



La cession-bail ou lease-back

Location consolidante

Vendre puis re-louer un bien pour redorer un bilan ou récupérer des liquidités. Pour société à santé financière solide seulement.

Le lease-back, ou cession-bail, consiste pour une entreprise à vendre une partie ou la totalité de ses actifs à une société de crédit-bail, l'entreprise pouvant récupérer ces mêmes actifs en location pour une durée de plusieurs années. Cette technique, qui fait partie d'un éventail de dispositifs de financement proposés par les banques aux entreprises, offre de multiples avantages à même de soutenir le bilan et les projets de développement. Cette solution financière alternative prévoit néanmoins des conditions en lien avec notamment la santé financière du bilan de l'entreprise.

NEJIBA BELKADI

La cession-bail ou lease-back est une opération qui permet à une entreprise propriétaire d'un bien immobilier ou matériel de le vendre à un crédit-bailleur, qui le mettra en location ou en crédit-bail. Cette technique de financement est généralement motivée par la volonté de rééquilibrer le bilan de l'entreprise, ou bien de constituer une trésorerie afin notamment de mettre en place des projets de développement. Elle offre à l'entreprise l'intérêt de pouvoir continuer à jouir de son ancien immeuble et en redevenir propriétaire au terme de la durée du contrat. "Une option d'achat définie dans le contrat lui garantit de pouvoir redevenir propriétaire de l'actif moyennant le paiement d'une somme appelée valeur résiduelle", explique Nicolas Bachelot, directeur commercial crédit-bail immobilier de BNP Paribas Leasing Solutions. Une aubaine pour les sociétés, qui pourront alors disposer de liquidités pour financer une croissance externe, procéder à des investissements dans des équipements, de mettre en place des projets de recherche et développement, etc. Mais si la technique du lease-back a eu la cote durant les années 2000, son usage a été lentement délaissé à partir de

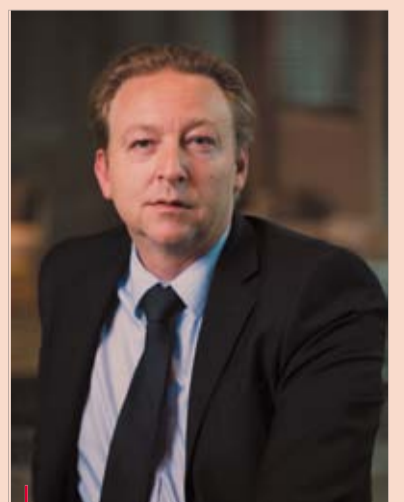
la fin de la même décennie, marquée par une crise économique dévastatrice et sans précédent pour les entreprises françaises. Ce n'est qu'à partir de 2014 que les entreprises ont commencé à se tourner de nouveau vers cette source alternative de financement, qui offre l'avantage de ne pas nécessiter d'apport initial. Par ailleurs, s'il représente pour l'entreprise un coût supérieur à celui d'un crédit bancaire, le crédit-bail permet à celle-ci de déboursier des loyers déductibles de ses charges financières.

Une aubaine pour les entreprises

Première condition pour pouvoir bénéficier du dispositif: la détention en propre d'un actif. "Dès lors qu'une entreprise est propriétaire de ses locaux d'activité ou de ses bureaux par exemple, elle peut solliciter les établissements de crédit spécialisés de l'ASF pour étudier les conditions de réalisation d'une opération de cession-bail", explique Françoise Palle Guillabert, déléguée générale de l'ASF (Association française des sociétés financières). L'un des avantages des opérations de cession-bail se situe en premier lieu dans le versement à l'entreprise du prix de vente de l'immeuble, constituant ainsi pour cette dernière une importante source de financement dans un contexte où les établissements de crédit traditionnels ont resserré leur

distribution de crédit, en particulier aux PME. Toutefois, pour Nicolas Bachelot, les banques françaises affichent leur volonté d'accompagner les entreprises dans leur développement et disposent aujourd'hui des liquidités pour le faire. La cession-bail est ainsi "directement assise sur la sécurité que constitue le transfert de propriété", poursuit Françoise Palle Guillabert. En outre, le renforcement du bilan, revalorisé par l'opération de cession-bail, donne le moyen aux entreprises d'avoir à nouveau accès à d'autres sources de financement. En plus de voir leur bilan redoré, les entreprises qui recourent au lease-back ont les mêmes avantages que celles qui mettent en place le crédit-bail. "Cette solution va couvrir jusqu'à 100 % du montant TTC du bien, mais va également présenter un avantage fiscal non négligeable: les loyers payés auprès du crédit-bailleur sont intégralement déductibles du résultat imposable, permettant ainsi une réduction d'impôt sur les sociétés", explique Édouard de Roux, directeur régional Ile-de-France de Crédit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F). L'option d'achat définie dans le contrat garantit par ailleurs la non-fluctuation du prix de rachat de l'immeuble. De son côté, "la non-fluctuation du montant des loyers pendant toute la durée du contrat de crédit-bail, qui peut aller de 7 à 15 ans, permet à ces

L'un des avantages des opérations de cession-bail se situe en premier lieu dans le versement à l'entreprise du prix de vente de l'immeuble



"Les loyers payés auprès du crédit-bailleur sont intégralement déductibles du résultat imposable, permettant ainsi une réduction d'impôt sur les sociétés." Édouard de Roux, CAL&F.

La cession-bail ou lease-back offre l'intérêt à l'entreprise de pouvoir continuer à jouir de son ancien immeuble et en redevenir propriétaire au terme de la durée du contrat



Selon l'ASF, le lease-back permet une mobilisation des fonds au service de "l'amélioration et la valorisation de l'entreprise par l'extension de bâtiments de toute nature, la construction de surfaces complémentaires, la rénovation ou réhabilitation de locaux, ou encore le financement d'investissements productifs lourds".

Les établissements de crédit prêtent une attention particulière à un certain nombre de conditions relatives aux immeubles, comme leur qualité et leur localisation

La cession-bail est aussi un outil de désendettement et de transformation de dettes courtes en une dette longue, plus stable et potentiellement moins coûteuse



"C'est une solution particulièrement adaptée pour les entreprises en bonne santé qui peuvent ainsi bénéficier de liquidités simplement en capitalisant sur la valeur de leurs actifs." Nicolas Bachelot, BNP Paribas Leasing Solutions.

derniers de ne pas être soumis à l'évolution du marché immobilier", ajoute Françoise Palle Guillabert.

En somme, la cession-bail présente des intérêts indéniables en matière de consolidation financière. Outre le renforcement et l'amélioration du fonds de roulement ou la restructuration de filiales, "la cession-bail est aussi un outil de désendettement et de transformation de dettes courtes en une dette longue, plus stable et potentiellement moins coûteuse pour l'entreprise", observe-t-elle également. La cession-bail permet ainsi à l'entreprise de gagner en compétitivité en dégageant des ressources financières mobilisables au service de l'innovation, du développement ou encore de l'exportation.

Bonne santé financière requise

Selon les acteurs du secteur, toutes les entreprises sans exception peuvent faire appel aux services d'un crédit-bailleur pour établir un contrat avec lui et ainsi bénéficier de cette solution, pour peu qu'elles soient propriétaire en propre d'un immeuble. "L'opération nécessite toutefois que les biens puissent être correctement entretenus et récents pour être éligibles. De plus, les raisons qui motivent la mise en place d'une cession-bail doivent être exposées",

nuance Édouard de Roux. Dans la mesure où le lease-back ne peut avoir lieu sans cession d'une partie des immobilisations de l'entreprise, les sociétés de crédit-bail ne conseillent cette démarche qu'aux sociétés qui jouissent d'une très bonne santé financière. "C'est une solution particulièrement adaptée pour les entreprises en bonne santé qui peuvent ainsi bénéficier de liquidités simplement en capitalisant sur la valeur de leurs actifs", affirme Nicolas Bachelot.

Par ailleurs, après la cession de l'actif à un crédit-bailleur et la mise en place du contrat de crédit-bail, le prix de la vente est défini en fonction de la valeur du bien. Par conséquent, "l'évaluation de ces biens mobiliers et immobiliers est basée sur une valeur marchande réelle qui doit être économiquement fondée, une expertise peut donc être nécessaire", poursuit de son côté le directeur Ile-de-France de CAL&F.

Dès lors, la seule détention de l'immeuble n'est donc pas une condition suffisante. Les établissements de crédit prêtent en effet une attention particulière à un certain nombre de conditions

relatives aux immeubles comme leur qualité, leur entretien et leur localisation. L'appréciation de la situation financière et commerciale de l'entreprise est enfin prise en considération au regard de la politique de risque et de défaut de l'établissement de crédit repreneur. ■

Chiffres clés

Le crédit-bail contrasté

Les opérations de crédit-bail mobilier avec option d'achat progressent de +20,5% au premier semestre 2016 par rapport au premier semestre 2015, à 6 Md€.

Avec 1,6 Md€, les nouveaux engagements (en termes de contrats signés) réalisés par les sociétés de crédit-bail immobilier chutent de -21,5% au premier semestre 2016 par rapport à la même période de 2015.

Source : ASF

Une fiscalité moins avantageuse depuis 2013

Concrètement, le régime fiscal applicable à la cession-bail provient de celui applicable au contrat de crédit-bail. Mais s'il disposait il y a quelques années d'un dispositif fiscal extrêmement avantageux pour les entreprises, le lease-back ne constitue plus aujourd'hui une aubaine aussi intéressante d'un point de vue fiscal. "Mais il continue néanmoins de bénéficier des conditions fiscales du crédit-bail classique qui sont également avantageuses pour les entreprises", explique Nicolas Bachelot, directeur commercial crédit-bail immobilier de BNP Paribas Leasing Solutions. Le mécanisme de la cession-bail permet en effet de payer des loyers considérés comme des charges déductibles. Des loyers qui, en outre, se déduisent du résultat imposable de l'entreprise pendant toute la durée du financement. "Lorsque le client lève l'option d'achat

à la fin du processus de financement, il existe un système de réintégration pour rééquilibrer la situation et replacer l'opération dans le bilan du preneur comme s'il avait, dès l'origine, immobilisé l'immeuble dans son bilan", poursuit-il. Pendant toute la durée du financement, cet avantage fiscal constitue un réel attrait pour les entreprises en renforçant l'effet de levier du crédit-bail.

Les acteurs du secteur appellent toutefois au rétablissement du régime fiscal spécifique qui a prévalu de 2009 jusqu'au 31 décembre 2012. Durant cette période avait été mis en place un régime d'étalement de l'imposition des plus-values constatées lors d'opérations de lease-back. "En ce qu'elle représente les intérêts de la profession, l'ASF soutient et sensibilise les pouvoirs publics à chaque occasion qui lui est donnée, sur l'intérêt de le rétablir", affirme Françoise Palle Guillabert, déléguée générale de l'ASF. Selon elle, le dispositif a permis de doubler le rythme annuel des opérations (de 500 millions à plus d'un milliard d'euros). Bien plus, environ 50% des opérations, tant en nombre qu'en montant, concernaient les PME. Par l'étalement du paiement de l'impôt sur la plus-value sur la durée du contrat de cession-bail, qui pouvait aller jusqu'à 15 ans, cet avantage permettait de dégager de nouvelles recettes fiscales avantageuses pour les PME. "La contribution d'un tel dispositif

Le lease-back d'immeubles

Le lease-back concerne de multiples biens immobiliers tels que les locaux industriels (usines, ateliers, entrepôts), les bureaux et locaux commerciaux (magasins, supermarchés, hôtels), mais aussi des immeubles. Comme pour tout contrat de lease-back, dans le cadre d'un lease-back immobilier, l'entreprise vend son bien immobilier à un crédit-bailleur et devient donc locataire pendant la durée du contrat pour enfin redevenir propriétaire à son échéance. "La société n'a donc pas de déménagement à envisager et peut jouir de son bien comme lorsqu'elle était propriétaire des murs", explique Édouard de Roux, directeur régional Ile-de-France de Crédit Agricole Leasing & Factoring. L'option d'achat, toujours fixée à la signature du contrat, permet à l'entreprise de bénéficier de la non-fluctuation des loyers durant toute la vie du contrat. Outre le fait de permettre à l'entreprise de bénéficier d'un apport en trésorerie, l'opération de lease-back immobilier offre à l'entreprise l'intérêt de valoriser une forte plus-value réalisée sur son bien. Pour Françoise Palle Guillabert, déléguée générale de l'ASF, "l'externalisation

de la valeur actuelle de l'immeuble par rapport à sa valeur nette comptable et la trésorerie immédiatement disponible qui en résulte permettent aux entreprises de concrétiser des choix stratégiques avec une plus grande réactivité". Parmi ces derniers, une mobilisation de fonds au service de "l'amélioration et la valorisation de l'entreprise par l'extension de bâtiments de toute nature, la construction de surfaces complémentaires, la rénovation ou réhabilitation de locaux, ou encore le financement d'investissements productifs lourds", poursuit-elle. Cette solution est d'autant plus intéressante quand le marché de l'immobilier est dynamique et que les taux de crédit sont bas. ■

Cette solution est d'autant plus intéressante quand le marché de l'immobilier est dynamique et que les taux de crédit sont bas

"Le dispositif de cession-bail continue néanmoins de bénéficier des conditions fiscales du crédit-bail classique qui sont également avantageuses pour les entreprises"



"La contribution d'un tel dispositif au financement de l'économie réelle, en permettant l'accès à des ressources financières à long terme, mérite que les pouvoirs publics s'y intéressent à nouveau" Françoise Palle Guillabert, ASF.

au financement de l'économie réelle dans l'ensemble des régions françaises, en permettant l'accès à des ressources financières à long terme, mérite que les pouvoirs publics s'y intéressent à nouveau", soutient la déléguée générale de l'ASF. ■