financière de l'entreprise, surtout depuis 2008. ■