

Paris, le 23 mai 2001

Le Président

Madame Danièle NOUY  
Secrétaire Générale  
BASEL COMMITTEE ON  
BANKING SUPERVISION  
Bank for international settlements  
Centralbahnplatz 2 - CH-4002 BASEL  
SWITZERLAND

Chère Madame,

Je vous prie de trouver, ci-dessous, les observations de notre Association, qui regroupe les établissements de crédit spécialisés français, sur le deuxième document consultatif du Comité de Bâle sur un nouvel accord sur les fonds propres.

. Tout d'abord, parmi nos adhérents figurent notamment la totalité des établissements de **crédit-bail**, tenus de par la loi française d'avoir le statut d'établissement de crédit, qui accomplissent aussi des opérations de location simple (location financière). Nous sommes particulièrement attachés à ce que leurs opérations puissent être prises en compte pour une pondération sensiblement minorée.

En effet, dans ce type d'opérations, l'établissement de crédit conserve la propriété du bien pendant toute la durée du contrat. Il en résulte, pour le bailleur, une sécurité absolue de pouvoir récupérer le bien en cas de défaillance du locataire et de le revendre, afin de couvrir les conséquences de celle-ci puisque aucun créancier ne peut le primer sur le prix du bien.

En pratique, la récupération et la revente des biens interviennent dans des délais courts et l'expérience a montré que les taux de récupération, ainsi qu'il ressort de la note ci-jointe, justifient dans le cadre du ratio de solvabilité une prise en compte au plus égale à 50% - un pourcentage inférieur serait même, dans bien des cas, justifié -.

En matière de crédit-bail immobilier, une pondération de 50% a d'ailleurs déjà été retenue par la Commission européenne dès 1991 et cette pondération a été reconduite en 1998 jusqu'en 2006.

Aussi nous émettons le souhait que les opérations de « leasing », mobilier et immobilier, puissent être retenues à un pourcentage qui ne soit pas supérieur à 50% du montant des opérations, et ce dans le cadre de la méthode standard et de l'IRB fondation.

J'ajouterai que dans plusieurs Etats le crédit-bail peut être réalisé par des sociétés n'ayant pas le statut d'établissement de crédit qui, de ce fait, peuvent ne pas être soumises au ratio international de solvabilité, ce qui ne manque pas de créer des distorsions de concurrence. Une réponse favorable à notre demande contribuerait donc à porter partiellement remède à cette distorsion.

Vous trouverez, ci-joint, en annexe une note détaillée, en français et en anglais, exposant notre position sur ce sujet.

.../...

. Dans un domaine voisin, il semble que les opérations garanties par des **gages physiques**, tels qu'un gage automobile inscrit ou un nantissement sur matériel d'équipement professionnel, devraient, dans le cadre de la méthode standard, être retenues pour des ratios sensiblement inférieurs à 100%.

. Par ailleurs, toujours dans le cadre de la méthode standard, il serait souhaitable qu'un abattement de 50% soit appliqué sur les portefeuilles de **retail** afin de tenir compte de la mutualisation statistique des risques.

. En ce qui concerne le traitement des **risques interbancaires**, dans le cadre de la méthode standard, nous apprécions que l'option soit laissée aux régulateurs nationaux d'appliquer une pondération correspondant à la catégorie la plus favorable immédiatement après celle applicable aux créances sur l'Etat où se trouve le siège social de l'établissement de crédit, dans la mesure où, nos adhérents ne recevant pas de dépôt, ils sont appelés à se refinancer pour une grande part auprès des établissements bancaires et où ils ne sont pas notés.

. Par ailleurs, nous avons pris note avec satisfaction que, dans le cadre des **ouvertures de crédit**, d'un an au plus, la fraction non utilisée fait l'objet d'un facteur de conversion équivalent - crédit égal à 0% dès lors que l'ouverture de crédit est résiliable en cas de dégradation de la signature de l'emprunteur.

. Enfin, en ce qui concerne les conditions d'utilisation de la méthode IRB nous souhaitons faire deux observations :

- L'obligation pour les établissements de démontrer qu'ils utilisent au moins au cours des trois dernières années un système de notation conforme aux exigences présentées par le document de Bâle (n° 166) ne peut, pour une mise en œuvre du nouveau régime en 2004, être respectée (notamment du fait que ces exigences ne seront encore vraiment arrêtées qu'à fin 2001, voire début 2002). Il faut donc très sensiblement assouplir cette obligation pour pouvoir permettre l'utilisation effective en 2004 de la méthode IRB ;

- L'exigence de 7 ans de données pour l'utilisation de LGD et EAD internes pour l'IRB avancée en matière de corporate est trop long. Le délai devrait, comme pour le PD, être de 5 ans avec période de transition.

Je vous remercie de l'attention que vous voudrez bien apporter au présent courrier et reste, bien entendu, à la disposition de vos services pour évoquer tel ou tel des points, le cas échéant, avant même la réunion du 11 juillet à laquelle je vous remercie encore de nous avoir conviés.

Je vous prie d'agréer, Chère Madame, l'expression de mes sentiments distingués.



Michel LECOMTE

## LE CREDIT-BAIL

Le crédit-bail assure le financement de biens mobiliers (matériels industriels, de transport, agricole) ou immobiliers tout en permettant à l'établissement de crédit de conserver la propriété du bien pendant toute la durée de l'opération (cf. annexe I sur le cadre juridique du crédit-bail).

Cette dernière caractéristique assure au bailleur qui prend le risque de l'opération une sécurité absolue de pouvoir récupérer le bien en cas de défaillance du client et de le revendre afin de couvrir les conséquences de cette défaillance, puisque aucun créancier ne peut le primer sur le prix du bien (cf. annexe II sur la propriété du bien et ses conséquences).

Les opérations de crédit-bail sont montées de façon à assurer au bailleur, via les loyers et le prix d'achat de l'option, la récupération totale du capital augmenté d'une marge suffisante pour couvrir son propre coût de refinancement, le coût du risque, ses frais généraux, et son bénéfice.

Dès lors que l'on se trouve face à un bien d'une durée de vie au moins égale à la durée du contrat pour lequel existent des possibilités de revente, et que ce bien est situé dans des Etats dont les règles juridiques permettent la reprise dans des délais raisonnables, il n'y a pas de raison de prendre les opérations de crédit-bail pour 100% pour le calcul des exigences minimales de fonds propres.

L'expérience en France montre qu'une prise en compte à un niveau sensiblement inférieur est parfaitement justifié.

- En matière de crédit-bail immobilier, une enquête montre pour les années 1996 à 2000, pour un échantillon représentant de 47 à 60% de l'encours de la profession, que les taux de récupération après vente de l'immeuble s'évaluent de 65 à 79% (Prix de vente sur valeur résiduelle financière plus charges) (cf. annexe III Pondération des opérations de crédit-bail immobilier dans les ratios prudentiels).

Dans ces conditions, un taux de pondération de 50% paraît tout à fait justifié. C'est d'ailleurs ce qui a été retenu au niveau de l'Union européenne pour le ratio européen de solvabilité dès 1991 et la pondération de 50% a été reconduite en 1998.

Il est évident que les établissements de crédit-bail ont le souci de passer des opérations sur des biens convenablement situés, non seulement pour récupérer leur investissement initial en cas de défaillance du locataire, mais aussi, demeurant propriétaires, pour pouvoir les relouer si le client ne lève pas l'option.

- En matière de crédit-bail mobilier, l'expérience montre aussi qu'un taux de pondération inférieur à 100% devrait être retenu.

On constate en effet des taux de récupération prix de revente/encours financier et loyers impayés s'évaluant entre 50% et 90% pour les catégories de biens représentant 87% des immobilisations louées (voir en annexe IV la statistique portant sur cinq établissements représentatifs).

D'autre part, la récupération et la revente interviennent dans des délais courts :

En effet, on doit observer que les biens donnés en crédit-bail étant indispensables au locataire pour l'exercice de son activité professionnelle, il s'efforce de régler par priorité son crédit-bailleur afin de ne pas en être dessaisi. Le caractère incitatif du risque de reprise du bien est d'autant plus fort qu'en pratique la reprise intervient très rapidement (parfois même dans un délai de quelques jours, notamment en matière d'avions...).

De façon générale, pour les biens à diffusion large (avec un marché de l'occasion actif), le délai est inférieur à un mois.

Pour les biens à diffusion restreinte : grosses machines-outils, gros matériels d'imprimerie ou de BTP, le délai peut aller au maximum jusqu'à 6 mois.

Pour toutes ces raisons, les opérations de crédit-bail mobilier, comme celles de crédit-bail immobilier, doivent être assorties d'une pondération de 50%, dans le cadre de la méthode standard et dans celui de la méthode IRB fondation.

Enfin, on peut noter que dans plusieurs Etats, le crédit-bail peut être réalisé par des sociétés n'ayant pas le statut d'établissement de crédit, qui peuvent ne pas être soumises au ratio international de solvabilité, ce qui peut présenter une distorsion de concurrence.

Le crédit-bail est un mode de financement qui connaît toujours en France et à l'étranger un succès important, répondant ainsi aux besoins de nombreuses entreprises (voir en annexe V le crédit-bail en France et en annexe VI le crédit-bail sur le plan européen et international).

## LE CADRE JURIDIQUE DU CREDIT-BAIL

Les sociétés pratiquant le crédit-bail en France sont des établissements de crédit, généralement spécialisés - sociétés financières -. En effet, le crédit-bail est assimilé à une opération de crédit par l'article L 313-1 du Code monétaire et financier. Il ne peut donc être exercé à titre habituel que par des établissements de crédit soumis au contrôle des autorités de tutelle et aux contraintes prudentielles applicables aux établissements de crédit.

Au 31 décembre 2000, on dénombrait 72 établissements de crédit-bail mobilier à titre principal, 83 établissements de crédit-bail immobilier et 16 Sofergie (sociétés de financement pour les économies d'énergie), soit 171 sociétés au total.

### 1) Définition des opérations de crédit-bail

L'article L 313-7 du Code monétaire et financier définit les opérations de crédit-bail mobilier et de crédit-bail immobilier.

Les opérations visées par cet article sont :

- 2) *« les opérations de location de biens d'équipement ou de matériel d'outillage achetés en vue de cette location par des entreprises qui en demeurent propriétaires, lorsque ces opérations, quelle que soit leur qualification, donnent au locataire la possibilité d'acquérir tout ou partie des biens loués, moyennant un prix convenu tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyer ;*
- 2) *Les opérations par lesquelles une entreprise donne en location des biens immobiliers à usage professionnel, achetés par elle ou construits pour son compte, lorsque ces opérations, quelle que soit leur qualification, permettent aux locataires de devenir propriétaires de tout ou partie des biens loués, au plus tard à l'expiration du bail, soit par cession en exécution d'une promesse unilatérale de vente, soit par acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel ont été édifiés le ou les immeubles loués, soit par transfert de plein droit de la propriété des constructions édifiées sur le terrain appartenant audit locataire. »*

Il ressort de ces définitions trois éléments fondamentaux et liés qui caractérisent le contrat de crédit-bail au plan juridique :

- il s'agit d'une **opération de location**, en général sur la durée d'utilisation économique du bien,
- concernant un **bien – mobilier ou immobilier – à usage professionnel**,
- assortie d'une **promesse unilatérale de vente**.

Les opérations de crédit-bail sont montées de façon à assurer au bailleur via les loyers et le prix de l'option d'achat la récupération totale du capital augmentée d'une marge suffisante pour couvrir son propre coût de refinancement, le coût du risque, ses frais généraux et son bénéfice. Le prix de l'option d'achat est déterminé de telle sorte que, si le client ne lève pas l'option, le prix de celle-ci soit couverte par la revente ou la relocation du bien.

A côté des opérations de crédit-bail ainsi définies, les établissements de crédit peuvent aussi effectuer :

- des opérations de location avec option d'achat à destination de clients particuliers. Il s'agit d'opérations de même nature que le crédit-bail. Seul le bénéficiaire diffère (par exemple, dans des opérations de location avec option d'achat à des particuliers sur des véhicules de tourisme) ;
- des opérations de location simple, c'est-à-dire non assorties d'une option d'achat pour le locataire, mais présentant les autres caractéristiques du contrat de crédit bail. La récupération du capital s'opère via les loyers sur la durée du contrat, ainsi que via le prix de revente du bien à l'issue du contrat, notamment dans le cadre de la reprise du bien à laquelle peut s'engager le fournisseur.

## **2) Les intervenants**

Une opération de crédit-bail fait intervenir trois parties : le fournisseur, le locataire et le bailleur.

Le locataire choisit librement le bien qu'il souhaite obtenir pour son activité. Ce matériel est livré par le fournisseur après que le bailleur l'a acheté. Ce dernier en demeure propriétaire pendant toute la durée de l'opération et le locataire dispose du bien en contrepartie du paiement périodique d'un loyer. A l'issue de l'opération, le locataire peut continuer la location, restituer le bien ou l'acquérir conformément aux conditions prévues au contrat.

## LA PROPRIETE DU BIEN ET SES CONSEQUENCES

Dans une opération de crédit-bail ou de location simple, la garantie que constitue pour le bailleur la **propriété** du bien pendant toute la durée du contrat y compris jusqu'à la levée effective de l'option d'achat en crédit-bail, est **tout à fait fondamentale**. En effet, le bailleur dispose d'un droit réel – le droit de propriété sur le bien financé qui lui apporte la plus grande sécurité possible dans ses rapports avec le locataire et ses créanciers<sup>1</sup>, plus encore que les sûretés traditionnelles.

En pratique, le contrat est résilié du fait de la défaillance sans que la résiliation ait à être demandée en justice, une clause du contrat stipulant sa résiliation de plein droit en cas d'inexécution des obligations du locataire, notamment celle de règlement des loyers. Le bailleur peut alors reprendre le matériel afin de le vendre – ou le relouer – pour obtenir le paiement du solde de sa créance. A défaut de restitution amiable par le locataire, le bailleur doit intenter une action en revendication – en matière mobilière -, ou en expulsion – en matière immobilière -, sur laquelle le juge se prononce en urgence.

A noter en outre qu'une « clause pénale » prévue au contrat met à la charge du locataire une indemnité importante en cas de résiliation à ses torts, de façon à l'inciter à ne pas mettre fin prématurément au contrat.

En cas de procédure collective – redressement ou liquidation judiciaires – du locataire, les droits du crédit-bailleur sont respectés :

- le crédit-bailleur doit être averti personnellement de l'ouverture de la procédure. A défaut il ne peut être déclaré forclos pour la créance de loyers antérieure au jugement d'ouverture de la procédure qu'il n'aurait pu déclarer en temps utile ;
- si le contrat n'est pas poursuivi par l'administrateur le bien doit être restitué ;
- si le contrat est poursuivi par l'administrateur celui-ci doit prévoir qu'il disposera des fonds pour régler les loyers résultant de cette continuation ;
- si les loyers viennent à ne plus être payés, le contrat peut être résilié, et le crédit-bailleur peut reprendre le bien.

---

<sup>1</sup> Si l'opposabilité du droit de propriété du bailleur aux créanciers du preneur est dans certains cas subordonnée à une publicité que le bailleur ne manque jamais de faire pour préserver ses droits (publication au greffe du tribunal de commerce en matière de crédit-bail mobilier, publication au bureau des hypothèques des contrats de location de plus de douze ans).

**Pondération des opérations de crédit-bail immobilier  
dans les ratios prudentiels**

Résultats de l'enquête CBI	Pondération à 50%				
	1996	1997	1998	1999	2000
<b>TOTAL</b>					
Nombre d'immeubles commercialisés	296	332	316	559	498
Valeur résiduelle financière au moment de la vente (millions de francs)	1 066	1 320	1 181	2 153	1 723
Loyers, charges et débours impayés au moment de la vente (millions de francs)	129	93	143	179	185
Prix de vente ou assiette des nouveaux contrats (millions de francs)	777	917	865	1 723	1 515
Perte/gain (millions de francs)	-418	-496	-469	-609	-392
<b>Taux de récupération brut</b> (Prix de vente/valeur résiduelle financière)	73%	70%	73%	80%	88%
<b>Taux de récupération net</b> (Prix de vente/valeur résiduelle financière + charges)	66%	65%	65%	74%	79%
Nombre de sociétés dont n'ayant pas eu d'opération de recommercialisation dans l'année	32 12	34 11	35 10	36 12	36 10
Encours représenté (1996) par rapport à l'encours total	98 065 47%	114 551 55%	114 981 55%	125 783 60%	125 783 60%
Encours représenté (1996) par rapport à l'encours total	99 825 49%	116 750 56%	116 986 56%	125 589 60%	125 589 60%
production 96 par rapport à la production totale	11 711 43%	13 542 50%	13 795 51%	17 892 66%	17 892 66%



## **I – Taux de récupération constatés ces dernières années chez cinq établissements<sup>2</sup>**

### **Etablissement A :**

<b>Catégorie</b>	<b>Taux de récupération*</b>
Aéronautique	65,24%
Autobus et car	86,13%
Divers transport	77,27%
Navigation de plaisance	62,49%
Véhicules industriels	73,60%
Véhicules utilitaires	75,05%
Voitures particulières	72,63%
Machines outils	55,99%
BTP	91,90%
Levage	56,22%
Manutention	80,09%
Imprimerie	53,49%

*\* Taux de récupération sur ventes réalisées les trois dernières années*

### **Etablissement B :**

<b>Matériel</b>	<b>Taux de récupération*</b>
Transport	71%
Industrie	50%
Imprimerie	84%
BTP	80%
Manutention	58%

*\* -Les statistiques ont été établies sur la base des passages en pertes et profits des années 1997 – 1998 et 1999  
-La machine outil est comprise dans le taux de récupération sur le matériel industriel*

.../...

<sup>2</sup> Taux de récupération : rapport prix de cession du bien repris en cas de contentieux sur total des sommes restant dues par le client (encours financier et loyers impayés).

**Etablissement C :**

Matériel	Taux de récupération*
Transport	76,26%
Imprimerie	56,32%
Machines outils	44,75%

*\*Taux moyens constatés depuis 1991*

**Etablissement D :**

Matériel	Taux de récupération*
Roulant	Taux moyen : 83%
TP	
Manutention et levage	
Traitement de déchets et machines outils	
Rotatives offset et helio	

*\*Taux de récupération moyen concernant des contrats contentieux terminés en 1997, 1998 et 1999.*

*Nota*

*Cet établissement a indiqué qu'un rapprochement entre le montant des créances et la cote d'occasion des matériels a été effectué sur certains modèles de véhicules industriels de deux constructeurs (tracteurs routiers), des chariots élévateurs industriels d'un constructeur et pour le matériel de TP sur les pelles sur pneumatiques et sur chenilles d'un constructeur (sur les cotations de biens d'occasion voir aussi II ci-après).*

*Il fait deux remarques préliminaires :*

*-le prix d'achat de deux matériels identiques, au même moment, peut varier jusqu'à 15% selon la capacité de négociation « commerciale » de l'acheteur,*

*-l'encours financier dépend de la structure du barème du contrat (durée, dégressivité, niveau de la valeur résiduelle).*

*Sous ces réserves, il indique qu'on observe en moyenne et pour un contrat classique de 4 ans linéaire, VR 6% :*

*-un encours financier supérieur de 20% à la cote d'occasion pendant la 1<sup>ère</sup> année du contrat, l'encours financier rejoint la cote d'occasion entre le 24<sup>ème</sup> et le 30<sup>ème</sup> mois selon le matériel puis au-delà l'encours financier tombe en-dessous de la cote d'occasion.*

**Etablissement E :**

	Taux de récupération*
Tous matériels autres que véhicules utilitaires légers	60% (+ ou - 4%)
Véhicules utilitaires légers	75% (+ ou -5%)

*\*Y compris matériel à forte dépréciation comme matériel informatique – Statistiques sur 5 ans (1995 à 1999)*

**II - Evolution dans le temps des valeurs vénale types pour différents biens calculées par un établissement en tenant compte des différentes cotations existantes<sup>(\*)</sup> et de l'expérience, avec en regard le montant de l'encours financier**

Nombre de mois	Matériel	0/12	24	36	48	60	72	84
Valeur Vénale Type <sup>(1)</sup>	Nautique Aéronautique Ferroviaire	80%	70%	60%	55%	50%	45%	40%
Encours Financier <sup>(2)</sup>	7 ans VR 1%	88%	76%	63%	48%	34%	18%	1%
Valeur Vénale Type <sup>(1)</sup>	Roulant	70%	60%	50%	32%	25%	20%	14%
Encours Financier <sup>(2)</sup>	5 ans VR 1%	83%	64%	44%	23%	1%		
Valeur Vénale Type <sup>(1)</sup>	de TP Manutention et Levage Agricole mobile d'imprimerie Machine outil	65%	55%	50%	40%	35%	30%	25%
Encours Financier <sup>(2)</sup>	5 ans VR 1%	83%	64%	44%	23%	1%		

Il est précisé que les valeurs vénale moyennes indiquées ci-dessus intègrent deux hypothèses :

- 1) que les prix d'acquisition soient correctement négociés
- 2) que les options gardent une valeur de marché

Première catégorie d'actifs regroupant le matériel nautique, aéronautique et ferroviaire

Les matériels d'un prix unitaire élevé ayant des durées d'utilisation longue de l'ordre de 20 ans et plus sont globalement sous-estimés par rapport à la courbe de valeur vénale indiquée mais les financements peuvent avoir des durées supérieures à 7 ans

Deuxième catégorie d'actifs regroupant le matériel roulant

Les autocars de 50 places et plus ont une courbe de valeur vénale très proche de la première catégorie

Troisième catégorie matériel de TP, de manutention et levage, agricole mobile, machine outil, imprimerie

Le matériel d'imprimerie presse offset rotative, ainsi que le gros matériel de levage ont une courbe de valeur vénale dont la pente est plus faible à partir de la quatrième année.

<sup>(\*)</sup> Source cotes du matériel d'occasion – cf. document joint.

<sup>(1)</sup> Valeur vénale en pourcentage du prix d'achat neuf

<sup>(2)</sup> Encours financier en pourcentage de l'encours initial de départ approximativement égal au prix d'achat initial (VR 1%)

## **SOURCE COTES DU MATERIEL D'OCCASION**

- **L'ARGUS**
- **CNPA Conseil National des Professions de l'Automobile**
- **SIMO Service Interprofessionnel d'Evaluation des Matériels Agricoles d'Occasion**
- **DLR Fédération nationale des Distributeurs Loueurs et Réparateurs de matériels de BTP et manutention**
- **REVUE BATEAU  
NAUT'ARGUS  
VOILES ET VOILIERS  
NEPTUNE YACHTING**
- **INTERNATIONAL AIRCRAFT PRICE GUIDE  
AIRCRAFT BLUEBOOK**

## CREDIT-BAIL - DONNEES CHIFFREES EN FRANCE

En France, depuis 1970, le crédit-bail a permis de **financer 1 150 milliards de francs d'équipements et plus de 620 milliards de francs<sup>3</sup> d'immeubles professionnels**, apportant ainsi une contribution précieuse à l'effort d'investissement des entreprises françaises.

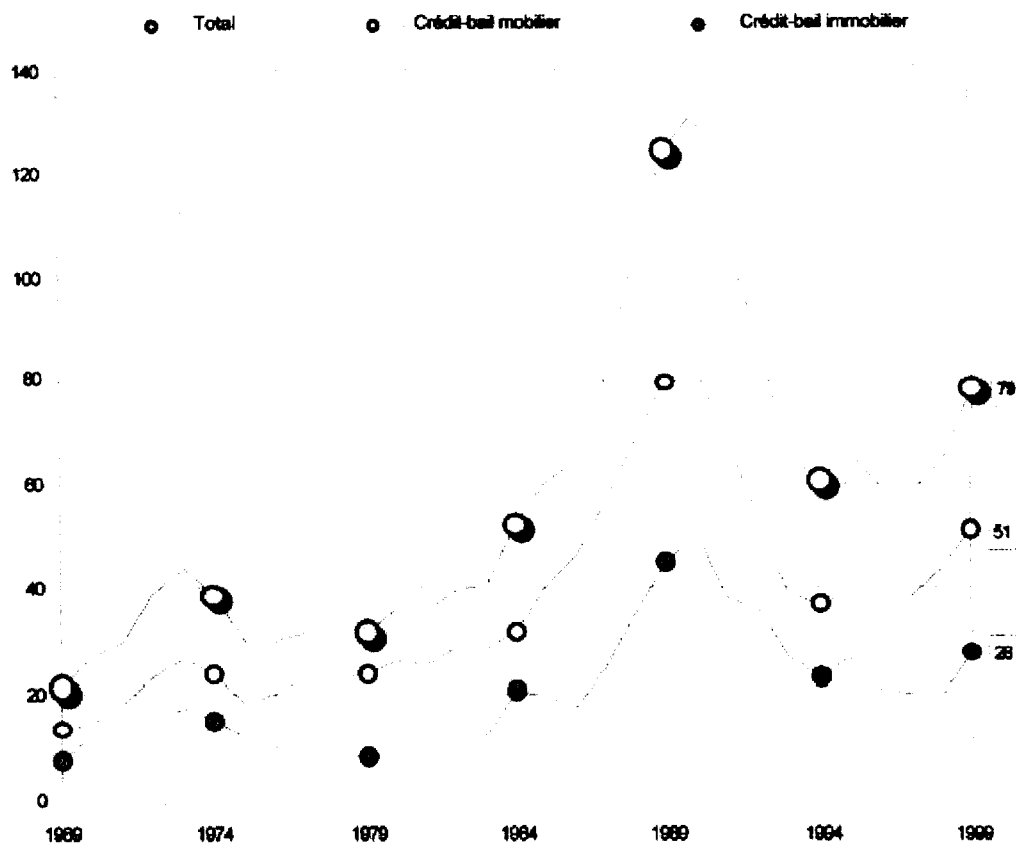
De façon schématique, on peut distinguer cinq phases, et sans doute l'amorce d'une sixième, dans l'évolution du crédit-bail depuis l'entrée en vigueur de la loi du 24 juillet 1966 :

- une première période de **montée en puissance** du produit jusqu'en 1973 (+21% l'an en moyenne en volume) ;
- un **palier** entre 1974 et 1983 qui correspond à une période de consolidation où se succèdent des années favorables et d'autres qui le sont moins (conséquences des deux chocs pétroliers successifs) avec globalement, sur la durée, un taux de croissance proche de zéro(-0,3% dont +1,6% pour le crédit-bail mobilier et -2,8% pour l'immobilier) ;
- une **très forte expansion** de 1984 à 1990 (+23% l'an en moyenne), année qui marque - avec 113 milliards de francs de production - un pic depuis lors jamais atteint ;
- une **décrue sévère** entre 1991 et 1994 pour le crédit-bail mobilier comme pour le crédit-bail immobilier (-18% l'an en moyenne) : avec 57 milliards de francs, la production 1994 ne représente plus que la moitié de celle de 1991 ;
- un **ressaut hésitant** de 1995 à 1997, surtout marqué dans le crédit-bail mobilier (+1,1% l'an en moyenne) ;
- un **net redémarrage** du crédit-bail mobilier en 1998 et 1999 (+15% l'an en moyenne), rejoint en 1999 par le crédit-bail immobilier (+40%) : sur ces deux dernières années, le taux moyen de croissance est globalement proche de +17% l'an.

---

<sup>3</sup> Francs constants 1999.

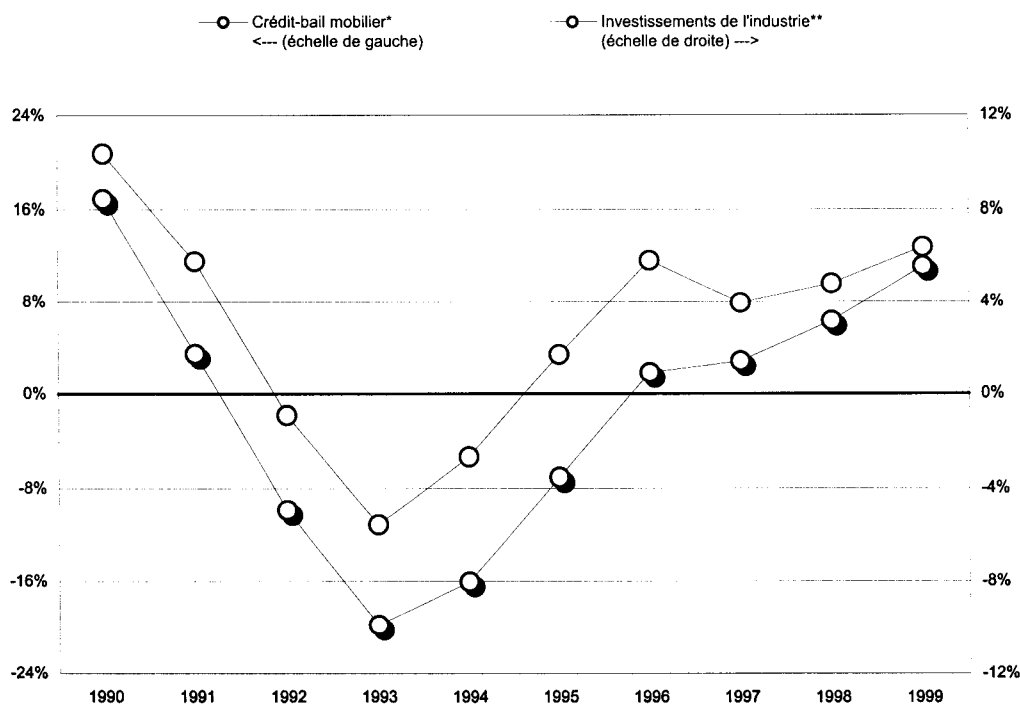
### 30 ans de crédit-bail\*



\* Production annuelle (investissements nouveaux HT). Milliards de francs constants 1969.

On note que l'évolution du crédit-bail immobilier est, sur le moyen terme, presque parfaitement homothétique de celle du crédit-bail mobilier, en dépit de la multiplicité des facteurs exogènes pouvant affecter les marchés - pourtant très différents - auxquels s'adressent le crédit-bail, mobilier ou immobilier. Globalement, ces deux modes de financement sont étroitement corrélés avec l'évolution des investissements productifs (voir graphiques page suivante).

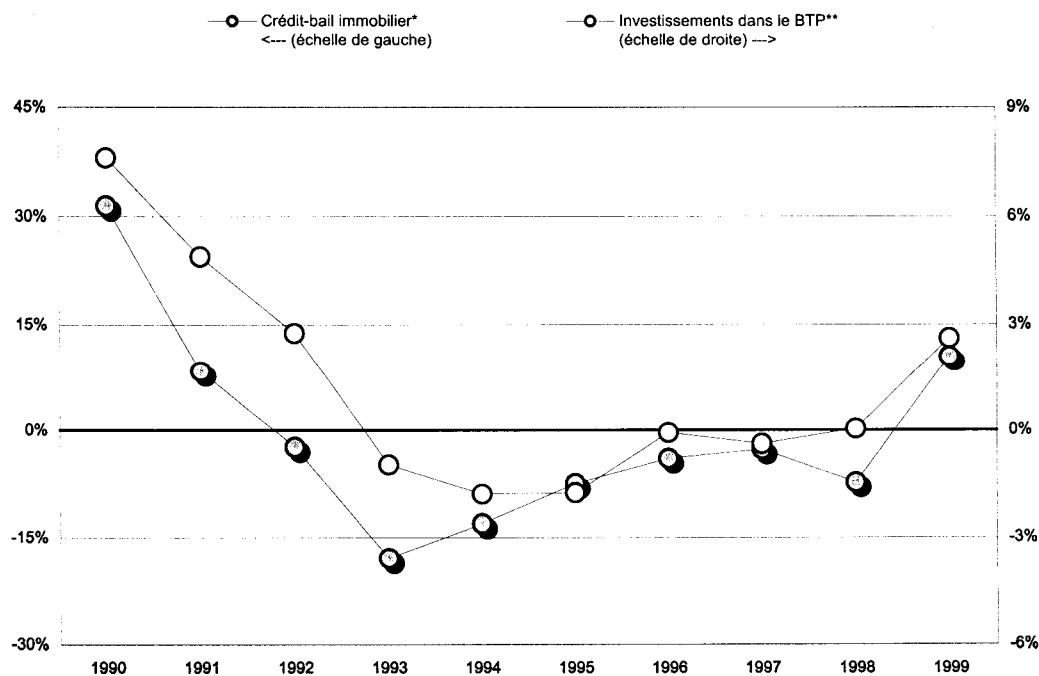
### Crédit-bail mobilier et investissements



\* Evolution annuelle de la production (moyenne mobile sur 3 ans).

\*\* Evolution annuelle des investissements des SNF-EI en véhicules et matériels d'équipement

### Crédit-bail immobilier et investissements



\* Evolution annuelle de la production (moyenne mobile sur 3 ans).

\*\* Evolution annuelle des investissements en bâtiment et travaux publics (moyenne mobile sur 3 ans).



## CREDIT-BAIL - DONNEES CHIFFREES SUR LE PLAN EUROPEEN ET INTERNATIONAL

Le crédit-bail se pratique dans de très nombreux pays selon un principe de base identique, à savoir la conservation de la propriété par le bailleur. Il peut dans plusieurs Etats être réalisé par des sociétés n'ayant pas le statut d'établissement de crédit, qui peuvent ne pas être soumis au ratio international de solvabilité.

1. LE CREDIT-BAIL EN EUROPE EN 1998	Engagements nouveaux de l'année (millions €)			Immobilisations nettes en fin d'année (millions €)		
	TOTAL	Crédit-bail mobilier et opérations assimilées (1)	Crédit-bail immobilier	TOTAL	Crédit-bail mobilier et opérations assimilées (1)	Crédit-bail immobilier
<small>Classement des pays 1. selon leur appartenance ou non à l'Union européenne 2. selon le montant décroissant des immobilisations nettes en fin d'année.</small>						
<b>PAYS DE L'UNION EUROPEENNE (2)</b>	<b>127 067</b>	<b>106 670</b>	<b>18 397</b>	<b>312 363</b>	<b>213 918</b>	<b>98 445</b>
ROYAUME-UNI	31 293	31 003	290	89 033	88 140	2 893
ALLEMAGNE	32 653	27 219	5 434	81 251	45 704	35 547
FRANCE	18 525	15 463	3 062	59 965	25 597	34 368
ITALIE	17 183	11 590	5 573	27 269	17 727	9 542
ESPAGNE	6 402	5 552	850	11 955	9 084	2 871
AUTRICHE	3 641	2 500	1 041	11 225	4 717	6 508
SUEDE	4 324	3 757	567	9 014	6 504	2 510
PAYS BAS	3 379	2 959	420	7 622	5 672	1 950
IRLANDE	2 047	2 047	0	5 640	5 640	0
PORTUGAL	2 593	1 995	598	4 173	2 653	1 520
DANEMARK	1 777	1 584	193	3 700	3 255	445
FINLANDE	620	560	60	1 185	894	291
LUXEMBOURG	195	195	0	331	331	0
BELGIQUE (3)	2 555	2 246	309	n. d.	n. d.	n. d.
<b>PAYS HORS UNION EUROPEENNE (4)</b>	<b>10 082</b>	<b>9 489</b>	<b>593</b>	<b>16 429</b>	<b>16 026</b>	<b>1 403</b>
SUISSE	3 050	2 935	115	5 724	4 863	861
REPUBLIQUE TCHEQUE	2 037	1 908	131	3 865	3 684	181
NORVEGE	1 546	1 524	22	2 579	2 495	84
POLOGNE	1 648	1 405	243	2 123	1 895	228
HONGRIE	882	852	30	1 089	1 089	0
SLOVAQUIE	466	466	0	604	603	1
ESTONIE	213	187	26	445	397	48
SLOVENIE (3)	240	214	26	n. d.	n. d.	n. d.
<b>TOTAL</b>	<b>137 149</b>	<b>116 159</b>	<b>18 990</b>	<b>328 792</b>	<b>229 944</b>	<b>99 848</b>

Source : LEASEUROPE.

(1) Y compris opérations de location avec option d'achat réalisées avec des particuliers et opérations de location financière.

(2) GRECE : données non disponibles.

(3) Données non disponibles en termes d'immobilisations nettes.

(4) Pays membres de LEASEUROPE.

2. LE CREDIT-BAIL (1) DANS LE MONDE EN 1997	Engagements nouveaux de l'année (milliards de dollars US)	% du total
<b>AMERIQUE DU NORD</b>	<b>189,2</b>	<b>45,9%</b>
Dont ETATS-UNIS	179,8	43,6%
<b>EUROPE</b>	<b>115,2</b>	<b>27,9%</b>
Dont ALLEMAGNE	31,9	7,7%
Dont ROYAUME-UNI	20,8	5,0%
Dont FRANCE	18,1	4,4%
Dont ITALIE	10,3	2,5%
<b>ASIE</b>	<b>80,2</b>	<b>19,4%</b>
Dont JAPON	60,1	14,6%
<b>AMERIQUE DU SUD</b>	<b>15,9</b>	<b>3,9%</b>
Dont BRESIL	12,2	3,0%
<b>AUTRES ZONES</b>	<b>12,1</b>	<b>2,9%</b>
AUSTRALIE et NOUVELLE-ZELANDE	6,9	1,7%
AFRIQUE	5,2	1,3%
<b>TOTAL</b>	<b>412,6</b>	<b>100,0%</b>

Source : WORLD LEASING YEAR BOOK 1999.

(1) Opérations sur biens mobiliers et immobiliers.

## **BANK CAPITAL ADEQUACY**

### **TREATMENT OF LEASING**

Leasing can provide financing for movable (industrial, transport and agricultural plant and equipment) or real estate assets, while at the same time allowing the credit institution to retain ownership of the asset throughout the term of the operation (see appendix I concerning the legal framework of leasing).

The latter characteristic provides the lessor, who takes the risk of undertaking the operation, with absolute security in terms of being able to recover the asset in the event of a client's default, and to resell it to cover the consequences of this default, since no creditor may take precedence over him in respect of the price of the asset (see appendix II concerning ownership of the asset and its consequences).

Leasing operations are arranged in order to ensure that, via rental payments and the option purchase price, the lessor will recover his capital in full, plus a margin sufficient to cover his own refinancing costs, the cost of risk, his overheads and his profit.

Provided the lifespan of the asset is at least equal to the term of the contract for which resale possibilities exist, and this asset is located in states whose laws allow it to be recovered within reasonable times, there is no reason why leasing operations should be costed on a 100% basis when it comes to calculating the minimum equity requirements.

Experience in France shows that using a much lower level for calculation purposes is fully justified.

- As far as real-estate leasing is concerned, a survey covering the period 1996-2000 and a sample representing between 47% and 60% of the industry's outstanding lending, shows that recovery rates following the sale of the building range from 65% to 79% (selling price compared to residual financial value plus charges) (see appendix III Weighting of real estate leasing operations in prudential ratios).

In these circumstances, a 50% weighting ratio appears fully justified. This is in fact what has been used at European Union level for the European solvency ratio since 1991, and the 50% weighting was renewed in 1998.

It is clear that leasing institutions are eager to conclude operations on suitably located assets, not just to ensure they recover their initial investment if the lessee defaults, but also, since they still own these assets, so that they can rent them out again if the client does not take up the option.

- As far as equipment leasing are concerned, experience also shows that a weighting ratio of less than 100% should be used.

In fact we find recovery rates in the resale price/outstanding finance and unpaid rents vary between 50% and 90% for categories of assets representing 87% of the fixed assets rented out (see appendix IV for statistics covering five representative institutions).

Moreover, recovery and resale of the assets occur in a short period of time:

Actually, it must be stated that since the leased assets are essential to allow the lessee to run his business, he tries to give the lessor priority when it comes to making payments, to ensure he is not deprived of the asset. The incentive provided by the risk of repossession of the asset is all the stronger due to the fact that in practice, it tends to be repossessed very quickly (sometimes even within a matter of days, especially where aircraft are concerned...).

Generally speaking, for assets with a broad distribution (and an active second-hand market), the lead-time is less than one month.

As far as assets with a limited distribution (large machine tools, large items of equipment used in the printing and building industries) are concerned, this lead-time may be up to 6 months.

For all these reasons, leasing operations involving equipment, like real estate leasing operations, should be accompanied by a 50% weighting, where the standard method and the IRB foundation method are used.

Finally, it may be seen that in several states, leasing can be also be undertaken by companies that are not registered credit institutions, and therefore may not be subject to the international solvency ratio, a situation that may have the effect of distorting competition.

Leasing is a financing method that still enjoys considerable success, both in France and abroad, because it meets the requirements of many companies (see appendix V concerning leasing in France and appendix VI concerning leasing at European and international level).

## THE LEGAL FRAMEWORK OF LEASING

Leasing companies in France are credit institutions, and are usually specialised finance companies. Indeed, article L 313-1 of the French Monetary and Financial Code classifies leasing in the same category as lending operations. Consequently, it can only be exercised on a regular basis by credit institutions that come under the auspices of the supervisory authorities and are subject to the prudential constraints applicable to credit institutions.

At 31 December 2000, there were 72 institutions whose main business was equipment leasing, 83 institutions involved in real estate leasing and 16 Sofergie (*Sociétés de financement pour les économies d'énergie* - finance companies involved in energy-saving investments), i.e. 171 companies in total.

### 1) Definition of leasing operations

Article L 313-7 of the French Monetary and Financial Code defines equipment and real estate leasing operations.

The operations covered by this article are:

- 2) *"rental agreements involving capital goods or tooling plant purchased with view to such rental by companies that retain ownership of it, where these operations, however classified, allow the lessee to acquire some or all of the assets rented, in return for an agreed price that takes account, at least to some extent, of the rental payments already made on it;*
- 3) *Operations via which a company rents out real estate for business use, which it has either purchased or had built on its own account, where these operations, however classified, allow the lessees to acquire ownership of some or all of the assets rented, no later than the expiry date of the lease, either via a transfer pursuant to a unilateral commitment to sell, or via direct or indirect acquisition of the rights of ownership over the land on which the rented buildings have been built, or via rightful transfer of ownership of the buildings constructed on the land belonging to the said lessee."*

Three basic, interlinked elements characterising the legal nature of the leasing contract are apparent from these definitions:

- it involves a **rental agreement**, usually extending over the useful economic life of the asset,
- concerning a **equipment or real estate asset, destined for business use**
- accompanied by a **unilateral commitment to sell**.

Leasing operations are arranged with a view to ensuring that, thanks to rental payments and the price of the purchase option, the lessor will recover his capital in full, plus a sufficient margin to cover his own refinancing cost, the cost of the risk, his overheads and his profit. The purchase option price is determined in such a way that, if the client does not take up the option, its price is covered by the resale or rehire value of the asset.

In addition to the leasing operations defined above, credit institutions may also undertake:

- Hire-purchase agreement operations aimed at consumers. These operations are similar in nature to leases. The only difference is the beneficiary (e.g. hire-purchase agreements involve private individuals and private vehicles);
- straightforward rental agreements, i.e. those not accompanied by a purchase option for the lessee, but presenting the other characteristics of a leasing contract. The capital is then recovered via rental payments over the contract term, and via the resale price of the asset at the end of the contract, notably within the framework of the undertaking the supplier may give to take back the asset.

## **2) Parties Involved**

Three parties are involved in a leasing operation: the supplier, the lessee and the lessor.

The lessee freely chooses the asset he wishes to procure for his business activity. This item of equipment is delivered by the supplier after it has been purchased by the lessor. The latter retains ownership of it throughout the term of the operation, while the lessee retains possession of the asset in return for periodic rental payments. When the operation is complete, the lessee can either pursue the rental agreement, return the asset or acquire it, in accordance with the terms set out in the contract.

## OWNERSHIP OF THE ASSET AND ITS CONSEQUENCES

In a lease or straightforward rental agreement, the guarantee provided for the lessor by **ownership** of the asset throughout the contract term, including up to the time the lease purchase option is actually taken up, is **paramount**. Indeed, the lessor enjoys a genuine right – the right of ownership over the asset financed, thus providing him with the greatest possible degree of security in his dealings with the lessee and his creditors<sup>1</sup>; in fact, this offers even more security than traditional sureties.

In practice, the contract is terminated by default, without the need to go to court to pronounce such termination, since a clause in the contract stipulates that it shall be rightfully terminated in the event that the lessee fails to meet his obligations, notably the obligation to pay rent. The lessor is then entitled to repossess the equipment with a view to selling it – or hiring it out again – in order to obtain payment of the balance of his debt. If an amicable agreement cannot be negotiated with the lessee concerning the return of the asset, the lessor must then instigate legal proceedings involving the bringing of a claim, where equipment is concerned, or seeking expulsion where real estate is concerned, on which the judge will pronounce an emergency ruling.

Moreover it should be noted that a "penalty clause" specified in the contract obliges the lessee to pay substantial compensation if the contract has to be terminated as a result of his doing, so as to encourage him not to terminate the contract prematurely.

Where collective proceedings are instigated against the lessee – i.e. where his company is placed in administration with a view to recovery or goes into liquidation – the lessor still retains his rights:

- the lessor must be warned personally that such proceedings are to be instigated. Otherwise, he cannot be debarred from eligibility to receive rental payments predating the judgement initiating the proceedings that he would not have been able to declare in due time;
- if the administrator does not wish to proceed with the contract, the asset must be returned;
- if the administrator does wish to proceed with the contract, he must specify that he will have sufficient funds to pay the rent resulting from such a continuation;
- if rental payments are subsequently not kept up, the contract may be terminated, and the lessor may repossess the asset.

---

<sup>1</sup> While in some cases the lessor's right of ownership can only be used in law against the hirer's creditors on condition that an announcement is made – a step always taken by the lessor in order to safeguard his rights (publication at the clerk's office of the commercial court in cases involving equipment leasing, and publication at the mortgages registry in respect of real estate rental agreements covering a period in excess of twelve years).

**Weighting of real estate leasing operations in prudential ratios  
50% weighting**

Results of CBI survey

<b>Total</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Number of buildings remarketed	296	332	316	559	498
Residual financial value at the time of sale (millions of francs)	1 066	1 320	1 191	2 153	1 723
Unpaid rents, charges and disbursements at the time of sale (millions of francs)	129	93	143	179	185
Selling price or basis for assessment of new contracts (millions of francs)	777	917	865	1 723	1 515
Loss/gain (millions of francs)	-418	-496	-469	-609	-392
<b>Gross recovery rate</b> (Selling price/residual financial value)	<b>73%</b>	<b>70%</b>	<b>73%</b>	<b>80%</b>	<b>88%</b>
<b>Net recovery rate</b> (Selling price/residual financial value + charges)	<b>65%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>	<b>74%</b>	<b>79%</b>
Number of companies including those notinvolved in remarketing operations during the year	32 12	34 11	35 10	36 12	36 10
outstanding lending 1999 (as part of all leasing operations-- ASF)	98 065 47%	114 551 55%	114 981 55%	125 783 60%	125 783 60%
percentage of outstanding lending 1998 (as part of all leasing operations - ASF)	99 825 48%	116 750 56%	116 996 56%	125 859 60%	125 589 60%
Production 99 (as part of all leasing operations - ASF)	11 711 43%	13 542 50%	13 795 51%	17 892 66%	17 892 66%

**I – Recovery rates in recent years in the case of five institutions<sup>2</sup>****Institution A:**

<b>Category</b>	<b>Recovery rate*</b>
Aeronautical	65.24%
Coaches and buses	86.13%
Miscellaneous transport equipment	77.27%
Pleasure boats	62.49%
Industrial vehicles	73.60%
Utility vehicles	75.05%
Private cars	72.63%
Machine tools	55.99%
Building and civil engineering equipment	91.90%
Lifting equipment	56.22%
Handling equipment	80.09%
Printing machinery	53.49%

\* Recovery rate on sales made over the past three years

**Institution B:**

<b>Equipment</b>	<b>Recovery rate*</b>
Transport	71%
Industry	50%
Printing machinery	84%
Building and civil engineering equipment	80%
Handling	58%

\* - The statistics were compiled on the basis of items written off in 1997, 1998 and 1999  
 - Machine tools are included in the recovery rate for industrial equipment

.../...

<sup>2</sup> Recovery rate: ratio of selling price of the asset repossessed in the event of a dispute in relation to the total amount of outstanding finance still owed by the client (outstanding finance and unpaid rents).



**Institution C:**

<b>Equipment</b>	<b>Recovery rate*</b>
Transport	76.26%
Printing machinery	56.32%
Machine tools	44.75%

\* Average rates since 1991

**Institution D:**

<b>Equipment</b>	<b>Recovery rate*</b>
Vehicles	Average rate: 83%
Civil engineering equipment	
Handling and lifting	
Waste processing and machine tools	
Offset and helio rotary printing presses	

\* Average recovery rate in respect of disputed contracts terminated in 1997, 1998 and 1999.

**Note**

This institution indicated that a reconciliation was made between the amount of outstanding receivables and the second-hand value of equipment in respect of certain models of industrial vehicles built by two manufacturers (road tractor units), one manufacturer's industrial fork-lift trucks and as far as civil engineering equipment was concerned, one manufacturer's tyre-mounted and crawler-mounted mechanical shovels (see also II hereafter regarding the quoted values of second-hand assets).

Two opening remarks are made:

- the purchase price of two identical pieces of equipment, at the same time, may vary by up to 15%, depending on the purchaser's "commercial" negotiation skills,
- the amount of outstanding finance depends on the structure of the contractual repayment schedule (term, sliding scale of payments, level of residual value).

Subject to these reserves, it indicates that on average, a 6% RV is observed in respect of a conventional 4-year straight-line contract:

- the amount of outstanding finance is 20% higher than the second-hand value during the 1st year of the contract; this outstanding finance then reaches the level of the second-hand value between months 24 and 30, depending on the type of equipment in question, and thereafter the outstanding finance falls below the second-hand value.

**Institution E:**

	Recovery rate *
All equipment other than light utility vehicles	60% (+ or -4%)
Light utility vehicles	75% (+ or -5%)

*\* Including equipment with a rapid rate of depreciation, such as computer equipment – Statistics over a 5-year period (1995 to 1999)*

**II - Evolution over time of standard sale values for various assets calculated by one Institution, taking account of the various existing quotations (\*) and experience, considered vis-à-vis the amount of outstanding finance**

Number of months	Equipment	0/12		36	48		72	84
Standard Sale Value (1)	Nautical Aeronautical Railway	80%	70%	60%	55%	50%	45%	40%
Finance Outstanding (2)	7 years RV 1%	88%	76%	63%	48%	34%	18%	1%
Standard Sale Value (1)	Vehicles	70%	60%	50%	32%	25%	20%	14%
Finance Outstanding (2)	5 years RV 1%	83%	64%	44%	23%	1%		
Standard Sale Value (1)	Civil engineering equipment Handling and Lifting Mobile Agricultural Printing machinery Machine tools	65%	55%	50%	40%	35%	30%	25%
Finance Outstanding (2)	5 years RV 1%	83%	64%	44%	23%	1%		

It is specified that the average sale values indicated above are based on two assumptions:

- 1) the acquisition prices are properly negotiated
- 2) the options retain a market value

Category (1) assets (comprising nautical, aeronautical and railway equipment)  
Equipment with a high unit price and a long useful life, of around 20 years and over, is underestimated overall in relation to the sale value curve indicated, though the term of the financing in question may exceed a period of 7 years.

.../...

Category (2) assets (comprising vehicles)

The sale value curve for coaches accommodating 50 passengers or more is very similar to category one.

Category 3 assets (comprising civil engineering, handling and lifting equipment, mobile agricultural equipment, machine tools and printing machinery).

---

(\*) See attached document for sources of quoted second-hand equipment values.

(1) Sale value expressed as a percentage of the purchase price of a brand-new

(2) Finance outstanding expressed as a percentage of initial loan approximately equal to the initial purchase price (RV 1%)

The gradient of the sale value curve of offset rotary printing presses and large items of lifting equipment is less steep from year four onwards.

## **SOURCES OF QUOTED SECOND-HAND EQUIPMENT VALUES**

- **L'ARGUS**
- **CNPA Conseil National des Professions de l'Automobile** ['National Automobile Industries Council']
- **SIMO Service Interprofessionnel d'Evaluation des Matériels Agricoles d'Occasion** ['Interprofessional Service for the Assessment of Second-hand Agricultural Equipment Values']
- **DLR Fédération nationale des Distributeurs Loueurs et Réparateurs de matériels de BTP et manutention** ['National Federation of Distributors, Hirers and Repairers of Building, Civil Engineering and Handling Equipment']
- **REVUE BATEAU  
NAUT'ARGUS  
VOILES ET VOILIERS  
NEPTUNE YACHTING**
- **INTERNATIONAL AIRCRAFT PRICE GUIDE  
AIRCRAFT BLUEBOOK**

## LEASING - ITEMISED DATA IN FRANCE

In France, since 1970, leasing has **financed 1,150 billion francs' worth of equipment and over 620 billion francs' worth<sup>3</sup> of office buildings**, thus making a valuable contribution to the investment effort of French businesses.

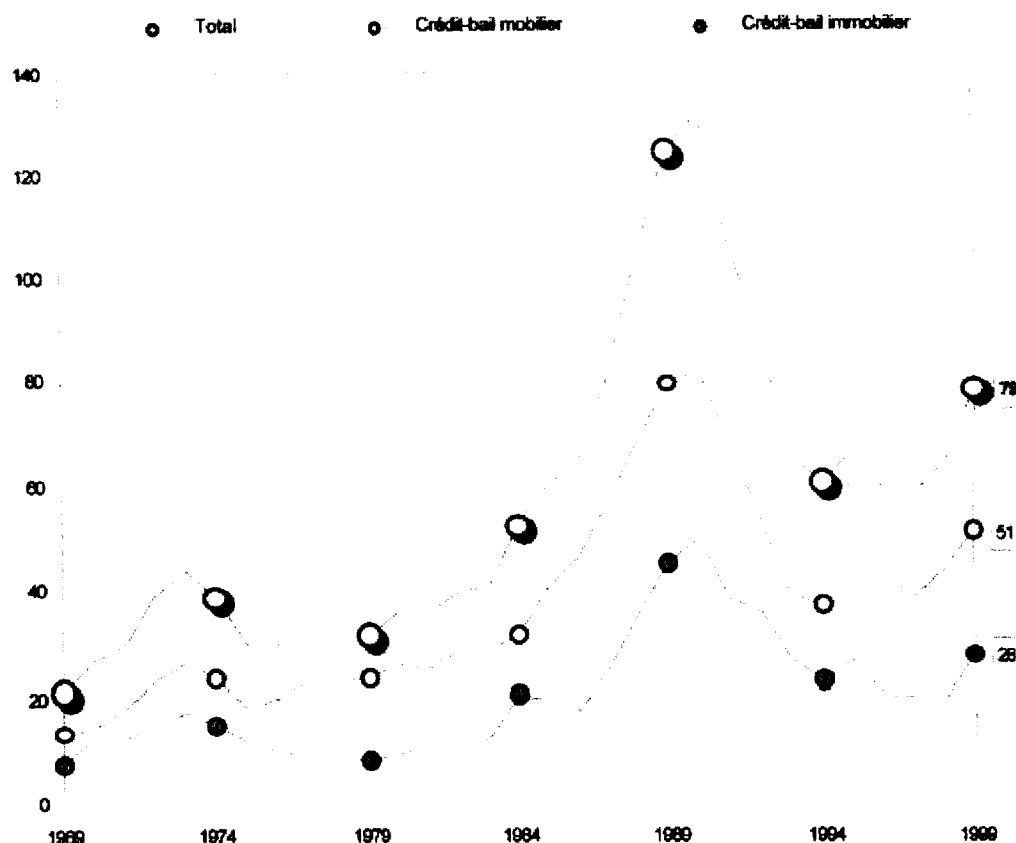
In simplified form, it is possible to distinguish five phases in the evolution of leasing, and probably the beginning of a sixth, since the law of 24 July 1966 came into force:

- an initial period of **growth** in the product, lasting until 1973 (up 21% per annum on average, in volume terms);
- a **levelling out** between 1974 and 1983, corresponding to a period of consolidation, in which favourable years alternated with more frugal years (as a result of the two successive oil crises) with an overall growth rate over the period close to zero (a 0.3% fall, including a 1.6% rise for equipment leases and a 2.8% fall for real estate leases);
- a **very strong expansion** between 1984 and 1990 (up 23% per annum on average), a year that marked a peak of 113 billion francs' worth of production – a figure never since reached again;
- a **sharp fall** between 1991 and 1994, covering both equipment and real estate leases (down 18% per annum on average): at 57 billion francs, 1994 production represented only half of that of 1991;
- a **hesitant rise** from 1995 to 1997, which was particularly pronounced in equipment leasing (up 1.1% per annum on average);
- a **clear resumption** for equipment leases in 1998 and 1999 (up 15% per annum on average), which was accompanied in 1999 by real estate leases (up 40%): over the past two years, the average growth rate overall is close to 17% per annum.

---

<sup>3</sup> constant 1999 francs.

### 30 ans de crédit-bail\*



\* Production annuelle (investissements nouveaux HT). Milliards de francs constants 1999.

Text of chart:

### 30 years of leasing

Total

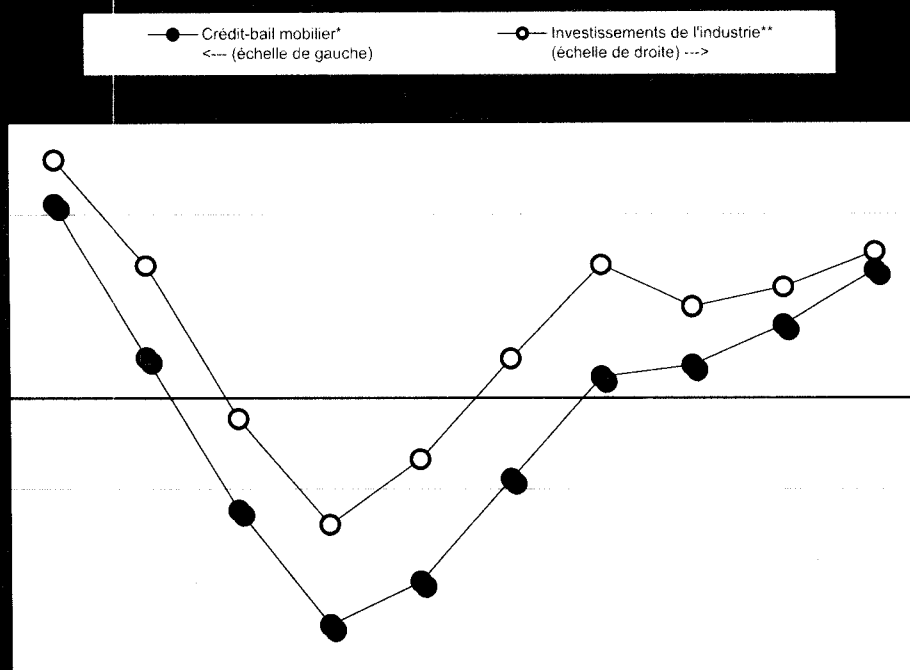
Equipment leases

Real estate leases

Annual production (new investments excluding tax). Constant billions of 1999 francs.

It can be seen **that the evolution of real estate leasing, over the medium term, almost perfectly replicates that of equipment leasing**, despite the multiplicity of external factors that may affect the very different markets that equipment and real estate leases are aimed at. Overall, these two financing methods are closely correlated with the evolution of productive investments (see graphs on next page).

# Equipment leases and investments



Text of chart:

## Equipment leases and investments

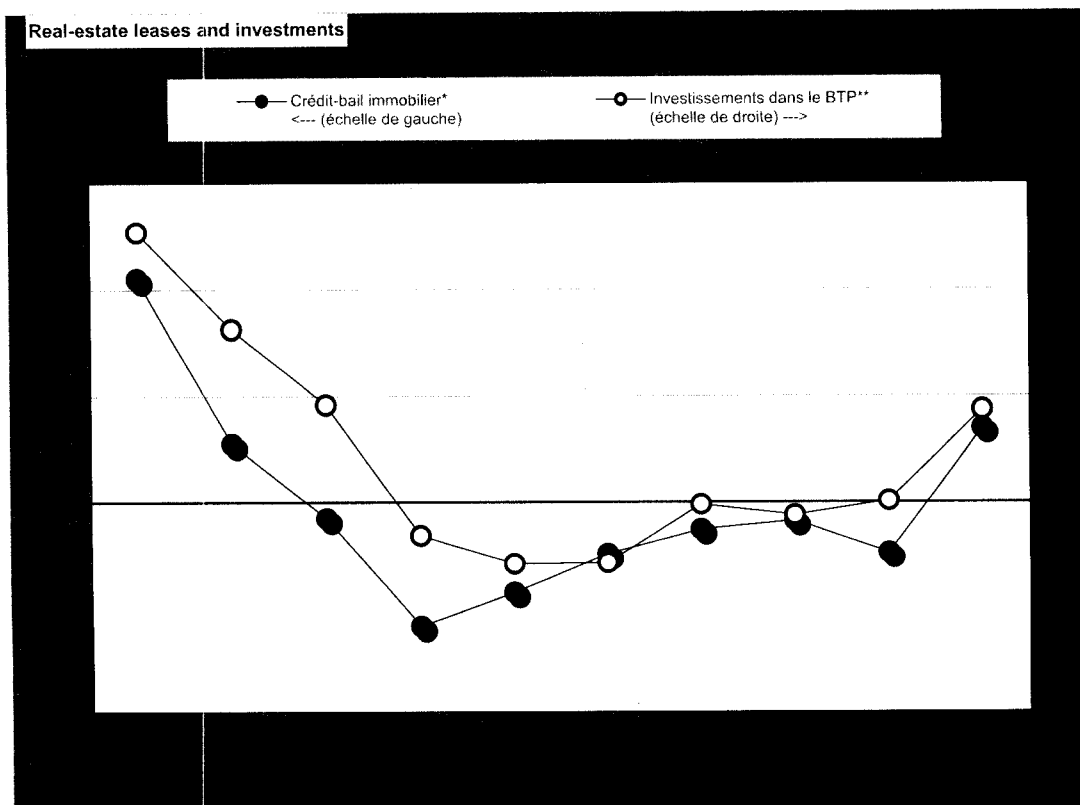
Equipment leases (left-hand scale)

Industrial investments (right-hand scale)

\*Annual evolution of production (moving average over a 3-year period)

\*\* Annual evolution of SNF-EI investments in vehicles, plant and equipment.





Text of chart:

### **Real estate leases and investments**

Real estate leases (left-hand scale)  
(right-hand scale)

Investments in building and civil engineering

\*Annual evolution of production (moving average over a 3-year period)

\*\* Annual evolution of investments in building and civil engineering (moving average over a 3-year period)

## LEASING - ITEMISED DATA AT EUROPEAN AND INTERNATIONAL LEVEL

Leasing is practised in many countries, using an identical basic principle, i.e. that the lessor retains ownership of the asset. In several states, leasing can be also be undertaken by companies that are not registered credit institutions, and therefore may not be subject to the international solvency ratio.

1. LE CREDIT-BAIL EN EUROPE EN 1998	Engagements nouveaux de l'année (millions €)			Immobilisations nettes en fin d'année (millions €)		
	TOTAL	Crédit-bail mobilier et opérations assimilées (1)	Crédit-bail immobilier	TOTAL	Crédit-bail mobilier et opérations assimilées (1)	Crédit-bail immobilier
Classement des pays 1. selon leur appartenance ou non à l'Union européenne 2. selon le montant décroissant des immobilisations nettes en fin d'année.						
<b>PAYS DE L'UNION EUROPEENNE (2)</b>	<b>127 067</b>	<b>108 670</b>	<b>18 397</b>	<b>312 363</b>	<b>213 818</b>	<b>98 445</b>
ROYAUME-UNI	31 293	31 003	290	89 033	88 140	2 893
ALLEMAGNE	32 653	27 219	5 434	81 251	45 704	35 547
FRANCE	18 525	15 463	3 062	59 965	25 597	34 368
ITALIE	17 183	11 590	5 573	27 269	17 727	9 542
ESPAGNE	6 402	5 552	850	11 955	9 084	2 871
AUTRICHE	3 541	2 500	1 041	11 225	4 717	6 508
SUEDE	4 324	3 757	567	9 014	6 504	2 510
PAYS BAS	3 379	2 959	420	7 622	5 672	1 950
IRLANDE	2 047	2 047	0	5 640	5 640	0
PORTUGAL	2 593	1 995	598	4 173	2 653	1 520
DANEMARK	1 777	1 584	193	3 700	3 255	445
FINLANDE	620	560	60	1 185	894	291
LUXEMBOURG	195	195	0	331	331	0
BELGIQUE (3)	2 555	2 246	309	n. d.	n. d.	n. d.
<b>PAYS HORS UNION EUROPEENNE (4)</b>	<b>10 082</b>	<b>8 489</b>	<b>693</b>	<b>16 429</b>	<b>15 026</b>	<b>1 403</b>
SUISSE	3 050	2 935	115	5 724	4 863	861
REPUBLIQUE TCHEQUE	2 037	1 906	131	3 865	3 684	181
NORVEGE	1 546	1 524	22	2 579	2 495	84
POLOGNE	1 648	1 405	243	2 123	1 895	228
HONGRIE	882	852	30	1 089	1 089	0
SLOVAQUIE	466	466	0	604	603	1
ESTONIE	213	187	26	445	397	48
SLOVENIE (3)	240	214	26	n. d.	n. d.	n. d.
<b>TOTAL</b>	<b>137 149</b>	<b>118 159</b>	<b>18 990</b>	<b>328 792</b>	<b>228 844</b>	<b>99 848</b>

Source : LEASEUROPE.

(1) Y compris opérations de location avec option d'achat réalisées avec des particuliers et opérations de location financière.

(2) GRECE : données non disponibles.

(3) Données non disponibles en termes d'immobilisations nettes.

(4) Pays membres de LEASEUROPE.

2. LE CREDIT-BAIL (1) DANS LE MONDE EN 1997	Engagements nouveaux de l'année (milliards de dollars US)	% du total
<b>AMERIQUE DU NORD</b>	<b>189,2</b>	<b>45,9%</b>
Dont ETATS-UNIS	179,8	43,6%
<b>EUROPE</b>	<b>115,2</b>	<b>27,9%</b>
Dont ALLEMAGNE	31,9	7,7%
Dont ROYAUME-UNI	20,8	5,0%
Dont FRANCE	18,1	4,4%
Dont ITALIE	10,3	2,5%
<b>ASIE</b>	<b>80,2</b>	<b>19,4%</b>
Dont JAPON	60,1	14,6%
<b>AMERIQUE DU SUD</b>	<b>15,9</b>	<b>3,9%</b>
Dont BRESIL	12,2	3,0%
<b>AUTRES ZONES</b>	<b>12,1</b>	<b>2,9%</b>
AUSTRALIE et NOUVELLE-ZELANDE	6,9	1,7%
AFRIQUE	5,2	1,3%
<b>TOTAL</b>	<b>412,6</b>	<b>100,0%</b>

Source : WORLD LEASING YEAR BOOK 1999.

(1) Opérations sur biens mobiliers et immobiliers.

Text of chart 1:

Column 1

**1. LEASING IN EUROPE IN 1998**

Countries are classified according to:

1. whether or not they belong to the European Union
2. decreasing order of the amount of their net fixed asset values at the year-end

**EUROPEAN UNION COUNTRIES (2)**

UNITED KINGDOM

GERMANY

FRANCE

ITALY

SPAIN

AUSTRIA

SWEDEN

NETHERLANDS

IRELAND

PORTUGAL

DENMARK

FINLAND

LUXEMBOURG

BELGIUM (3)

**NON-EUROPEAN UNION COUNTRIES (4)**

SWITZERLAND

CZECH REPUBLIC

NORWAY

POLAND

HUNGARY

SLOVAKIA

ESTONIA

SLOVENIA (3)

**TOTAL**

**Source: LEASEUROPE**

(1) Including rental operations with a purchase option conducted with private individuals and operating lease operators

(2) GREECE: data not available

(3) Data not available in terms of net fixed assets

(4) LEASEUROPE member countries

Column 2

**New lending concluded during the year (million €)**

**TOTAL**

Equipment leases and similar operations (1)

Real estate leases

Column 3

**Net fixed assets at the year-end (million €)**

**TOTAL**

Equipment leases and similar operations (1)

Real estate leases