

Crédit-bail : un mode de financement agile selon les besoins de trésorerie

Le marché des capitaux se modernise et se diversifie à grande vitesse. Les prêts bancaires traditionnels cèdent graduellement la place à d'autres formes de financement, d'où l'intérêt grandissant du leasing dans les entreprises comme chez les particuliers.

Le crédit-bail a intégré nos mœurs financières dans les années '90. Le premier fournisseur de leasing, en l'occurrence la Mauritius Leasing Company (MLC), a démarré ses opérations à Maurice en 1987. La compagnie fut créée sous l'impulsion de l'Etat avec des sociétés étatiques comme principaux actionnaires. Le business fut ensuite racheté par le groupe British American Investments (BAI), qui en a fait un de ses principaux pôles de développement.

L'activité leasing s'est constamment réadaptée aux exigences de l'économie et aux besoins des consommateurs. Si au départ, le crédit-bail était essentiellement axé sur une clientèle d'entreprises, il a vite gagné le territoire des produits financiers retail. Beaucoup de particuliers ont recours à ce mode de financement pour s'acheter une voiture ou même des biens pour la maison.



Financial Services Commission
Mauritius

L'activité crédit-bail est réglementée par la Financial Services Commission (FSC), l'autorité des marchés financiers hors banques.

Toutefois, la majorité des prestataires tombent également sous la juridiction de la Banque de Maurice dans la mesure où ils offrent aussi des services de deposit-taking.

De nombreuses sociétés de leasing ont émergé comme des offshoots des groupes financiers. Finlease fait partie du groupe Mauritius Commercial Bank (MCB). SBM Lease et Barclays Leasing sont des filiales respectives de la State Bank of Mauritius (SBM) et de la Barclays. Des maisons d'assurances, à l'instar de La Prudence et de Mauritian Eagle, ont développé des opérations de crédit-bail en annexe de leur core business d'assureur. CIM Leasing fait partie du Cim Group, le plus gros groupe financier non bancaire à Maurice.



Mais il y eu d'autres voies d'entrée dans ce métier. Certains concessionnaires de voitures, dont le Groupe ABC et Global Motors, ont intégré dans leurs portefeuilles respectifs le leasing qui se veut avant tout un business captif. Ces fournisseurs intégrés vendent à la fois des voitures et des

facilités de financement. Les deux activités s'enrichissent mutuellement. Le modèle d'intégration a fait recette. ABC Finance & Leasing, la filiale crédit-bail du Groupe ABC, a

connu une croissance rapide depuis sa création en 2000. La compagnie a plus que doublé ses bénéfices attribuables aux actionnaires entre 2005 et 2007 (Rs 15,1 millions à Rs 34,8 millions), tandis que les chiffres d'affaires ont enregistré une hausse substantielle, soit de Rs 23,7 millions à Rs 621,2 millions, durant la même période.



La MLC, de son côté, bénéficie des deux axes car le groupe dont il fait partie comprend à la fois une activité de distribution automobile, en l'occurrence Iframac, et une plateforme de services financiers dont une banque, une compagnie d'assurances et une société de gestion de fonds.

L'environnement d'affaires de leasing fait face à de belles opportunités mais également à des défis considérables. Le momentum de la croissance économique va générer de nouveaux business à la fois dans le marché corporate que dans celui des ménages. Les *integrated resort schemes* (IRS), l'hôtellerie, l'impulsion aux petites et moyennes entreprises (PME), le développement de la technologie informatique et des IT-enabled services ouvrent de nouvelles avenues de bénéfices.

Mais il y a aussi des difficultés en vue. Beaucoup de prestataires font face à des contraintes de liquidité pour pouvoir maintenir la cadence du business. La taxe sur les intérêts a fait fuir une grande partie des dépôts en possession des sociétés de leasing vers d'autres placements autrement plus rémunérateurs tels les investissements en Bourse. Certaines sociétés se sont retrouvées avec moins de ressources pour mettre à la disposition de leurs clients de crédit-bail.

Le marché est également devenue très compétitif avec onze opérateurs qui se livrent une rude bataille pour préserver et agrandir leurs parts de marché. Les marges de bénéfices se sont amenuisées au fil des années pour pouvoir garder la tête hors de l'eau.