



*L'ABL est membre de la Fédération Financière Belge
De BLV is lid van de Belgische Federatie van het Financiewezen*



RAPPORT ANNUEL

2004

JAARVERSLAG



Table des matières – Inhoudstafel

	pg./blz.
Voorwoord.....	2
Avant-Propos.....	5
Aperçu des Activités des Commissions ABL en 2004.....	9
Overzicht van de Werkzaamheden van de BLV Commissies in 2004.....	9
o Commission Leasing Immobilier - Commissie Onroerende Leasing.....	10/12
o Commissie Boekhouding - Commission Comptabilité.....	14/18
o Juridische Commissie - Commission Juridique.....	22/25
o Commissie Basel 2 - Commission Bâle 2.....	28/33
Statistieken – Statistiques.....	37
Le marché du leasing en 2004 – De leasingmarkt in 2004.....	39/40
Roerende en onroerende leasing – Leasing mobilier et leasing immobilier.....	41
Totale leasingproductie van de BLV-leden.....	42
Production totale des membres de l’ABL.....	43
Roerende leasing: productie per type uitrusting.....	44
Leasing mobilier : production par type d’équipement.....	45
Roerende leasing per klantentype.....	46
Productie roerende leasing in functie van oorspronkelijke contractperiode.....	46
Leasing mobilier en montants par type de clients.....	47
Production leasing mobilier en fonction de la période contractuelle originale.....	47
Roerende leasing per klantentype.....	48
Roerende leasing in functie van de contractduur.....	48
Leasing mobilier par type de clients.....	49
Leasing mobilier en fonction de la durée contractuelle.....	49
Financiële en operationele leasing – Leasing financier et opérationnel.....	50/51
Onroerende leasing – Leasing immobilier.....	52/53
Evolutie roerende leasing – Evolution leasing mobilier.....	54
Penetratie leasing in België – Pénétration du leasing en Belgique.....	54
Ledenlijst – Liste des membres.....	55



Voorwoord

1. Een internationale omgeving gekenmerkt door groei

Op wereldniveau zien wij een versnelde economische groei van 3,5% in 2003 naar 5% het jaar daarop, d.i. het hoogste cijfer sedert verscheidene tientallen jaren. Tegelijk met die groei is de internationale handel sterk toegenomen. Op wereldniveau bleef de inflatie binnen de perken. Dankzij de onderbenutting van de productiecapaciteit in combinatie met het herstel van de rendabiliteit konden de ondernemingen de hogere grondstoffenprijzen gedeeltelijk opvangen. De nominale en reële rentetarieven zijn maar in geringe mate gestegen en bleven op een historisch laag niveau. De financieringsvoorwaarden hebben bijgedragen tot de ondersteuning van de groei. Bovendien werden de bedrijfsinvesteringen gestimuleerd door de sterke economische expansie, de winststijging en de betere aanwending van de productiecapaciteit. Ten opzichte van de USD is de euro in waarde gestegen en de waarde ervan ligt gemiddeld 10% hoger dan in 2003.

Onder invloed van de sterke buitenlandse vraag is de groei in de eurozone toegenomen, maar desondanks blijft ze maar matig. In 2004 steeg het BBP met 1,8%. Er was een stijging merkbaar met 2,4% van de bedrijfsinvesteringen, die de vorige jaren een dalende trend vertoonden. In de industrie ging het vertrouwen van de bedrijfsleiders erop vooruit als gevolg van de beter gevulde orderboekjes, vooral dan wat de uitvoer betreft (de uitvoer steeg in 2004 met 5,9%). De algemene toestand van de bedrijven was geen rem meer voor de investeringen in de eurozone. De rendabiliteit en de kwaliteit van het krediet gaan in opwaartse lijn. Toch hadden de investeringen te lijden onder de ongerustheid omtrent de rendabiliteitsvooruitzichten als gevolg van de energieprijzen en de waardeinstijging van de

euro. Net als in 2003 bedroeg de inflatie in 2004 2,1%.

Voor de Europese leasingactiviteit was de weerslag sterk wisselend naargelang de regio.

Uit de eerste gegevens van Leaseurope blijkt dat globaal de productie toenam met meer dan 7%. Voor klassieke gebruikerslanden zoals Duitsland, Groot-Brittannië, België, Nederland, Frankrijk varieerde de evolutie van stabilisatie tot heel lichte stijging. In Zuid- en Centraal-Europa daarentegen is de toename significant hoger met percentages tot boven 20%.

2. Toegenomen activiteit in België

Na een stijging met 1,3% in 2003 klonk het BBP met 2,7%. Het groeitempo ligt dus boven dat van de eurozone. Die groei heeft geleid tot een nettotoename van het operationeel resultaat van de ondernemingen (+9% van het bruto-exploitatietoetschot). Na een gecumuleerde daling met 5,6% in 2002 en 2003, nam de bruto vast-kapitaalvorming van de ondernemingen in reële cijfers toe met 1,5% in 2004. Ondanks dat herstel bedroegen de bedrijfsinvesteringen ook nog in het derde kwartaal van 2004 minder dan tijdens de conjunctuurslapse in het vierde kwartaal van 2001. Dat komt doordat ondernemingen hun kapitaalvorming doorgaans pas na ongeveer drie kwartalen aanpassen aan de activiteitsgraad. De reden voor de late reactie vanwege de ondernemingen kan ook liggen in het blijvende overschot aan productiecapaciteit, de hoge schuldgraad en de onzekerheid omtrent de groeivoorzichten en de heroriëntering van hun investeringen naar nieuwe geografische groeipolen.

3. 4,45% meer roerende leasing in België

Opnieuw ligt het groeicijfer van de roerende leasing (4,45%) boven dat van het Belgisch BBP. Roerende leasing is de echte indicator inzake de evolutie van leasing, want onroerende leasing is erg conjunctuurgebonden en kan sterk schommelen afhankelijk van één of twee uitzonderlijke transacties. Dat verklaart de terugloop van onroerende leasing met meer dan 18% in 2004 in vergelijking met 2003. In totaal bedraagt de vooruitgang inzake (roerende en onroerende) leasing evenwel 1,44%, d.i. evenveel als de stijging van de bruto vast-kapitaalvorming bij de ondernemingen (1,5%). De bankkredieten aan ondernemingen liepen dan weer terug met 1,4%. Die daling doet zich echter alleen bij de grote ondernemingen voor (-7,2% in vergelijking met 2003). Er werd 2,4% meer aan kredieten toegekend aan KMO's. Ook leasing blijft in de eerste plaats een product voor de ontwikkeling van investeringen bij KMO's.

In 2005, zullen de investeringen die via een leasing lopen wellicht blijven toenemen, maar die evolutie kan door verscheidene elementen worden beïnvloed: de invoering van de nieuwe Basel-reglementering en de IAS/IFRS regels, de aanpassingen aan de wetgeving, de ontwikkelingen op fiscaal gebied (BTW op onroerende leasing, notionele intrest,...) en de kwalificatie van roerende en onroerende goederen.

4. Belangrijke dossiers die de BLV in 2004 heeft gevolgd

In aansluiting op de wet van 12 januari 2004 over de bestrijding van witwaspraktijken heeft de Juridische Commissie van de BLV een gedragscode opgesteld ter bevordering van de eenvormige toepassing van de wet door de leasemaatschappijen. De Leasevereniging heeft zich ten volle ingespannen om een consensus tot stand te brengen onder alle leden die hebben

meegewerkt aan dit opmerkelijke document, dat de leden van de Vereniging ongetwijfeld in staat zal stellen hun weg te vinden in deze ingewikkelde regelgeving.

De vereniging heeft ook via haar Commissie Boekhouding van nabij de werkzaamheden gevolgd in verband met de invoering van de IFRS-regels en is blijven opkomen voor de belangen van de Belgische leasemaatschappijen rechtstreeks maar ook in samenwerking met Leaseurope en Febelfin.

De Belgische Leasingvereniging heeft vernomen dat het Ministerie van Economische Zaken een wijziging plant van koninklijk besluit nr. 55 van 10 november 1967 die aan leasing de wettelijke benaming "financieringshuur" geeft en die de criteria vaststelt aan dewelke alle verrichtingen moeten beantwoorden. Op 22 mei 2003 bracht de Centrale Raad voor het Bedrijfsleven een advies uit over een eventuele wijziging van dat koninklijk besluit. De BLV heeft doen opmerken dat leasing door het koninklijk besluit nr. 55 en de rechtspraak die daarmee samenhangt een rechtsstatuut en een referentiekader heeft gekregen die zo belangrijk zijn dat een wijziging met de nodige voorzichtigheid moet worden benaderd. De BLV heeft een ontmoeting gehad met de Administratie waarop zij haar standpunt naar voren heeft gebracht. Op dit ogenblik wordt overleg gepleegd tussen de federale overheid en de gewesten.

De Vereniging had ook regelmatig contacten met de administratie en het kabinet van Financiën over een dossier dat voor onroerende leasing erg belangrijk is, met name de formulering van het KB n° 30 (van 29 december 1992) waarin de criteria zijn vastgelegd opdat een leasetransactie onder het toepassingsgebied van de BTW zou vallen. Alhoewel dit KB alleen op het BTW-stelsel betrekking heeft, is het van doorslaggevende betekenis op het stuk van de onroerende leasing en de meeste overeenkomsten zijn



opgesteld overeenkomstig die bepalingen. Er was sprake van misbruiken in gevallen waarin de leasingnemer niet BTW-plichtig is. De commissie “Onroerend goed leasing” heeft met succes haar medewerking verleend voor de uitwerking van de teksten om te vermijden dat bona fide verrichtingen zouden getroffen worden door te grote beperkingen.

In verband met het nieuwe Baselakkoord heeft de BLV de aandacht van haar leden gevestigd op de belangrijkheid van de Europese wetgeving terzake en heeft zij de evolutie in dit dossier van nabij gevolgd. Er moet worden voorkomen dat de Europese Commissie het nieuwe Baselakkoord te eng interpreteert zodat de omzetting van dat akkoord in de Europese richtlijn negatieve gevolgen zou hebben voor de leasingsector. Normalerweise zou het eigendomsrecht waarover de leasingmaatschappijen beschikken een positieve invloed moeten hebben op het kapitaalbeslag, zoals dit door de Basel-II regels zal worden berekend.

Samen met de Nederlandse Leasingvereniging en Leaseurope zal de BLV

een Leaseurope Congres organiseren dat in oktober 2006 in Antwerpen wordt gehouden met als thema ‘Vervoer en logistiek’. Hierop zijn zijn vertegenwoordigers aanwezig van 28 landen. Dit zal een gelegenheid bieden om de Belgische leaseactiviteit in de belangstelling te brengen.

De aandacht mag ook worden gevestigd op de nieuwe website van de BLV, die op het niveau van Febelfin zal worden beheerd en waarvan de nieuwe lay-out borg zal staan voor een betere en meer gebruiksvriendelijke toegang tot onze sector (www.blv-abl.be).

We mogen besluiten dat ook dit jaar onze sector blijk heeft gegeven van dynamisme en vooruitgang in een omgeving die door scherpe concurrentie wordt gekenmerkt. Dankzij onze Vereniging, nu geïntegreerd in Febelfin en in samenwerking met Leaseurope, zullen wij in de toekomst onze verwachtingen op Belgisch en Europees niveau nog beter kunnen verwoorden.

Jan Ingelbrecht
Voorzitter van de Vereniging.

Avant-propos

1. Un environnement international en croissance

La croissance économique dans le monde s'est accélérée, passant de 3,5 % en 2003 à 5 % l'année suivante, ce qui représente le niveau le plus élevé depuis des décennies. Elle s'est accompagnée d'une forte hausse du commerce international. L'inflation a été contenue à l'échelle mondiale. La sous-utilisation des capacités de production, conjuguée à un redressement de la rentabilité, a permis aux entreprises d'absorber en partie l'augmentation du coût des matières premières. Les taux d'intérêt nominaux et réels ont peu augmenté et se sont maintenus à un niveau historiquement bas. Les conditions de financement ont contribué à soutenir la croissance. En outre, les investissements des entreprises ont été encouragés par la forte expansion économique, l'augmentation des bénéfices et la meilleure utilisation des capacités de production. L'euro s'est apprécié vis-à-vis du USD. En moyenne, il a dépassé de 10 % sa valeur de 2003.

Dans la zone euro, sous l'effet de la forte demande extérieure, la croissance s'est accrue mais est néanmoins restée modeste. En 2004, le PIB s'est accru de 1,8 %. Les investissements des entreprises, en diminution les années précédentes, ont augmenté de 2,4 %. Dans l'industrie, la confiance des chefs d'entreprises s'est raffermie en raison de l'amélioration des carnets de commande, principalement à l'exportation (les exportations ont augmenté de 5,9 % en 2004). La situation globale des entreprises n'a plus constitué un frein aux investissements dans la zone euro. La rentabilité et la qualité de crédit des sociétés se sont améliorées. Les investissements ont cependant été freinés par des craintes sur les perspectives de rentabilité future en raison du coût de l'énergie et de l'appréciation de l'euro. L'inflation s'est établie en 2004 à 2,1 %, comme en 2003.

L'impact sur le leasing en Europe a fortement varié selon les régions;

Globalement, il ressort des premières données de Leaseurope, que la production a augmenté de plus de 7 %. Dans les pays de consommation classiques tels que l'Allemagne, la Grande Bretagne, la Belgique, les Pays-Bas, la France, l'évolution a varié de statiblisation à très légère croissance. En Europe du Sud et en Europe Centrale par contre, la hausse a été beaucoup plus significative, atteignant des pourcentages supérieurs à 20 %.

2. En Belgique, un renforcement de l'activité

Le PIB a augmenté de 2,7 % après un accroissement de 1,3 % en 2003. Le rythme de la croissance est donc supérieur à celui de la zone euro. Cette croissance a donné lieu à une nette augmentation du résultat opérationnel des entreprises (+ 9 % de l'excédent brut d'exploitation). Après une baisse cumulée de 5,6 % en 2002 et 2003, la formation brute de capital fixe des entreprises s'est accrue en termes réels de 1,5 % en 2004. Mais malgré ce redressement, les investissements des entreprises s'établissaient encore au 3^{ème} trimestre 2004 à un niveau inférieur à celui atteint lors du creux conjoncturel du 4^{ème} trimestre de 2001. Ceci est dû au fait que les entreprises ajustent généralement leur formation de capital avec un retard d'environ trois trimestres par rapport au rythme de l'activité. La réaction tardive des sociétés peut aussi avoir été motivée par la persistance de capacités de production excédentaires, le degré élevé de l'endettement et les incertitudes pesant sur les perspectives de croissance et sur la réorientation de leurs investissements vers de nouveaux pôles géographiques de croissance.



3. Une progression de 4,45 % du leasing mobilier en Belgique

De nouveau en 2004, la progression du leasing mobilier (4,45 %) dépasse la progression du PIB belge (2,7%). Le leasing mobilier est le véritable indicateur de l'évolution du leasing car le leasing immobilier est très conjoncturel, variant fortement suite à une ou deux opérations exceptionnelles. C'est la raison pour laquelle le leasing immobilier a chuté de plus de 18 % en 2004 par rapport à 2003. L'augmentation de la progression totale de leasing (mobilier + immobilier) atteint cependant 1,44 %, ce qui équivaut à l'augmentation de la formation brute de capital fixe des entreprises (1,5 %). Le crédit bancaire aux entreprises s'est lui replié de 1,4 %. Cependant, cette chute se manifeste uniquement au niveau des grandes entreprises (-7,2 % par rapport à 2003). En ce qui concerne les PME, la progression des crédits a été de 2,4 %. Le leasing aussi reste en premier lieu un produit destiné aux PME.

L'évolution des investissements par leasing devrait se poursuivre en 2005 mais sera influencée par plusieurs éléments : l'arrivée des nouveaux accords de Bâle et des normes IAS, des modifications dans la législation, des évolutions fiscales (TVA en matière de leasing immobilier, intérêts notionnels, ...) et la qualification des biens mobiliers et immobiliers.

4. Dossiers importants suivis par l'ABL en 2004

Suite à la loi du 12 janvier 2004, la Commission juridique de l'ABL a rédigé un Code de conduite visant à promouvoir une application uniforme de la loi par les sociétés de leasing. L'Association n'a pas ménagé ses efforts pour parvenir à un consensus entre tous les membres qui ont participé à ce travail remarquable lequel permettra sans aucun doute aux membres de l'Association de se retrouver dans cette législation complexe.

L'Association, par le biais de sa Commission Comptabilité, a continué de suivre les travaux concernant l'introduction des normes IFRS et de défendre les intérêts des sociétés de leasing belges, tant en direct qu'en collaboration avec Leaseurope et Febelfin.

L'Association belge de Leasing a été informée de l'intention du Ministère des Affaires économiques de modifier l'Arrêté royal n° 55 du 10 novembre 1967 organisant le statut juridique des entreprises pratiquant la location-financement. Le Conseil Central de l'Economie a rendu un avis le 22 mai 2003 concernant une modification éventuelle de cet arrêté royal. L'ABL a fait remarquer que l'Arrêté royal n° 55 et la jurisprudence y afférente ont conféré à la location-financement un statut juridique et un cadre de référence tellement importants que toute modification devrait être abordée avec prudence. Elle a rencontré l'Administration pour faire entendre sa position. Les autorités fédérales et les régions sont actuellement en concertation.

L'Association a également eu des contacts réguliers avec l'administration et le cabinet des Finances à propos d'un dossier très important pour la profession du leasing immobilier : il s'agit de la formulation de l'« AR n°30 » (du 29 décembre 1992) qui fixe les critères auxquels doivent satisfaire les opérations de leasing immobilier pour entrer dans le champ d'application de la TVA conformément à l'article 44, §3 du code TVA. Bien que cet AR ne concerne que le régime de la TVA, il s'avère déterminant en matière de leasing immobilier et la plupart des contrats sont établis en correspondance avec ses dispositions. Il y a eu des abus alors que les preneurs de leasing n'étaient pas soumis au régime TVA. La Commission de leasing immobilier a pu collaborer à l'élaboration des textes et éviter ainsi que des opérations de bonne foi soient soumises à de trop fortes restrictions.



En ce qui concerne les nouveaux accord de Bâle, l'ABL a attiré l'attention des membres sur l'importance de la directive européenne en la matière et a suivi de près l'évolution de ce dossier. Il faut éviter que la Commission européenne ne donne une interprétation trop restrictive des nouveaux accords de Bâle et que l'exécution de ces accords dans la directive européenne n'induisse des conséquences négatives pour le secteur du leasing. Le droit de propriété dont dispose les sociétés de leasing devrait normalement influencer positivement sur les exigences en capital telles qu'elles seront calculées par les règles de Bâle II.

L'ABL, en collaboration avec l'Association néerlandaise de leasing et Leaseurope, organisera en octobre 2006 à Anvers un Congrès Leaseurope sur le thème « Transport

et logistique ». Cette manifestation, à laquelle seront représentés 28 pays, sera l'occasion pour le marché belge de se faire remarquer.

Il faut attirer l'attention sur le nouveau site de l'ABL qui sera géré au sein de Febelfin et dont le nouveau lay out offrira une porte d'accès plus adaptée et plus conviviale sur notre secteur (www.blv-abl.be).

Nous pouvons conclure que cette année encore, notre secteur a confirmé son dynamisme et sa progression, et cela dans un environnement concurrentiel difficile. Notre Association, maintenant intégrée au sein de Febelfin et avec Leaseurope, nous permettra à l'avenir de mieux exprimer nos préoccupations au niveau belge et européen.

Jan Ingelbrecht
Président de l'Association.

Aperçu des activités des Commissions ABL en 2004



Overzicht van de Werkzaamheden van de BLV Commissies in 2004

Commission Leasing Immobilier

A l'instar des années précédentes, le leasing immobilier continue à susciter beaucoup d'intérêt tant au sein de notre association qu'auprès d'autres professionnels tels que de grands bureaux d'avocats, fiscalistes et réviseurs d'entreprises.

La Commission a poursuivi l'examen relatif à la problématique relative à l'application des normes IFRS (IAS) aux contrats de leasing immobilier. La Commission, en présence de certains membres du comité de direction, a rencontré plusieurs réviseurs d'entreprises afin de déterminer, de manière qualitative et quantitative, les critères devant être pris en considération pour de la qualification comptable d'une opération de leasing immobilier. Malheureusement, des règles standards n'ont pu être dégagées et un examen au cas par cas reste nécessaire pour déterminer le caractère opérationnel ou financier d'une opération déterminée. Néanmoins la Commission s'est réjouie de constater que les normes IFRS/IAS n'étaient pas systématiquement incompatibles avec les techniques de leasing immobilier.

En matière de gestion des sols, la Région Wallonne a voté un décret le 01 avril 2004 relatif à l'assainissement des sols pollués. Alors qu'en Flandre, l'examen du sol est (e.a.) requis lors d'un transfert de propriété, la législation wallonne, quant à elle, prévoit cet examen lors de la cessation de l'activité. La commission mesure mal la portée de cette nouvelle législation vu que les modalités d'exécution du décret devant fixer les normes et valeurs de mesure n'ont pas encore été arrêtées par la gouvernement wallon. La Commission poursuivra son examen.

Quant à la Région de Bruxelles-Capitale, l'ordonnance du 13 mai 2004 et ses arrêtés d'exécution du 09 décembre 2004 fixent le cadre légal pour la gestion des sols pollués. Un examen et une évaluation de ces nouvelles

dispositions seront faites durant le premier semestre 2005.

La majeure partie des travaux de la commission s'est focalisée sur le régime TVA réservé au leasing immobilier.

Suite à diverses questions parlementaires suscitées par certaines pratiques appelées entre professionnels « bullet lease », le législateur a réagi par son AR du 10 janvier 2005 l'A.R. n°30. Le législateur souhaitait ainsi mettre fin à des pratiques consistant en l'élaboration d'opérations de leasing « TVA » avec des assujettis ne récupérant pas ou que partiellement la TVA et prévoyant une option d'achat anormalement élevé, de sorte que le montant de la TVA perçue sur les loyers artificiellement faibles est largement inférieur à celui qui serait perçu sur un investissement financé par fonds propres ou fonds de tiers (crédits). Durant les mois précédant la publication de ce nouvel A.R., la Commission a entretenu des contacts réguliers avec des hauts représentants de l'Administration afin d'éviter que les dispositions de ce nouvel A.R. portent préjudice aux sociétés de leasing développant des pratiques « orthodoxes » au regard de la ratio legis et dont la principale mission est le financement d'entreprises.

En outre la Commission a fait part à l'administration fiscale de son souhait de pouvoir, au cours du contrat et sous certaines conditions, modifier certaines modalités du contrat de leasing tel que l'adaptation des montants des loyers suite à des difficultés financières du preneur, l'incorporation (dans le contrat) d'un investissement de remplacement..., sans risque de faire sortir le contrat du champ d'application de la TVA.

Sur demande de l'Administration, la Commission a transmis plusieurs « business cases » afin d'illustrer sa requête. A ce jour, l'Administration examine notre requête.

Divers sujets ont été également examinés par la commission tels que, notamment, la nouvelle loi pour les implantations commerciales, la jurisprudence relative au droit de superficie ainsi que la circulaire du 12 octobre 2004, le traitement fiscal des frais accessoires lors de l'acquisition d'un terrain,...

Pour conclure, nous pouvons incontestablement dire que le leasing immobilier reste une matière complexe,

Eric ZUIJDERHOFF
Président

sujette à controverse et devant faire l'objet d'un suivi attentif.

Bien que les implications fiscales et juridiques du produit soient nombreuses, le leasing immobilier doit rester un mode de financement de nos entreprises.

La commission se félicite des bons contacts qu'elle a noués auprès de l'Administration qui se dit elle-même satisfaite du dialogue entamé avec les professionnels du leasing immobilier.

Commissie Onroerende leasing

Net zoals vorige jaren kan onroerende leasing rekenen op veel belangstelling zowel vanwege onze vereniging als vanwege andere beroepen zoals grote advocatenbureaus, fiscalisten en bedrijfsrevisoren.

De Commissie is zich blijven buigen over het probleem van de toepassing van de IFRS-normen (IAS) op overeenkomsten inzake onroerende leasing. Samen met een aantal leden van het Directiecomité heeft de Commissie een ontmoeting gehad met verscheidene bedrijfsrevisoren teneinde zowel in kwalitatief als in kwantitatief opzicht de criteria te bepalen waarmee rekening moet worden gehouden voor de boekhoudkundige rangschikking van een verrichting inzake onroerende leasing. Helaas bleek het niet mogelijk standaardregels vast te leggen en per geval afzonderlijk moet worden nagegaan of het gaat om operationele of financiële leasing. De Commissie was wel verheugd te kunnen constateren dat de IFRS/IAS-normen niet systematisch haaks staan op de technieken inzake onroerende leasing.

Wat het bodembeleid betreft, keurde het Waalse Gewest op 1 april 2004 een decreet goed in verband met bodemsanering. In Vlaanderen is (onder meer) een bodemonderzoek verplicht in geval van eigendomsoverdracht, maar volgens de Waalse wetgeving dient zoiets te gebeuren bij stopzetting van het bedrijf. Voor de Commissie is het moeilijk de gevolgen van die nieuwe wetgeving in te schatten, aangezien de Waalse regering nog niets heeft bepaald omtrent de maatregelen tot uitvoering van het decreet dat de normen en meetwaarden moet vaststellen. De Commissie zal haar onderzoek voortzetten.

Met betrekking tot het Brussels Gewest werd via de ordonnantie van 13 mei 2004 en de daarbij horende uitvoeringsbesluiten van 9 december 2004 voorzien in een regelgeving

voor bodemsanering. In de eerste helft van 2005 zullen die nieuwe bepalingen nogmaals worden bekeken en geëvalueerd.

De werkzaamheden van de Commissie waren toegespitst op het BTW-stelsel op het gebied van onroerende leasing.

Als gevolg van een aantal parlementaire vragen in verband met praktijken die door mensen uit het beroep als 'bullet lease' worden bestempeld, keurde de wetgever KB nr. 30 van 10 januari 2005 goed. Op die manier wou de wetgever een einde maken aan het opzetten van leasingtransacties waarop BTW moet worden betaald, met belastingplichtigen die de BTW niet of slechts gedeeltelijk terugwinnen, en waarbij sprake is van een abnormaal gelichte aankoopoptie, met als gevolg dat het BTW-bedrag op de kunstmatig laag gehouden huurbedragen veel lager is dan het bedrag dat zou worden geïnd op een investering aan de hand van eigen vermogen of geld van derden (kredieten). Tijdens de maanden vóór de bekendmaking van het nieuwe KB onderhield de Commissie regelmatig contact met de topvertegenwoordigers van de administratie om te voorkomen dat de bepalingen van het nieuwe KB nadelig uitvallen voor leasemaatschappijen die volgens de ratio legis op een 'orthodoxe' manier werken en zich vooral op de financiering van ondernemingen toeleggen.

Tevens heeft de Commissie aan de belastingadministratie laten weten dat ze wenst dat tijdens de duur van de overeenkomst en onder bepaalde voorwaarden, een aantal zaken in de leasingovereenkomst mogen worden aangepast, zoals een aanpassing van de huurbedragen als de leasener in financiële moeilijkheden geraakt, het opnemen (in de overeenkomst) van een vervangingsinvestering..., zonder dat er gevaar bestaat dat



de overeenkomst buiten het toepassingsgebied van de BTW valt.

Op vraag van de administratie heeft de Commissie verwezen naar verscheidene 'business cases' in haar verzoek. Ons verzoek wordt momenteel door de administratie onderzocht.

De Commissie heeft zich ook gebogen over een aantal onderwerpen zoals de nieuwe wet op de vestiging van handelsbedrijven, de rechtspraak in verband met het recht van opstal en de circulaire van 12 oktober 2004, de fiscale behandeling van bijkomende kosten bij de aankoop van een terrein, enz.

Eric ZUIJDERHOFF
Voorzitter

December 2004.

Membres de la Commission Leasing Immobilier – Leden van de Commissie Onroerende Leasing

FORTIS LEASE :	D.Boeykens – F. De Koninck
DEXIA LEASE :	D.Demunter – L. Stocké
KBC :	K. Creten – J. Ooms
LEASINVEST :	K. Vandegoor
LOCINVEST :	J.G. De Biolley
ING LEASE Belgium :	E. Zuiderhoff
SARELCO :	P. Karelle
Febelfin :	M. Billocq

Als conclusie mag ongetwijfeld worden gesteld dat onroerende leasing een complexe en controversiële materie blijft die aandachtig moet worden gevolgd.

In weerwil van de talrijke fiscale en juridische implicaties van het product moet onroerende leasing behouden blijven als één van de financieringswijzen voor onze ondernemingen.

De Commissie verheugt zich over haar goede contacten met de administratie, die zelf tevreden is over de dialoog die met de beroepskringen op het stuk van onroerende leasing wordt gevoerd.

Commissie Boekhouding

Kader

Ook tijdens dit verslagjaar ging de aandacht vooral uit naar de ontwikkelingen in verband met de IFRS normen.

Er werd in vergelijking met vorige jaren veel meer informatie ingewonnen bij en uitgewisseld met andere belangenverenigingen:

- het Accounting and Taxation Committee van Leaseurope, dat de voorbije jaren nog nauwelijks actief was, heeft besloten om voortaan tweemaal per jaar te vergaderen;
- onze werkgroep werd opgenomen in de IAS werkgroep van Febelfin. Er dient te worden op gewezen dat die werkgroep ook uitgebreid aandacht besteedt aan onderwerpen die de leasingsector minder aanbelangen. We bepalen onze aanwezigheid op de vergaderingen dan ook op basis van de documentatie en de agenda die wij krijgen;
- recent hebben we ook informatie gekregen vanuit de BVS.

Zoals verwacht, keurde de Europese Commissie het grootste deel van de bestaande IFRS normen goed. De belangrijkste uitzondering betreft de voor de financiële sector belangrijke IAS 39 norm, die weliswaar werd goedgekeurd, zij het met 2 carve-outs: de Europese Commissie staat niet toe dat de gehele passivazijde van de balans mark-to-market wordt gewaardeerd, en de discussie inzake hedging is nog niet beslecht (de Europese Commissie heeft daarom een aantal paragrafen inzake hedge accounting geschrapt). Deze halfslachtige oplossing kan problemen scheppen voor vennootschappen die op een Europese en een Amerikaanse effectenbeurs zijn genoteerd. Deze carve-outs moeten dus als tijdelijke

oplossing worden gezien en het is dan ook niet verwonderlijk dat de IASB een grondige herziening van IAS 39 op de agenda voor 2005 heeft geplaatst.

Als we in het achterhoofd houden dat de IASB ook de herziening van IFRS 4 (verzekeringen) als één van de prioriteiten op de agenda heeft staan en de grondige herziening van de IAS 17 (leasing) nog steeds – zij het als één van de minder dringende punten – een agendapunt is, wordt het meteen duidelijk dat voor de financiële sector in ruime zin de huidige IFRS regels de volgende jaren nog inhoudelijk wijzigingen zullen ondergaan. In het Accounting and Taxation Committee van Leaseurope werd gesteld dat Leaseurope aan EFRAG zal vragen om bij de besprekingen inzake de herziening van IAS 17 te worden betrokken. We merken ook op dat de IASB en FASB aan een gezamenlijk project (“Revenue Recognition”) werken, waarbij als één van de eerste stappen de definitie van activa en passiva opnieuw wordt onderzocht. Dit kan een invloed hebben (nadien) wanneer de IASB de IFRS 17 norm herbekijkt. Ook het feit dat het Europees boekhoudrecht extra verplichtingen inzake de toelichting oplegde (weldra ook toe te passen in de nationale GAAP’s) kan de herziening van de IAS 17 beïnvloeden (extra toelichtingen laten misschien meer ruimte om een buiten-balansproduct te blijven verdedigen).

Tendensen inzake het toepassingsgebied van de IFRS

De grondregel blijft dat behoudens enkele uitzonderingen de IFRS alleen voor de geconsolideerde jaarrekeningen van beursgenoteerde ondernemingen gelden.

Nochtans is tijdens het verslagjaar duidelijk geworden dat er steeds meer stemmen opduiken om het toepassingsgebied van IFRS

uit te breiden, wat door de leasingsector niet noodzakelijk als positief wordt beschouwd. Voor de leasingsector is dit dan ook een evolutie die de volgende jaren dient te worden gevolgd. Hierna volgt een overzicht van de belangrijkste ontwikkelingen:

- de Europese Commissie hield een enquête inzake de wenselijkheid/mogelijkheid om IFRS te hanteren met het oog op een uniforme Europese belastingwetgeving.
- Het KMO-project. In antwoord op een enquête van de IASB heeft o.m. het Accounting and Taxation Committee van Leaseurope de aandacht op een aantal problemen en verzuchtingen gevestigd. Na een analyse van de ruim 100 teruggestuurde antwoordformulieren concludeerde de IASB dat er een “ruime steun is voor het ontwikkelen van een aparte set van IFRS normen voor de niet-beursgenoteerde ondernemingen”. Deze aparte reeks normen zou dan vooral tot minder administratieve rompslomp moeten leiden.
- Op Belgisch niveau werden er bij een aantal Ministeries 3 werkgroepen rond IFRS opgericht (die zich buigen over het verband tussen IFRS en respectievelijk vennootschapsrecht, enkelvoudige jaarrekening en fiscaliteit).

- De werkgroep inzake vennootschapsrecht zal o.m. zaken zoals de uitkeerbaarheid van dividenden onderzoeken;

- De werkgroep inzake enkelvoudige jaarrekening zal nagaan of, in welke mate en hoe het wenselijk is de IFRS verplichtingen ook toe te passen op de enkelvoudige jaarrekening. Deze werkgroep kwam reeds samen, maar concludeerde dat zij geen standpunt kan innemen zolang de werkgroep inzake fiscaliteit niet voldoende ver is opgeschoten;

- De werkgroep inzake fiscaliteit nam een beslissing omtrent de volgorde waarin zij de aangelegenheden zal behandelen: de IFRS normen en de dossiers zijn onderverdeeld in 4 groepen, waarbij de eenvoudigmateries eerst zullen worden behandeld. Gezien de complexiteit van het probleem en omdat een herziening van IAS 17 wordt verwacht, behoort leasing tot de derde groep, waarin de meest complexe dossiers zullen worden behandeld. De vierde groep bestaat uit die welke zullen worden behandeld nadat de algemene krijtlijnen zijn uitgetekend. De werkgroep IFRS – fiscaliteit streeft *fiscale neutraliteit* na (d.w.z. dat indien IFRS wordt opgelegd voor de enkelvoudige jaarrekening van alle of bepaalde ondernemingen, de fiscale uitkomst dezelfde dient te zijn als onder de huidige regels). O.m. *Febelfin* is vertegenwoordigd in deze werkgroep; de BLV is niet rechtstreeks vertegenwoordigd. Binnen het kader van Febelfin werden recent 2 vergaderingen belegd ter bepaling van een gemeenschappelijk standpunt. Op de eerste vergadering werd duidelijk gesteld dat de Belgische leasingsector geen voorstander is van een versnelde toepassing van IFRS (enkelvoudige jaarrekeningen, fiscaliteit), maar o.m. de BVB was wel voorstander daarvan. Op de tweede voorbereidende vergadering (februari 2005) stelde het Comité IAS bij Febelfin dat er 2 mogelijke oplossingen zijn:

* Ofwel kiest men voor een inventarisatie van alle verschillen tussen IFRS en fiscaliteit en elimineert men ze via een aanpassing van de belastingwetgeving;

* Ofwel koppelt men de fiscaliteit los van de jaarrekening.

Binnen Febelfin werd gesteld dat de IFRS als basis voor de belastinggrondslag problemen zullen geven inzake de rechtszekerheid, ook al wegens de talrijke te verwachten



wijzigingen op het gebied van de IFRS verwerking. Een verbreking van de band met het boekhoudrecht zou uiteraard impliceren dat het WIB grondig herschreven dient te worden.

We noteren dat zolang (bepaalde) Belgische ondernemingen de enkelvoudige jaarrekening volgens Belgian GAAP (mogen) opmaken, het o.i. ook mogelijk dient te blijven dat (minstens die) ondernemingen de belastingaangifte vanuit deze Belgische jaarrekening blijven opmaken. Ook die oplossing zorgt voor fiscale neutraliteit. Dit zou echter betekenen dat er 2 aparte belastingwetgevingen dienen te worden ontwikkeld, tenzij de ondernemingen die volgens de IFRS rapporteren, tevens een “fiscale” jaarrekening volgens Belgian GAAP moeten blijven opmaken, wat voor die ondernemingen dan weer extra werklast zal meebrengen (echter geen extra werklast ten opzichte van de huidige regeling). We merken op dat in enkele buurlanden de combinatie “economische jaarrekening – fiscale jaarrekening – belastingaangifte” reeds jarenlang bestaat en dus haar werkbaarheid heeft bewezen. De tweede oplossing (fiscaliteit loskoppelen van jaarrekening) zou betekenen dat alle fiscalisten grondig dienen te worden herschoold, wat o.i. vele vooral kleinere ondernemingen zwaar zou belasten (te beginnen met de heropleiding van de fiscalisten; hierbij mag niet worden vergeten dat wanneer één of andere vorm van aansluiting met de IFRS jaarrekening wordt beloofd, die opleiding voor deze ondernemingen abstract blijft zolang zij geen (KMO -)IFRS toepassen).

Het is duidelijk dat de keuze ingrijpend kan zijn en dat de belangen verschillen al naargelang de betrokken ondernemingen (op termijn) al dan niet verplicht zijn om de enkelvoudige jaarrekening volgens IFRS op te maken. *Zolang op Europees of Belgisch niveau niet het merendeel van de ondernemingen hun enkelvoudige*

jaarrekening volgens IFRS moeten opmaken (of dit vrijwillig doen), lijkt het ons dan ook gerechtvaardigd die derde mogelijkheid open te houden: de meeste ondernemingen zijn niet verplicht volgens IFRS te rapporteren en voor hen is dit de eenvoudigste oplossing (bovendien moeten zij de economische jaarrekening – lees IFRS – opmaken alleen wanneer Europa of België aldus zullen beslissen). Febelfin concludeerde op de tweede vergadering dat zij eerst met het VBO zal beraadslagen en dan intern zal debriefen alvorens met een standpunt naar buiten te komen.

Inhoudelijke besprekingen inzake IFRS en leasing

- Exposure Draft 3 zou IAS 17 van toepassing willen maken op bepaalde contracten die momenteel niet als leasing worden gedefinieerd en zou als dusdanig gevolgen kunnen hebben voor bepaalde contracten van onderaanneming. ED 3 zou namelijk ertoe kunnen leiden dat een gebruiksrecht (onderdeel van de immateriële activa!) in bepaalde gevallen onder de definitie van ‘leasing’ zou vallen, ofschoon IAS 17 hoofdzakelijk op materiële vaste activa is gericht. Leaseurope heeft op ED 3 gereageerd, met als voornaamste argumenten dat het begrip ‘leasing’ hierdoor troebel wordt en dat deze ED (dit is een interpretatie van IFRIC) de in de IAS 17 vermelde definitie van een leasingcontract overschrijdt, ook al is IFRIC alleen bevoegd om bestaande IFRS normen te interpreteren.
- Zoals men weet, moeten initiële directe kosten verbonden aan een leasingcontract mee worden opgenomen in de activa. We denken hierbij bijvoorbeeld aan provisies. Aangezien er in een aantal gevallen onduidelijkheid heerst, (bijv. intern gemaakte kosten die volgens sommigen ook in aanmerking komen voor activering). Het Accounting and Taxation Committee



van Leaseurope zal de leden bevragen inzake de inhoud van het begrip 'initiële directe kosten'.

- Via Leaseurope kregen we bevestiging dat momenteel ook de buitenlandse auditkantoren geen actuariële waardering

van een operationele leasing toestaan. Leaseurope schreef ondertussen aan de IASB een brief waarin werd gesteld dat onder bepaalde voorwaarden operationele leasing ook het best actuariel wordt gewaardeerd, maar heeft tot nu toe nog geen antwoord gekregen.

Bert Aerts,
Voorzitter van de Commissie

Commission Comptabilité

Cadre

Au cours de l'exercice sous revue, les évolutions liées aux normes IFRS ont aussi retenu largement l'attention.

Par rapport aux années précédentes, des informations bien plus nombreuses ont été collectées auprès de et échangées avec d'autres associations :

- le Accounting and Taxation Committee de Leaseurope qui était encore à peine actif ces dernières années a décidé de se réunir désormais deux fois par an;
- notre groupe de travail a été intégré dans le groupe de travail IAS de Febelfin. Il convient de souligner que ce groupe de travail consacre également une attention soutenue à des sujets qui intéressent moins le secteur du leasing. Nous choisissons dès lors de participer aux réunions de ce groupe de travail en fonction de la documentation et de l'ordre du jour qui nous sont transmis;
- nous avons aussi reçu récemment des informations de l'Union professionnelle du secteur immobilier.

Comme prévu, la Commission européenne a approuvé la majorité des normes IFRS actuelles. La principale exception concerne la norme IAS 39, essentielle pour le secteur financier. Cette norme a certes été approuvée, mais deux versions allégées en ont été prévues : la Commission européenne ne permet pas que l'ensemble du passif du bilan soit évalué mark-to-market, et la discussion concernant le hedging n'est pas encore terminée (la Commission européenne a dès lors supprimé une série de paragraphes concernant le hedge accounting). Cette solution ambiguë risque de poser problème pour les sociétés qui sont cotées sur une

bourse de titres européenne et américaine. Ces versions allégées doivent donc être considérées comme des solutions temporaires. Rien d'étonnant dès lors à ce que l'IASB prévoie pour 2005 une profonde réforme de l'IAS 39.

Quand on se souvient que l'IASB a également inscrit au nombre de ses priorités la révision de l'IFRS 4 (assurances), et que la réforme radicale de l'IAS 17 (leasing) figure toujours parmi les points à traiter – même si c'est l'un de ceux parmi les moins urgents –, il est clair que pour le secteur financier au sens large, les règles IFRS actuelles subiront encore des changements au plan du contenu dans les années à venir. Au niveau du Accounting and Taxation Committee de Leaseurope, il s'est dit que Leaseurope allait demander à l'EFRAG d'être impliqué dans les discussions relatives à la révision de l'IAS 17. Notons également que l'IASB et le FASB travaillent à un projet commun ("Revenue Recognition") et que, dans ce cadre, ils considèrent la définition des actifs et des passifs comme étant l'une des premières étapes. Ceci risque d'avoir un impact (par la suite) lorsque l'IASB révisera la norme IFRS 17. Le fait que le droit comptable européen ait imposé des obligations supplémentaires concernant le commentaire (qu'il faudra bientôt également appliquer dans les normes GAAP nationales) peut aussi avoir des répercussions sur la révision de l'IAS 17 (il se peut que les commentaires supplémentaires laissent davantage de marge pour continuer à défendre un produit hors bilan).

Tendances concernant le champ d'application des IFRS

La règle de base reste que, sauf rares exceptions, les IFRS ne valent que pour les comptes annuels consolidés des sociétés cotées en bourse.

Cependant, au cours de l'année écoulée, de plus en plus de voix se sont élevées pour réclamer l'extension du champ d'application des IFRS, ce que le secteur du leasing ne considère pas nécessairement comme une bonne chose. Celui-ci considère dès lors qu'il s'agit d'une évolution qui devra faire l'objet d'un suivi dans les prochaines années. Les principales étapes seront les suivantes :

- la Commission européenne a effectué une enquête concernant l'opportunité/la possibilité d'utiliser les IFRS pour parvenir à une réglementation fiscale uniforme au sein de l'Europe;
- le projet PME. En réponse à une enquête de l'IASB, le Accounting and Taxation Committee de Leaseurope notamment a attiré l'attention sur un certain nombre de problèmes et de préoccupations. Après analyse des 100 et quelques formulaires d'enquête renvoyés, l'IASB a conclu qu'il existait "un large soutien en faveur du développement d'un ensemble distinct de normes IFRS pour les sociétés non cotées en bourse". Cette série distincte de normes devrait surtout avoir pour effet de réduire les tracasseries administratives;
- au niveau belge, 3 groupes de travail chargés de la problématique IFRS ont été créés au sein d'un certain nombre de ministères (ces groupes de travail examinent le lien entre les IFRS et le droit des sociétés respectif, les comptes annuels statutaires et la fiscalité).
 - le groupe de travail "droit des sociétés" se penchera notamment sur des questions telles que la possibilité de distribuer des dividendes;
 - le groupe de travail "comptes annuels statutaires" vérifiera si, dans quelle mesure et comment il est souhaitable d'également appliquer les obligations IFRS aux comptes annuels statutaires. Ce groupe de travail s'est déjà réuni, mais a conclu qu'il

ne pouvait prendre position tant que le groupe de travail "fiscalité" n'aurait pas suffisamment avancé dans ses travaux;

- le groupe de travail "fiscalité" a décidé de l'ordre dans lequel il traitera les problématiques : les normes IFRS et les dossiers ont été répartis en 4 groupes; les matières plus simples devraient être traitées en premier lieu. Compte tenu de la complexité du problème et de la révision attendue de l'IAS 17, le leasing sera examiné par le troisième groupe; c'est dans ce cadre que seront traitées les problématiques les plus complexes. Le quatrième groupe se chargera des problèmes qui seront traités une fois que les lignes de force générales auront été définies. Le groupe de travail IFRS – la fiscalité tend vers une *neutralité fiscale* (c'est-à-dire que si des IFRS sont imposées pour les comptes annuels statutaires de toutes les ou de certaines entreprises, le résultat fiscal doit être le même que sur la base des règles actuelles). *Febelfin* notamment est représentée au sein de ce groupe de travail; l'ABL n'est quant à elle pas directement représentée. Dans le cadre de *Febelfin*, deux réunions ont été récemment organisées, afin de définir une position commune. Lors de la première réunion, il a été dit explicitement que le secteur belge du leasing n'était pas partisan d'une accélération de l'application des IFRS (comptes annuels statutaires, fiscalité), alors que l'ABB notamment y était pour sa part favorable. Lors de la deuxième réunion préparatoire (février 2005), le Comité IAS de *Febelfin* a précisé qu'il y avait deux alternatives :

- * soit l'on opte pour un inventaire de toutes les différences entre les IFRS et la fiscalité, et on les élimine en adaptant la législation fiscale;
- * soit on dissocie la fiscalité des comptes annuels.

Au sein de Febelfin, l'on a dit à ce propos que les IFRS, en tant que base de l'assiette de l'impôt, allaient provoquer des problèmes de sécurité juridique, compte tenu aussi des modifications nombreuses à attendre dans le domaine du traitement IFRS. Une rupture du lien avec le droit comptable impliquerait bien entendu une révision radicale du CIR.

A noter que tant que les/certaines entreprises belges établiront (pourront établir) leurs comptes annuels statutaires sur la base des Belgian GAAP, il doit à *notre avis* aussi demeurer possible pour les entreprises (à tout le moins celles-là) de continuer à établir leur déclaration fiscale au départ de ces comptes annuels belges. Cette solution garantit elle aussi la neutralité fiscale. Ceci impliquerait toutefois de développer deux législations fiscales distinctes, sauf si les entreprises qui effectuent leur reporting sur la base des IFRS doivent également continuer d'établir des comptes annuels "fiscaux" sur la base des Belgian GAAP, ce qui à nouveau entraînera une charge de travail supplémentaire pour ces entreprises (mais pas par rapport au régime actuel). On notera que dans certains pays voisins, la combinaison "comptes annuels économiques – comptes annuels fiscaux – déclaration fiscale" existe depuis déjà des années, ce qui prouve qu'elle est opérationnelle. La deuxième solution (dissocier la fiscalité des comptes annuels) impliquerait un recyclage radical de tous les fiscalistes, ce qui à notre avis représenterait une trop lourde charge pour de nombreuses entreprises, et surtout les plus petites (il ne faut pas oublier à ce propos que si l'une ou l'autre forme de correspondance est promise avec les comptes annuels IFRS, une telle formation demeure abstraite pour ces entreprises tant qu'elles n'appliquent pas les IFRS (PME)).

Il est clair que le choix peut être radical et que les intérêts diffèrent selon que les entreprises concernées seront tenues ou non (à terme) d'établir leurs comptes annuels statutaires sur

la base des IFRS. *Tant qu'au niveau européen ou belge, la majorité des entreprises ne doivent pas établir leurs comptes annuels statutaires sur la base des IFRS (ou ne veulent pas le faire spontanément), il nous semble justifié de conserver cette troisième alternative* : la plupart des entreprises ne sont pas tenues d'effectuer leur reporting sur la base des IFRS et pour elles, c'est la solution la plus facile (elles ne doivent en outre établir des comptes annuels économiques – lisez IFRS – que si l'Europe ou la Belgique le décident). Febelfin a conclu lors de la deuxième réunion qu'elle allait d'abord prévoir une concertation avec la FEB et qu'elle procéderait ensuite à un débriefing interne avant de faire connaître la position retenue.

Discussions sur le contenu en ce qui concerne les IFRS et le leasing

- L'Exposure Draft 3 voudrait rendre l'IAS 17 applicable à certains contrats qui ne sont actuellement pas définis comme étant du leasing et risque, en tant que tel, d'avoir un impact sur certains contrats de sous-traitance. Il pourrait en effet résulter de l'ED 3 qu'un droit d'utilisation (partie de l'actif immatériel !) relève dans certains cas de la définition de leasing, alors que l'IAS 17 vise essentiellement des immobilisations corporelles. Leaseurope a réagi à l'ED 3, en avançant pour principaux arguments que la notion de leasing s'en trouvait troublée et que cet ED (il s'agit d'une interprétation de l'IFRIC) va au-delà de la définition d'un contrat de leasing telle que reprise dans l'IAS 17, alors que l'IFRIC est uniquement compétent pour interpréter les normes IFRS existantes.
- Comme on le sait, les coûts directs initiaux liés à un contrat de leasing doivent être portés à l'actif. Songeons par ex. à ce propos aux commissions. Compte tenu des imprécisions qui existent dans un



certain nombre de cas (par ex. coûts consentis au niveau interne qui entrent selon certains aussi en ligne de compte pour l'activation). Le Accounting and Taxation Committee de Leaseurope interrogera les membres quant au contenu de la notion de "coûts directs initiaux".

- Via Leaseurope, nous avons eu confirmation qu'actuellement, les bureaux

d'audit étrangers n'autorisent pas non plus de valeur actuarielle pour un leasing opérationnel. Leaseurope a entre-temps adressé une lettre à l'IASB dans laquelle elle défend l'idée que dans certaines circonstances, un leasing opérationnel doit de préférence aussi être évalué sur une base actuarielle, mais elle n'a pas encore reçu de réponse.

Bert Aerts,
Président de la Commission

Leden van de Commissie Onroerende Leasing – Membres de la Commission Leasing Immobilier

KBC Lease	Bert Aerts, Voorzitter van de Commissie
Dexia Lease	Gino Hofman
Fortis Lease	Patrick Wuyts
BNP Paribas	Alice Weber
ING Lease	Stéphane Gillisjans
Leasinvest	Frank Moyaert
AB Lease	Martine Defossez
De Lage Landen Leasing	J.Impe

Juridische Commissie

Uit de diverse onderwerpen die de Juridische Commissie tijdens het verslagjaar heeft behandeld, werd de volgende selectie gemaakt:

1) De studie van de gevolgen van de wet van 12 januari 2004 tot wijziging van de wet van 11 januari 1993 tot voorkoming van het gebruik van het financiële stelsel voor het witwassen van geld (...) (B.S., 23 januari 2004) leidde tot de vraag van ons Directiecomité om een gedragscode op te stellen inzake dit onderwerp. Bijgevolg werd in de tweede helft van het jaar een afzonderlijke werkgroep opgericht die zich over die materie heeft gebogen. Voor een goed begrip van onze inmiddels gepubliceerde Code of Conduct, vestigen wij de aandacht op de volgende principes: met betrekking tot het toepassingsgebied, hebben we een duidelijke afbakening tot leasingverrichtingen in de ruimste zin verkregen, d.w.z. alle verrichtingen met een soort van optie, met uitzondering van loutere verhuurcontracten. Qua begrippen onderscheiden we enerzijds de identificatie en anderzijds de verificatie. De identificatie van natuurlijke personen betreft hun naam en woonplaats; de verificatie geschiedt aan de hand van een kopie van hun identiteitskaart of een gelijkwaardig document voor zij die geen identiteitskaart hebben. Rechtspersonen worden geïdentificeerd door middel van hun (gecoördineerde) statuten en de lijst van de bestuurders met hun woonplaats. Ook de identiteit van de lasthebbers die de rechtspersoon vertegenwoordigen, wordt nagetrokken. Wanneer een bestuurder op zijn beurt een rechtspersoon is, dienen we de vaste vertegenwoordiger op te nemen op de lijst of, zo er geen is, nader te identificeren tot we op één of meer natuurlijke personen stoten. Bovendien behelst die identificatie eveneens de

economisch rechthebbenden, d.w.z. zij die de effectieve controle over de rechtspersoon uitoefenen. Voor die categorie is de identificatie uiteindelijk een middelenverbintenis. Bij een identificatie wordt ook nagegaan wat de inhoud en de verwachte aard van de zakenrelatie zijn. Ten moet nog worden vermeld dat de wet tot doel heeft ervoor te zorgen dat verdachte transacties aan de CFI worden gemeld.

2) Door middel van de reparatiewet van 4 september 2002 inzake de faillissementswet heeft de wetgever een vrijwel automatische verschoonbaarheid ingevoerd ten gunste van de ongelukkige natuurlijke persoon-gefaillieerde die te goeder trouw handelt. Alhoewel dit redelijk vergaand is, zijn de gevolgen die daaraan werden toegekend nog ernstiger voor ons beroep, met name de bepaling dat de verschoonbaarheid “de schulden van de gefaillieerde teniet doet en de natuurlijke personen die zich kosteloos borg hebben gesteld, van hun verplichting ontslaat”. In dat verband velde het Arbitragehof in de loop van 2004 verscheidene arresten, waarbij het tot de conclusie kwam dat er sprake was van verschillende vormen van discriminatie (o.a. het verschil in behandeling tussen borgen voor rechtspersonen en voor natuurlijke personen; de echtgenoot kreeg alleen kwijtschelding van de schulden waarvoor hij zich vrijwillig aansprakelijk had gesteld). Aangezien de gevolgen van de door het Arbitragehof vernietigde bepalingen uitwerking blijven hebben uiterlijk tot 31 juli 2005, werkt Justitie momenteel aan een voorontwerp van wet waardoor, naar we verhopend en afhankelijk van de verdere ontwikkelingen terzake, het begrip ‘uitdoving’ van de schulden van de gefaillieerde zal verdwijnen.

- 3) Sedert 1 december 2004 zijn een nieuwe wet en een nieuw KB tot beteugeling van bedrog met de kilometerstand van voertuigen van kracht. Daarin worden als verplichte vermeldingen op een verkoopfactuur van voertuigen bestemd voor dubbel gebruik opgesomd: merk en model, jaar van de eerste inschrijving, chassisnummer en kilometerstand, en uiteraard ook de verkoopprijs en datum. Blijkbaar zal er ook een vzw worden opgericht waar alle gegevens betreffende kilometerstanden kunnen of moeten worden opgevraagd. Intussen heeft de Directeur-generaal van de Federale Overheidsdienst Economie, K.M.O., Middenstand & Energie bevestigd dat leasingmaatschappijen niet dienen te worden aangemerkt als vakman in de zin van deze wet.
- 4) Door de inwerkingtreding per 1 januari 2005 van het koninklijk besluit van 10 december 2003 tot vaststelling van de voorwaarden voor de toegang tot het beroep van ondernemer van personenvervoer over de weg, verviel voor de vervoerder de verplichting om eigenaar te zijn van zijn voertuig. Inzake de vervoersactiviteiten die behoren tot de federale bevoegdheid, bestaat er dus geen juridische hinderpaal meer voor het sluiten van leasing/huurcontracten inzake autocars. Het Waalse Gewest, dat nota bene zelf nog geen wetgeving terzake heeft uitgevaardigd, heeft hiertegen een partieel beroep tot vernietiging ingediend wegens bevoegdheidsoverschrijding; ons interessedomein in deze materie zou echter hierbij niet worden geïmponeerd.
- 5) Het argument dat dankzij leasing geen onroerende voorheffing op bepaalde activa (materieel en werktuigen) moet worden betaald, werd in 2004 verder ondergraven doordat de Rechtbank van Eerste Aanleg te Gent in een vonnis van 22 december 2004 de stelling van de administratie aanvaardde volgens welke weefgetouwen uit de aard van de zaak zelf als onroerend moeten worden beschouwd. Bijgevolg valt te vrezen dat de administratie zich gesterkt zal voelen bij de toepassing hiervan en nog vaker zal overgaan tot de inkohiering van onroerende voorheffing op materieel en werktuigen.
- 6) Als voorbeeld van de uitgebreide rechtspraak waarover de Commissie zich heeft gebogen, kan worden verwezen naar de voor ons beroep negatieve tendens waarbij de hoven en rechtbanken, op basis van het theoretisch onderscheid tussen juridische en economische eigendom, alsmaar meer geneigd zijn aan het eigendomsrecht van de lessor een zekerheidsfunctie toe te dichten ten aanzien van de financiering via leasing, waarbij het schadevergoedend karakter primeert en dit geen verrijking kan opleveren.
- 7) De wet van 1 september 2004 betreffende de bescherming van consumenten bij verkoop van consumptiegoederen, die uitwerking heeft met ingang van 1 januari 2005, blijkt evenmin mild te zijn geweest voor ons: de definities van ‘verkoper’, ‘consument’ en ‘consumptiegoederen’ zijn dermate ruim dat die wet blijkbaar ook slaat op onze verkopen van leasinggoederen, voor zover wordt gehandeld met natuurlijke personen buiten hun beroepsactiviteit. De verkoper wordt hierdoor ten opzichte van de consument aansprakelijk voor enigerlei gebrek aan “overeenstemming met de overeenkomst (gesloten tussen koper en verkoper)” bij de levering van de goederen en binnen een termijn van 2 jaar aan het licht komt; voor tweedehandsgoederen kan deze termijn worden verkort tot 1 jaar via eent expliciete vermelding op de bestelbon. Een gebrek dat binnen een termijn van 6 maanden te rekenen vanaf de levering



aan het licht komt, wordt geacht te bestaan op het ogenblik van de levering; in de overige gevallen ligt de bewijslast bij de koper.

- 8) Ten slotte vermelden wij nog graag het overzicht van de rechtspraak van de hand

van Mr Bruyns (J.T., 26 juni 2004, nr. 6145, blz. 605 – 612).

Emile De Ridder
Voorzitter van de Juridische Commissie

Commission juridique

Parmi les différents sujets abordés au cours de l'année écoulée par la Commission juridique, la sélection suivante a été opérée :

- 1) Compte tenu de l'étude de l'impact de la loi du 12 janvier 2004 modifiant la loi du 11 janvier 1993 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux (...) (MB 23 janvier 2004), notre Comité de Direction a demandé qu'un code de conduite soit élaboré en la matière. Un groupe de travail spécial a dès lors été créé au cours du second semestre, qui s'est penché sur cette problématique. Pour bien comprendre notre code de conduite entre-temps publié, nous attirons votre attention sur les principes suivants : en ce qui concerne le champ d'application, nous avons obtenu une limitation sans équivoque aux opérations de leasing au sens le plus large, c'est-à-dire à toutes les opérations ayant une sorte d'option, à l'exception des contrats de location purs et simples. En ce qui concerne les notions, nous distinguons d'une part l'identification et d'autre part la vérification. L'identification des personnes physiques concerne leur nom et leur domicile; la vérification de ceux-ci se fait sur la base d'une copie de leur carte d'identité, ou d'un document de même valeur pour ceux qui n'en ont pas. Les personnes morales sont identifiées par le biais de leurs statuts (coordonnés), et la liste des administrateurs avec leur domicile. L'identité des mandataires qui représentent la personne morale en question est également contrôlée. Si un administrateur est à son tour une personne morale, nous devons reprendre le représentant fixe sur la liste ou, s'il n'y en a pas, poursuivre l'identification jusqu'à rencontrer une ou plusieurs personnes physiques. Cette identification couvre en outre aussi les ayants droit économiques, c'est-à-dire ceux qui exercent le contrôle effectif sur la personne morale. Pour cette dernière catégorie, l'identification constitue finalement une obligation de moyens. En cas d'identification, on vérifie également le contenu et la nature attendue de la relation d'affaires. Enfin, on notera que l'objectif de la loi est d'assurer la notification à la CTIF des transactions douteuses.
- 2) Par le biais de la loi de réparation du 4 septembre 2002 relative à la loi sur les faillites, le législateur a introduit une excusabilité quasi-automatique en faveur du failli personne physique malheureux qui a agi de bonne foi. Cette solution est passablement extrême, mais ses conséquences sont encore plus graves pour notre profession, puisqu'il est précisé que l'excusabilité "éteint les dettes du failli et décharge les personnes physiques qui, à titre gratuit, se sont rendues caution de ses obligations". Courant 2004, plusieurs arrêts ont été rendus à ce propos par la Cour d'Arbitrage, laquelle a conclu qu'il était question de différentes formes de discrimination (notamment de la différence de traitement entre les cautions pour les personnes morales et pour les personnes physiques; le conjoint n'a été libéré que pour les dettes pour lesquelles il s'était engagé volontairement). Etant donné que les conséquences des dispositions annulées par la Cour d'Arbitrage continueront de sortir leurs effets jusqu'au 31 juillet 2005 au plus tard, la justice travaille actuellement à un avant-projet de loi en vertu duquel, nous l'espérons, et sous réserve de toute évolution en cette matière, la notion d'"extinction" des dettes du failli disparaîtra.

- 3) Une nouvelle loi et un nouvel arrêté royal réprimant la fraude relative au kilométrage des véhicules sont entrés en vigueur depuis le 1^{er} décembre 2004. Ceux-ci reprennent les mentions qui doivent obligatoirement figurer sur la facture de vente de véhicules affectés à un double usage : marque et modèle, année de la première immatriculation, numéro de châssis et kilométrage, en plus du prix de vente et de la date, évidemment. Apparemment, une asbl sera également constituée où toutes les données relatives aux kilométrages pourront ou devront être demandées. Entre-temps, le Directeur Général du Service Fédéral Economie, PME, Classes Moyennes et Energie a confirmé que les sociétés de leasing ne devaient être considérées comme professionnels au sens de cette loi
- 4) Du fait de l'entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2005 de l'arrêté royal du 10 décembre 2003 fixant les conditions d'accès à la profession de transporteur de personnes par route, l'obligation pour le transporteur d'être propriétaire de son véhicule a été supprimée. En ce qui concerne les activités de transport qui relèvent de la compétence fédérale, il n'existe donc plus d'obstacles juridiques à la conclusion de contrats de leasing/de location pour les autocars. La Région wallonne qui, nota bene, n'a elle-même pas encore promulgué de législation en ce domaine, a introduit un recours en annulation partiel suite au dépassement de compétence; notre domaine d'intérêt en cette matière ne serait toutefois pas visé dans ce cadre.
- 5) L'argument selon lequel le leasing permet de ne plus devoir supporter de précompte immobilier sur certains actifs (matériel et outils) a été battu en brèche en 2004 par le jugement du Tribunal de Première instance de Gand du 22 décembre 2004, qui s'est rallié à la position de l'administration selon laquelle les métiers à tisser doivent, de par leur nature, être considérés comme un bien immobilier. Il est par conséquent à craindre que l'administration ne se sente confortée dans l'idée qu'il convient d'appliquer cette position et ne procède plus souvent encore à l'enrôlement du précompte immobilier sur le matériel et les outils.
- 6) A titre d'exemple de la vaste jurisprudence examinée par la Commission, on peut faire référence à la tendance – négative pour notre profession – de plus en plus marquée des cours et tribunaux, se basant sur la distinction théorique entre la propriété juridique et économique, à attribuer au droit de propriété du donneur de crédit une fonction de sûreté vis-à-vis de l'opération de financement par leasing, ce qui implique que c'est le caractère indemnitaire qui prime, sans que cela puisse donner lieu à un enrichissement.
- 7) La loi du 1^{er} septembre 2004 relative à la protection des consommateurs en cas de vente de biens de consommation, applicable à partir du 1^{er} janvier 2005, ne s'avère pas moins modérée pour nous : les définitions de "vendeur", "consommateur" et "biens de consommation" sont à ce point larges que cette loi vise apparemment aussi nos ventes de biens donnés en leasing, pour autant qu'il s'agisse de personnes physiques en dehors de leur activité professionnelle. Le vendeur devient de ce fait responsable vis-à-vis du consommateur de tout manquement à la "conformité avec le contrat (conclu entre l'acheteur et le vendeur)" qui existe à la livraison des biens et se manifeste dans un délai de 2 ans; pour les biens de seconde main, ce délai peut être ramené à 1 an par le biais d'une mention explicite sur le bon de commande. Un manquement détecté dans un délai de 6 mois à compter de la livraison est présumé avoir existé au



moment de la livraison; pour les autres cas, la charge de la preuve incombe à l'acheteur.

(J.T., 26 juin 2004, n° 6145, p. 605 – 612).

8) Enfin, signalons encore la revue de la jurisprudence publiée par Maître Bruyns

Emile De Ridder
Président de la Commission juridique

Membres de la Commission Juridique – Leden van de Juridische Commissie

DEXIA LEASE	Emile De Ridder, Président/Voorzitter
BMW FINANCIAL SERVICES	Ariane Struyf
BNP PARIBAS LEASE GROUP	Denis Nelis
EB-LEASE	Johan Jacobs
FORTIS LEASE	Peter Van Loon
ING LEASE BELGIUM	Pierre-Etienne Sacré
ING LEASE BELGIUM	Michaël Renard
ATHLON CAR LEASE	Patrick Gyssels
KBC LEASE	Caroline Haerens
LEASE PLAN FINANCE	Nathalie Maerschallck
LEASING J. VAN BREDA & C°	Frieda Seghers
DE LAGE LANDEN LEASING	Gunnar Watez/Koen De Moor
FEBELFIN	Michel Billocq

Commissie Basel II

1. Stand van zaken op het gebied van de regelgeving

Op 14 juli 2004 publiceerde de Europese Commissie haar voorstel voor een richtlijn tot invoering van de regelgeving zoals voorbereid door het “Basel II Committee” in zijn “consultative paper 3”.

De leasingsector blijft tot de vaststelling komen dat ook na het “CP3” in dit voorstel voor een richtlijn nauwelijks rekening wordt gehouden met een aantal specifieke kenmerken van de leasingsector. De leasingconstructie wordt beschouwd als een financiering met activa als “collateral”. De bepalingen betreffende financieringen met activa als onderpand worden ongewijzigd toegepast op leasingconstructies. Daardoor gaat de regelgever voorbij aan een aantal economische kenmerken van leasing, waardoor de sector in een aantal gevallen zowel kwalitatieve vereisten als kwantitatieve wegingsfactoren moet toepassen die te beperkend zijn in verhouding tot de risico’s bij leasing. We komen hier later nog op terug in het stuk “enkele problemen in de leasingsector”.

Het kapitaal ter dekking van de kredietrisico’s kan op de volgende manieren worden bepaald :

- volgens de “Standardized method”, waarbij de verbintenissen een door de regelgever bepaalde forfaitaire wegingscoëfficiënt krijgen al naargelang het klantensegment en een externe rating. Het probleem bij de toepassing van die methode in het algemeen en in de Belgische leasingsector in het bijzonder is dat, gezien de aard van de cliënten (hoofdzakelijk KMO’s en kleine ondernemingen) de externe ratings slechts in een paar gevallen beschikbaar zijn. We komen tot de vreemde vaststelling dat

“unrated” klanten een 100%-weging krijgen, maar B+ of zwakkere ratings een 150 % weging krijgen, ook al zal het segment “unrated” klanten wellicht eveneens een deel zwakke debiteuren kennen. Bijgevolg leidt die methode tot een zeer beperkte differentiatie van het kredietrisico. Zij heeft dan ook een beperkte toegevoegde waarde bij het risicobeheer, alhoewel de regelgever precies een professionalisering van het risicobeheer op het oog heeft.

- volgens de “Internal Rating Based Foundation Method”, waarbij de inschatting van het “default” risico met behulp van interne modellen wordt uitgevoerd en de regelgever een forfaitaire percentage van 45% oplegt voor de bepaling van de verliesratio op de verbintenissen bij “default”.
- op basis van de “Internal Rating Based Advanced Method”, waarbij zowel de inschatting van het “default” risico als de verliesratio op de verbintenissen bij “default” op basis van eigen modellen moet worden ingeschat. We stellen vast dat de meeste BLV-leden die tot bankgroepen behoren, voor die methode kiezen. Het forfaitaire percentage van 45% in de IRBF methode is inderdaad te beperkend voor onze sector, waar de recuperatiepercentages, afhankelijk van de activa, doorgaans rond 25% liggen. De uitdaging bestaat uiteraard erin dit te bewijzen aan de hand van historische gegevens.

De CBFA richtte begin 2004 een aantal werkgroepen op, waaronder de IRB Advanced werkgroep, waarin vertegenwoordigers van de banken en van de leasingsector zitting hebben.

De CBFA geeft toe dat de regelgeving in haar geheel nog een aantal onduidelijkheden bevat en dat nationale regelgevers onder elkaar nog een aantal zaken moeten afstemmen. De

meetings met de CBFA verlopen constructief en pragmatisch.

Wat de timing betreft is het belangrijk erop te wijzen dat Rating en LGD modellen 3 jaar in gebruik moeten zijn op basis van gegevensreeksen van 5 tot 7 jaar. Dit betekent dat de modellen op 31.12.2004 “live” hadden moeten zijn bij lessoren die op 31.12.2007 de IRB Advanced methode onmiddellijk willen toepassen. (De Standardized en de IRB Foundation methodes gaan in vanaf 31.12.2006).

2. De componenten van het kredietrisico

Loss Given Default

Leasemaatschappijen hebben doorgaans betere gegevens inzake recuperatie bij default dan banken en kunnen die gegevens dan ook gebruiken om LGD lager dan 45% aan te tonen.

Wat onroerende leasing betreft, zal de 50 % vastgoedweging in de IRB methode verdwijnen. In de plaats daarvan komt één van de volgende systemen :

- De IRB Foundation methode, waarbij de forfaitaire 45% LGD kan dalen tot 35%, mits aan een aantal belangrijke voorwaarden inzake waardeopvolging en overdekking wordt voldaan (zie hierna)
- De IRB Advanced methode, waarbij de LGD aan de hand van modellen of een expertise approach moet worden ingeschat.

Men mag ervan uitgaan dat een LGD van 30% of beter moet worden gehaald opdat de kapitaalvereiste volgens Basel II (volgens de IRB Advanced methode) in de lijn ligt van de kapitaalvereiste na de 50% weging overeenkomstig de huidige reglementering.

Exposure at default

De lease “exposure” is de actuele waarde van de huurprijzen. In het voorstel voor een Europese richtlijn wordt de restwaarde niet meegerekend, omdat die forfaitair een 100% weging krijgt. We werken dit verder uit in het hoofdstuk “enkele problemen in de leasingsector”.

Een tweede vraagheeft betrekking op de “(revolving) leasinglijnen”. Het niet gebruikte deel van leasinglijnen moet eveneens worden gedekt door het reglementair vereiste kapitaal, tenzij in de contractuele documentatie staat dat de leasegever op eigen initiatief zonder enige opzeggingstermijn of voorwaarden eenzijdig de “lijn” kan opzeggen. Er zal ook in een monitorfunctie dienen te worden voorzien waarbij de lijnen worden stopgezet als de ‘waarschuwingslampjes’ gaan branden.

Default probability

Zoals reeds vermeld zal, afhankelijk van de gekozen methode, met externe ratings of met eigen ratings moeten worden gewerkt.

De vraag rijst in welk mate een segment-PD mag worden toegepast voor klanten die eigenlijk onder de definitie van “corporate” vallen, maar die in een leasingportefeuille als een pool van small ticket leases worden beheerd. Hier is nog geen duidelijk standpunt over. Het is niet uitgesloten dat de eis inzake coherentie van een klantenrating in één bankgroep het haalt op de argumenten die in het kader van de toepassing van een segmentrating naar voren zijn gebracht.

3. Enkele problemen in de leasingsector

Restwaarde en definitie van “lease exposure”

De lease “exposure”, waarbij de restwaarde wordt uitgesloten, en de eis inzake een 100% weging van de restwaarde, zijn uiteraard twee aangelegenheden die met elkaar zijn verbonden.



De lease “exposure” houdt geen rekening met de al dan niet gewaarborgde restwaarde. Dit vormt een contradictie met IAS 17, waar de restwaarde wel als een deel van de lease exposure wordt beschouwd.

Dit brengt vier problemen met zich:

- Hoge restwaardes worden doorgaans gewaarborgd door een derde partij (meestal de leverancier). Men zou zelfs iets verder kunnen gaan en stellen dat restwaarden, conservatief bepaald op basis van historische verkoopsstatistieken, ofwel “bargain options”, eveneens “zo goed als” gewaarborgd zijn. Bijgevolg is een 100% weging te conservatief.
- gedurende de hele looptijd van het contract moet het restwaarderisico worden gedekt, maar dat risico doet zich uitsluitend in het laatste jaar voor. En als het risico zich voordoet, is het geen kredietrisico meer, maar een marktrisico.
- Wanneer op de restwaarde een 100% weging moet worden toegepast, dan lijkt het logisch dat de LGD wordt toegepast op de “exposure” zonder de restwaarde. In de leasingsector valt dit moeilijk te rijmen met het vrij evidente uitgangspunt dat in de leasingsector de LGD’s worden geraamd op basis van activacategorieën als een percentage op de aankoopprijs of op de exposure inclusief de contractuele restwaarde.
- Hoe kan objectief het verschil worden gemaakt tussen een “optie” en een “restwaarde” ?

De eis tot 100% weging van de restwaarde en de uitsluiting van de restwaarde uit de exposure gaan voorbij aan de economische substantie van een leasing met hoge restwaarde. Bij een leasing met hoge restwaarde zal het openstaand kapitaal (inclusief restwaarde) trager dalen dan bij een leasing met lage restwaarde. De leasing met hoge restwaarde zal op een zelfde moment een hogere “exposure” hebben. Bovendien

zullen systematisch hoge restwaardes leiden tot een hogere LGD.

Beide elementen – een systematisch hogere exposure bij hoge restwaarden op een gegeven moment en een verhoogde wegingsfactor door de hogere LGD – zullen tot gevolg hebben dat in de wegingsfactor reeds op afdoende wijze rekening wordt gehouden met de restwaarden. Dit sluit beter aan bij de economische substantie van een leasing en weerlegt meteen het vierde bezwaar waarbij een weging voor een deel afhangt van een juridische of boekhoudkundige classificatie.

Leaseurop uitte haar bezorgdheid met betrekking tot de 100% weging van de restwaarde in haar position paper van 28 februari 2005 bestemd voor de heer Radwan, rapporteur bij het Europees Parlement in deze materie.

Voorwaarden tot erkenning van activa als “risk mitigator”

De IRB Foundation methode bepaalt de LGD forfaitair op 45 %. In een aantal gevallen kan echter een percentage van 35% worden toegepast, onder meer :

- voor commercial real estate
- voor “other collateral” (overige activa)

De voorwaarden om die 35% te kunnen toepassen zijn echter bijzonder streng en een aantal ervan zijn moeilijk of niet realiseerbaar :

Vastgoed

- rechtszekerheid met betrekking tot de uitvoering van de titel als eigenaar in een default scenario
- jaarlijkse monitoring van de waarde, waarbij een statistische methode is toegestaan (bijvoorbeeld op basis van indexen). Wanneer die informatie evenwel een substantiële

waardevermindering doet vermoeden, moet een onafhankelijke schatter de marktwaarde bepalen. Dit moet hoe dan ook om de drie jaar gebeuren bij “exposures” van meer dan 3 miljoen euro of meer dan 5% van het eigen vermogen van de financiële instelling.

- Monitoring van de verzekeringsdekking

Hierbij rijst uiteraard de vraag naar de kosten van de jaarlijkse monitoring en de driejaarlijkse expertise van grotere vastgoedexposures. Leaseurop verdedigde in haar position paper van 28 februari 2005 dan ook de stelling dat die vereiste een onevenredige belasting en kost betekent voor de leasingsector en de sector zal benadelen tegenover andere financieringsvormen. Het is

contradictorisch dat de statistieken uitwijzen dat eigendom tot betere LGD's leidt dan kredietverlening met dezelfde activa als collateral, en dat tegelijkertijd de leasingsector met minstens dezelfde of zelfs strengere verplichtingen inzake kwaliteit en monitoring wordt geconfronteerd. Ten slotte is er nog geen standpunt met betrekking tot de vraag wat de LGD is bij onroerende leasing, waar de marktwaarde veel hoger ligt dan de “exposure”. Tenzij er hoge restwaarden komen, zullen de meeste vormen van onroerende leasing in de laatste vijf jaar van de contractduur een “negatieve” LGD kennen, en dat is iets wat de regelgever wellicht niet zal aanvaarden.

Peter De Neef,
Group Risk Manager,
Fortis Lease Group

2 maart 2005

Andere activas

- rechtszekerheid met betrekking tot de uitvoering van de titel als eigenaar in een default scenario. De juridische documentatie moet het recht tot fysieke inspectie voorzien.
- interne beleidsmaatregelen moeten een duidelijk acceptatiebeleid voor diverse activa vastleggen alsmede een beleid met betrekking tot bijkomende zekerheden
- jaarlijkse monitoring van de waarde, waarbij een statistische methode is toegestaan
- robust risk management met betrekking tot het gebruik van de activa, de lokalisatie, de leeftijd en de geplande slijtage en waardevermindering.

Hierbij rijst de vraag naar de interpretatie van de monitoring, opvolging van lokalisatie en van het gebruik van de activa. De aandacht van de regelgever werd eveneens gevestigd op de materiële onmogelijkheid om mobiele activa fysiek te volgen en of te inspecteren.

Besluit

Ook al wenst de regelgever de definitieve teksten snel te kunnen publiceren, toch blijven er nog een aantal onduidelijkheden en wordt de leasingsector geconfronteerd met een aantal moeilijkheden en enkele gebieden waar een meer pragmatische of zelfs minder behoedzame houding van de regelgever zou moeten worden verkregen. De meest overtuigende argumenten zijn nog steeds statistische gegevens, vooral dan met betrekking tot “default recovery”.

Commission Bâle II

1. Point de la situation en ce qui concerne la réglementation

Le 14 juillet 2004, la Commission européenne a publié sa proposition de directive visant l'introduction du cadre réglementaire tel que préparé par le "Comité de Bâle II" dans son "consultative paper 3".

Le secteur du leasing continue de constater que même après la publication du "CP3", c'est à peine si cette proposition de directive tient compte d'une série de caractéristiques spécifiques du secteur du leasing. La construction du leasing est considérée comme un financement à l'aide d'actifs tels que des "collateral". Les dispositions relatives aux financements au moyen d'actifs comme des gages continuent de s'appliquer telles quelles aux constructions de leasing. L'instance réglementaire passe ainsi sur un certain nombre de caractéristiques économiques du leasing; il en résulte que le secteur doit alors, dans certains cas, à la fois répondre à des exigences d'ordre qualitatif et appliquer des facteurs de pondération quantitatifs qui sont trop restrictifs par rapport aux risques que présente un leasing. Nous reviendrons sur la question dans le cadre de la présente contribution dans le chapitre "Quelques problèmes dans le secteur du leasing".

Le capital visant à couvrir les risques de crédit peut être fixé sur la base des méthodes suivantes :

- la "méthode standardisée", qui prévoit que l'instance réglementaire attribue aux engagements un coefficient de pondération forfaitaire selon le segment de clientèle et sur la base d'une notation externe. Le problème concernant l'application de cette méthode en général et dans le secteur belge du leasing en particulier est que, compte tenu de la nature de la clientèle (essentiellement des

PME et petites entreprises), ces notations externes ne sont disponibles que dans quelques cas. Etrangement, on constate que les clients non cotés ("unrated") obtiennent une pondération de 100 %, alors que B+ ou des cotations plus faibles reçoivent une pondération de 150 %, et ce, même s'il est évident qu'il y aura sans doute aussi des débiteurs faibles dans le segment des clients non cotés. Cette méthode débouche par conséquent sur une différenciation très limitée du risque de crédit. Elle présente dès lors une valeur ajoutée limitée dans le cadre de la gestion du risque, alors que l'instance réglementaire poursuit précisément un objectif de professionnalisme dans le domaine de la gestion des risques;

- la "Internal Rating Based Foundation Method", dans le cadre de laquelle le risque de "default" est évalué à l'aide de modèles internes et l'instance réglementaire impose un pourcentage forfaitaire de 45 % pour la fixation du ratio de la perte sur les engagements en cas de "default";
- et la "Internal Rating Based Advanced Method", en vertu de laquelle le risque de "default" comme le ratio de la perte sur les engagements en cas de "default" doivent être évalués sur la base des modèles propres. La plupart des membres de l'ABL qui font partie de groupes bancaires optent pour cette méthode. En effet, le pourcentage forfaitaire de 45 % prévu dans la méthode IRBF est trop restrictif pour notre secteur, où les pourcentages de récupération, dépendants des actifs, se situent généralement autour de 25 %. Le défi consiste bien entendu à en apporter la preuve en se fondant sur des données historiques.

Début 2004, la CBFA a constitué un certain nombre de groupes de travail, parmi lesquels le groupe de travail IRB Advanced, qui comprend des représentants des banques et du secteur du leasing.

La CBFA admet que la réglementation contient encore globalement certaines imprécisions et que les instances réglementaires nationales doivent encore harmoniser certains aspects. Les réunions avec la CBFA se déroulent de manière constructive et pragmatique.

En ce qui concerne le calendrier, il est important de souligner que les modèles Rating et LGD doivent être utilisés pendant 3 ans sur la base de séries de données de 5 à 7 ans. Cela signifie que les modèles auraient dû être “live” au 31 décembre 2004 chez les donneurs de crédit qui veulent appliquer la méthode IRB Advanced dès le 31 décembre 2007 (la méthode standardisée et la méthode IRB Foundation s'appliqueront à partir du 31 décembre 2006).

2. Les composantes du risque de crédit

Loss Given Default

Les sociétés de leasing disposent généralement de meilleures données en matière de récupération en cas de “default” que les banques et peuvent dès lors utiliser ces données pour démontrer que le LGD est inférieur à 45 %.

En ce qui concerne le leasing immobilier, la pondération immobilière de 50 % disparaîtra dans la méthode IRB. L'un des systèmes suivants s'y substituera :

- la méthode IRB Foundation, dans le cadre de laquelle le LGD forfaitaire de 45 % peut baisser jusqu'à 35 %, à condition qu'il soit satisfait à un certain nombre de conditions importantes en matière de suivi de la valeur et de couverture (voir infra);

- la méthode IRB Advanced, où le LGD doit être évalué sur la base de modèles ou d'une expertise .

L'on peut partir du principe qu'il faut un LGD de 30 % ou mieux pour que l'exigence en capital prévue par les dispositions de Bâle II (sur la base de la méthode IRB Advanced) s'inscrive dans la ligne de l'exigence en capital prévue après la pondération de 50 % conformément à la réglementation actuelle.

Exposure at default

Le lease “exposure” est la valeur actuelle des loyers. Dans la proposition de Directive européenne, la valeur résiduelle n'est pas prise en compte car elle obtient une pondération forfaitaire de 100 %. Nous développerons ce point dans le chapitre “Quelques problèmes dans le secteur du leasing” (Voir p. 1).

Une seconde question se pose en ce qui concerne les “lignes de leasing” (revolving). La partie non utilisée de ces lignes doit également être couverte par le capital réglementaire requis, à moins que la documentation contractuelle ne prévoie que le donneur de crédit peut résilier unilatéralement, c'est-à-dire de sa propre initiative, la “ligne” sans délai de préavis ni conditions. Une fonction de monitoring devra également être organisée afin d'interrompre les lignes dès que retentit le “signal d'alarme”.

Default probability

Comme il a été dit, il faudra travailler, selon la méthode retenue, avec des notations externes ou propres.

On peut se demander dans quelle mesure il est possible d'appliquer une PD concernant un segment pour les clients qui relèvent en fait de la définition de “corporate”, mais dont les

avoirs sont gérés dans un portefeuille de leasing comme un pool de small ticket leases. Aucune position explicite n'a encore été adoptée à ce sujet. Il n'est pas exclu que l'exigence relative à la cohérence d'une notation client au sein d'un même groupe bancaire prime sur les arguments avancés dans le cadre de l'application d'une notation du segment.

3. Quelques problèmes dans le secteur du leasing

Valeur résiduelle et définition de la "lease exposure"

La lease "exposure", qui prévoit l'exclusion de la valeur résiduelle, et l'exigence d'une pondération de 100 % de la valeur résiduelle sont bien entendu deux problématiques liées.

La lease "exposure" ne tient pas compte de la valeur résiduelle, garantie ou non, ce qui est en contradiction avec l'IAS 17, laquelle considère bel et bien cette valeur résiduelle comme une partie de la lease exposure.

Il en résulte quatre problèmes :

- les valeurs résiduelles élevées sont généralement garanties par une tierce partie (généralement le fournisseur). On pourrait même aller un peu plus loin en disant que les valeurs résiduelles, fixées de manière conservatrice sur la base de statistiques de vente historiques, soit des "bargain options", sont également "quasi" garanties. Dès lors, une pondération de 100 % est trop conservatrice.
- Le risque lié à la valeur résiduelle doit être couvert pendant toute la durée du contrat, alors qu'il se présente exclusivement la dernière année. Sans compter que si le risque se réalise, il n'y a plus de risque de crédit, mais un risque de marché.
- Lorsqu'une pondération de 100 % doit être appliquée à la valeur résiduelle, il

semble logique que le LGD soit appliqué à l'"exposure" sans la valeur résiduelle. Dans le secteur du leasing, cette pratique cadre difficilement avec le principe assez évident selon lequel les LGD sont évalués dans le secteur du leasing sur la base de catégories d'actifs comme un pourcentage du prix d'achat ou de l'exposure, en ce compris la valeur résiduelle contractuelle.

- Comment peut-on faire objectivement la différence entre une "option" et une "valeur résiduelle" ?

En imposant une pondération de 100 % de la valeur résiduelle et en excluant la valeur résiduelle de l'exposure, on occulte la substance économique d'un leasing présentant une valeur résiduelle élevée. Dans le cas d'un tel leasing, le capital ouvert (en ce compris la valeur résiduelle) baissera moins vite que s'il s'agissait d'un leasing présentant une faible valeur résiduelle. Le leasing présentant une valeur résiduelle élevée aura à un même moment une "exposure" plus élevée. En outre, des valeurs résiduelles systématiquement élevées aboutiront à un LGD supérieur.

Ces deux éléments – une exposure systématiquement supérieure en cas de valeurs résiduelles élevées à un moment donné et un facteur de pondération accru du fait d'un LGD plus élevé – auront pour effet que le facteur de pondération tiendra déjà compte de manière adéquate des valeurs résiduelles. Ceci cadre mieux avec la substance économique d'un leasing et répond d'emblée à la quatrième objection selon laquelle une pondération dépend en partie d'une classification juridique ou comptable.

Leaseurope a fait part de ses préoccupations concernant la pondération de 100 % de la valeur résiduelle dans son position paper du 28 février 2005 adressé à M. Radwan, rapporteur au Parlement européen en cette matière.

Conditions d'agrément des actifs en tant que "risk mitigator"

La méthode IRB Foundation fixe forfaitairement le LGD à 45 %. Dans un certain nombre de cas, un pourcentage de 35 % peut toutefois être appliqué, notamment :

- pour le real estate commercial
- pour les "other collateral" (autres actifs).

Les conditions pour pouvoir appliquer ces 35 % sont toutefois particulièrement strictes; aussi est-il difficile voire impossible de satisfaire à un certain nombre d'entre elles :

Biens immobiliers

- Sécurité juridique concernant l'exécution du titre en tant que propriétaire dans un scénario de "default".
- Monitoring annuel de la valeur, autorisant une méthode statistique (par ex. sur la base d'index). Toutefois, lorsque cette information donne à penser qu'il y a eu une baisse substantielle de la valeur, un évaluateur indépendant doit fixer la valeur de marché. Cette évaluation doit dans tous les cas être réalisée tous les trois ans en cas d'"exposures" de plus de 3 millions d'euros ou supérieurs à 5 % des fonds propres de l'institution financière.
- Monitoring de la couverture d'assurance.

A cet égard se pose bien entendu la question des coûts du monitoring annuel et de l'expertise triennale des exposures immobilières plus importantes. Dans son position paper du 28 février 2005, Leaseurope a dès lors défendu la position selon laquelle cette exigence représente une charge et un coût disproportionnés pour le secteur du leasing qui désavantagera celui-ci face à d'autres

formes de financement. Il est contradictoire que les statistiques indiquent que la propriété aboutit à de meilleurs LGD que l'octroi de crédit avec les mêmes actifs comme collateral, et que parallèlement le secteur du leasing soit confronté à tout le moins aux mêmes obligations qualitatives et de monitoring, voire à des obligations plus lourdes. Enfin, il n'y a pas encore de position concernant la question de savoir ce qu'est le LGD dans le cadre du leasing immobilier, là où la valeur de marché est substantiellement plus élevée que l'"exposure". Hors le cas des valeurs résiduelles élevées, la plupart des formes de leasing immobilier connaîtront dans les cinq dernières années du contrat un LGD "négatif", ce que l'instance réglementaire n'acceptera sans doute pas.

Autres actifs

- Sécurité juridique concernant l'exécution du titre comme propriétaire dans un scénario de "default". La documentation juridique doit prévoir le droit à une inspection physique.
- Il convient de définir, au travers de mesures de gestion internes, une politique d'acceptation claire pour les différents actifs, ainsi qu'une politique concernant les sûretés supplémentaires.
- Un monitoring annuel de la valeur, autorisant une méthode statistique.
- Une gestion des risques efficace en ce qui concerne l'utilisation des actifs, la localisation, l'âge, ainsi que l'usure et la dépréciation de la valeur attendues.

Se pose ici le problème de l'interprétation du monitoring, du suivi de la localisation et de l'utilisation des actifs. L'attention de l'instance réglementaire a également été attirée sur l'impossibilité matérielle



d'assurer le suivi ou l'inspection des actifs mobiles.

Conclusion

Même si l'instance réglementaire souhaite pouvoir publier rapidement les textes définitifs, un certain nombre d'imprécisions subsistent et le secteur du

leasing est confronté à certaines difficultés et œuvre dans des domaines à propos desquels il faudrait amener l'instance réglementaire à adopter une attitude plus pragmatique voire moins circonspecte. Les arguments les plus convaincants sont toujours les données statistiques, et surtout les données relatives au "default recovery".

Peter De Neef,
Group Risk Manager,
Fortis Lease Group

2 mars 2005

Statistiques



Statistieken

De leasingmarkt in 2004

Eind 2004 bedroeg de totale leasingproductie in België 3.501,39 miljoen euro, d.i. een stijging met 1,44%. Het groeicijfer voor roerende leasing, die de echte indicator is voor de evolutie van leasing in België, bedraagt evenwel 4,45%. Die stijging is veel groter dan die van het Belgisch BBP (2,7%) en van de kredietverlening aan KMO's (2,4%).

In vergelijking met 2003 zagen we in 2004 een terugval met meer dan 18% van de onroerende leasing, waarvan de evolutie sterk conjunctuurgebonden is, aangezien ze door één of twee uitzonderlijke transacties wordt bepaald.

De penetratiegraad van de leasingproductie door de leden van de BLV, die wordt berekend aan de hand van een vergelijking tussen de leasingproductie en het investeringsvolume gebaseerd op de bruto-bedrijfskapitaalvorming, loopt lichtjes achteruit, maar blijft schommelen rond 10%. Die achteruitgang is het gevolg van de dalende productie op het gebied van

onroerende leasing, want de penetratiegraad van leasing blijft schommelen rond 9% en blijft daarmee op het niveau van 2003.

In verband met de evolutie van de leasingproductie per type product, is de stijging het grootst bij de personenvoertuigen (+ 16,80%). Op het stuk van de leasingproductie per type cliënt is de dienstensector thans goed voor meer dan 50% van de productie aan roerende leasing en de productie in die sector is nog met 23% toegenomen; de industriële productie is slechts met 4,71% gestegen.

Uit een vergelijking tussen de evolutie van financiële leasing en operationele leasing blijkt dat de vroegere verhouding (60% financiële leasing en 40% operationele leasing) duidelijk evolueert in het voordeel van operationele leasing (56,93% tegenover 43,07%). De productie op het gebied van financiële leasing is met bijna 2% gedaald en daartegenover staat een stijging van meer dan 14% voor de productie aan operationele leasing

Michel Billocq
Secrétaire général



Le marché du leasing en 2004

Fin 2004, la production totale de leasing en Belgique a atteint 3.501,39 millions d'euros, ce qui représente une progression de 1,44 %. Mais le leasing mobilier, qui constitue le véritable indicateur de l'évolution de l'activité du leasing en Belgique, a progressé de 4,45%. Cette progression est bien supérieure à celle du PIB belge (2,7 %) et à celle de l'évolution des crédits aux PME (2,4 %).

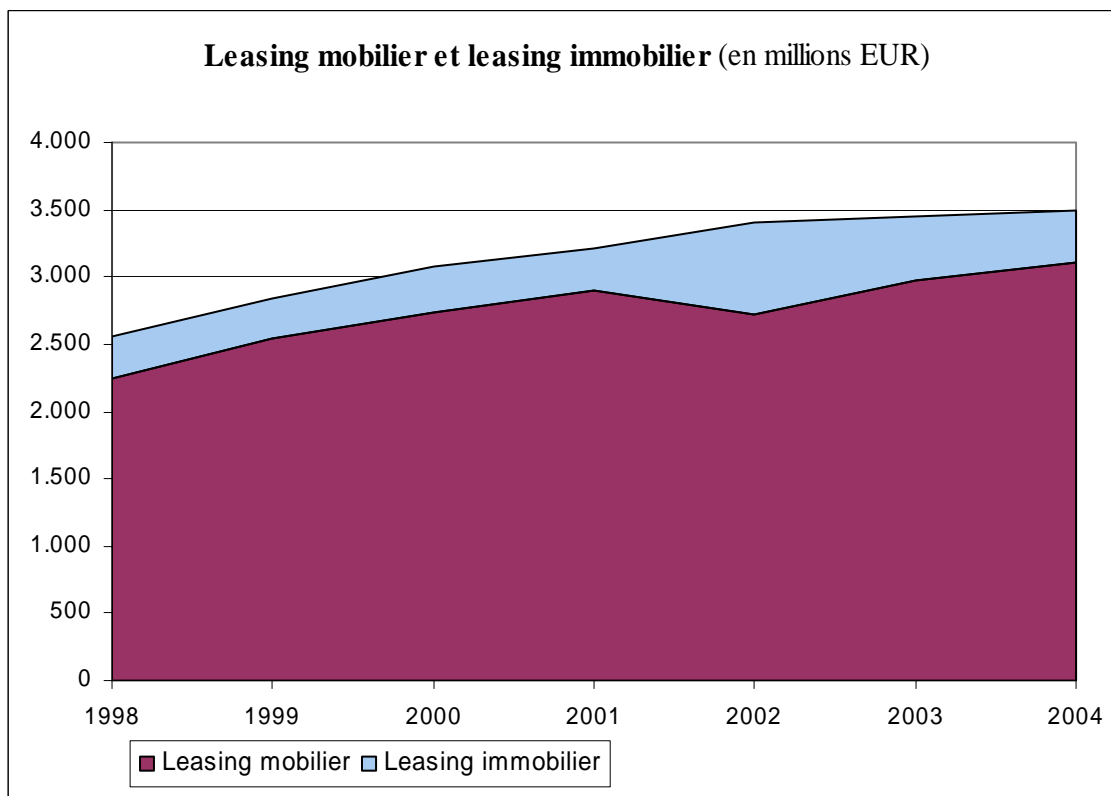
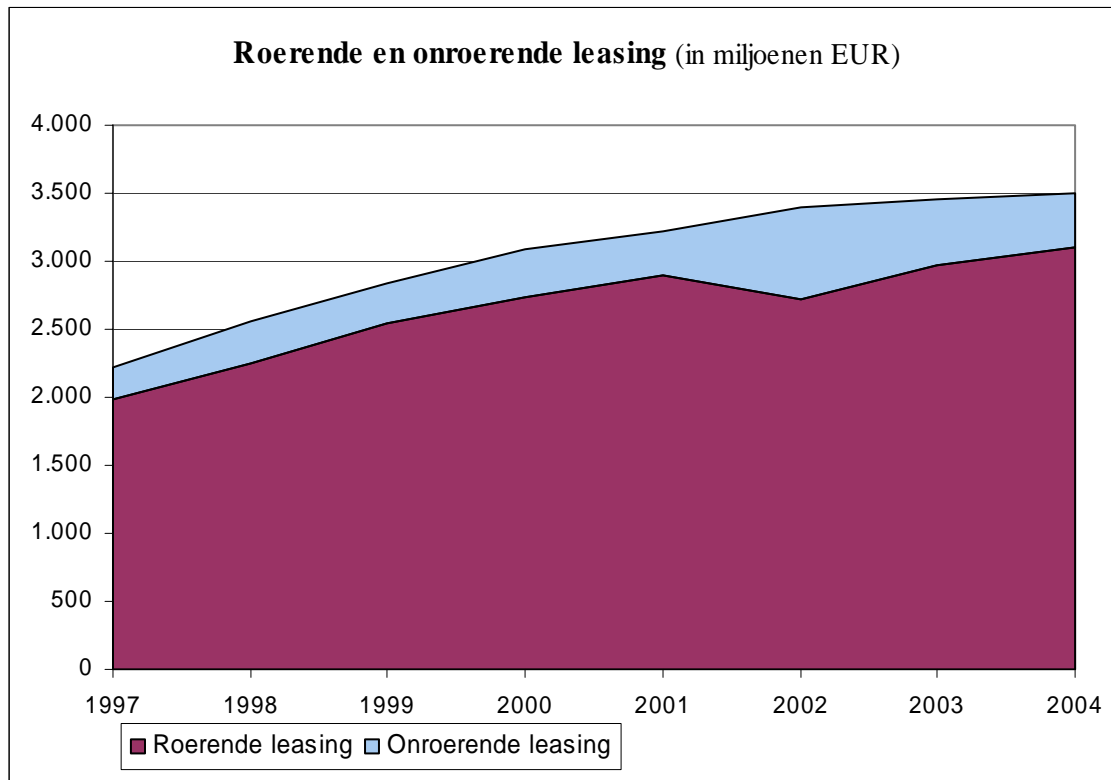
Le leasing immobilier, dont l'évolution est très conjonctuelle car elle dépend de une ou deux opérations exceptionnelles, a chuté de plus de 18 % en 2004 par rapport à 2003.

Le degré de pénétration de la production de leasing par les membres de l'ABL, qui se calcule en comparant la production de leasing au volume d'investissement basé sur la constitution brute des capitaux des entreprises, est en légère diminution mais se maintient aux environs de 10 %. Cette diminution est due à la diminution de la production de leasing immobilier car le degré de pénétration du leasing est resté identique à son niveau de 2003, aux alentours de 9 %.

Michel Billocq
Secretaris-generaal

En ce qui concerne l'évolution de la production de leasing par type de produit, c'est au niveau des voitures personnelles que la progression est la plus importante (+ 16,80 %). En ce qui concerne la production de leasing par type de clientèle, remarquons que le secteur des services représente maintenant plus de 50 % de la production du leasing mobilier et que la production dans ce secteur a encore augmenté de 23 % alors que la production dans l'industrie n'a progressé de 4,71 %.

Si l'on compare l'évolution du leasing financier et du leasing opérationnel, on remarque que la proportion qui était de 60 % (leasing financier) et 40 % (leasing opérationnel) évolue nettement à l'avantage du leasing opérationnel (56,93 % contre 43,07 %). La production de leasing financier a chuté de près de 2 % alors que la production du leasing opérationnel s'est accrue de plus de 14 %.



Totale leasingproductie van de BLV-Leden

(in mio €)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
TYPE UITRUSTING							
Industriële machines en uitrustingen	506,91	780,29	684,41	803,12	916,25	937,43	2,31%
Computers en bureelmateriaal	712,23	600,37	821,96	577,73	818,12	860,61	5,19%
Bedrijfsvoertuigen	408,77	464,92	472,69	433,30	504,70	542,24	7,44%
Personenwagens	687,84	657,76	684,70	720,11	579,40	676,81	16,81%
Boten, vliegtuigen, rollend spoorwegmat.	31,02	14,28	34,98	12,56	6,81	3,14	-53,90%
Andere	190,60	211,40	194,79	179,06	146,07	83,23	-43,02%
TOTAAL	2.537,37	2.729,04	2.893,53	2.725,87	2.971,35	3.103,46	4,45%
KLANTENTYPE							
Landbouw	40,90	48,74	22,62	24,25	22,00	18,44	-16,18%
Industrie	918,23	882,53	876,47	724,96	712,17	745,68	4,71%
Diensten (waaronder vrije beroepen)	1.144,65	1.159,67	1.424,15	1.179,48	1.375,81	1.699,61	23,54%
Staat-Gewest-Intern. Instituten	90,71	85,15	71,13	36,53	75,27	94,25	25,22%
Privé-cliënteel	8,54	3,57	30,64	36,48	77,19	51,68	-33,05%
Andere	334,34	549,38	468,52	724,19	708,91	493,80	-30,34%
TOTAAL	2.537,37	2.729,04	2.893,53	2.725,87	2.971,35	3.103,46	4,45%
ONROERENDE LEASING	297,09	351,91	325,43	672,96	480,48	397,93	-17,18%
ALGEMEEN TOTAAL	2.834,47	3.080,94	3.218,96	3.398,83	3.451,83	3.501,39	1,44%

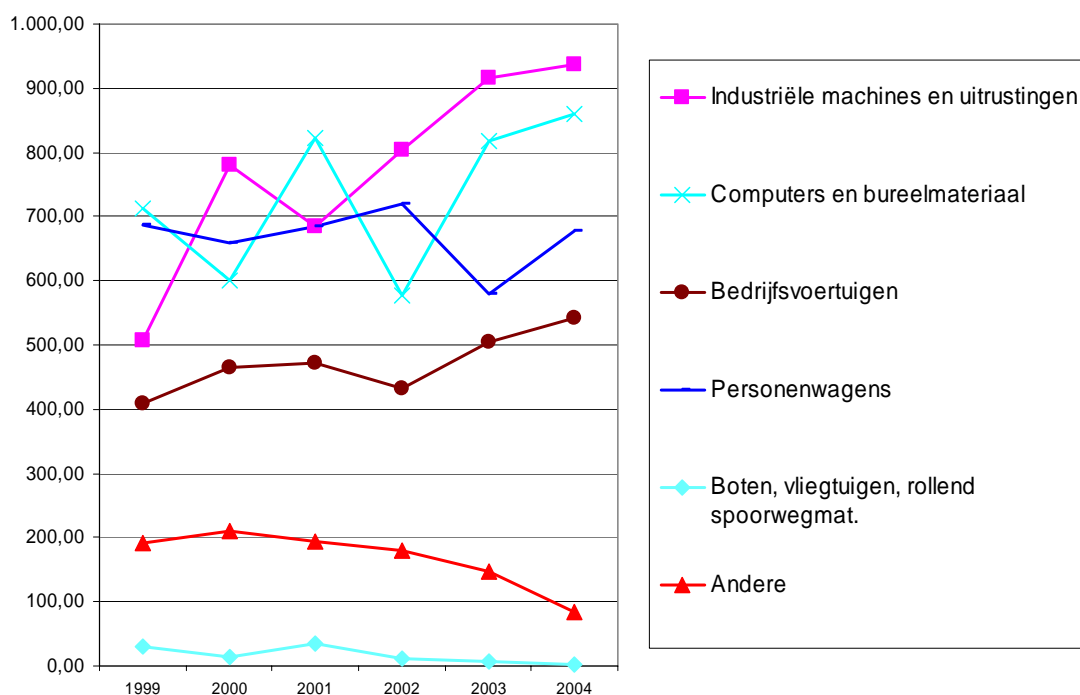
Production totale des membres de l'ABL

(en mio €)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
TYPE DE BIENS D'EQUIPEMENT							
Machines et équipements industriels	506,91	780,29	684,41	803,12	916,25	937,43	2,31%
Ordinateurs et matériel de bureau	712,23	600,37	821,96	577,73	818,12	860,61	5,19%
Véhicules utilitaires	408,77	464,92	472,69	433,30	504,70	542,24	7,44%
Voitures de tourisme	687,84	657,76	684,70	720,11	579,40	676,81	16,81%
Bateaux, avions, matériel ferroviaire roulant	31,02	14,28	34,98	12,56	6,81	3,14	-53,90%
Autres	190,60	211,40	194,79	179,06	146,07	83,23	-43,02%
TOTAL	2.537,37	2.729,04	2.893,53	2.725,87	2.971,35	3.103,46	4,45%
TYPE DE CLIENT							
Agriculture	40,90	48,74	22,62	24,25	22,00	18,44	-16,18%
Industrie	918,23	882,53	876,47	724,96	712,17	745,68	4,71%
Services (dont professions libérales)	1.144,65	1.159,67	1.424,15	1.179,48	1375,81	1699,61	23,54%
Etat - régions - Instit. internationales	90,71	85,15	71,13	36,53	75,27	94,25	25,22%
clientèle privée	8,54	3,57	30,64	36,48	77,19	51,68	-33,05%
Autres	334,34	549,38	468,52	724,19	708,91	493,80	-30,34%
TOTAL	2.537,37	2.729,04	2.893,53	2.725,87	2.971,35	3.103,46	4,45%
LEASING IMMOBILIER	297,09	351,91	325,43	672,96	480,48	397,93	-17,18%
TOTAL GENERAL	2.834,46	3.080,94	3.218,96	3.398,83	3.451,83	3.501,39	1,44%

Roerende leasing: productie per type uitrusting

(in mio €)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
Industriële machines en uitrustingen	506,91	780,29	684,42	803,12	916,25	937,43	2,31%
Computers en bureelmateriaal	712,23	600,37	821,96	577,73	818,12	860,61	5,19%
Bedrijfsvoertuigen	408,77	464,92	472,69	433,30	504,70	542,24	7,44%
Personenwagens	687,84	657,76	684,70	720,11	579,40	676,81	16,81%
Boten, vliegtuigen, rollend spoorwagmat.	31,02	14,28	34,98	12,56	6,81	3,14	-53,90%
Andere	190,60	211,40	194,79	179,06	146,07	83,23	-43,02%
TOTAAL	2.537,37	2.729,04	2.893,53	2.725,87	2.971,35	3.103,46	4,45%

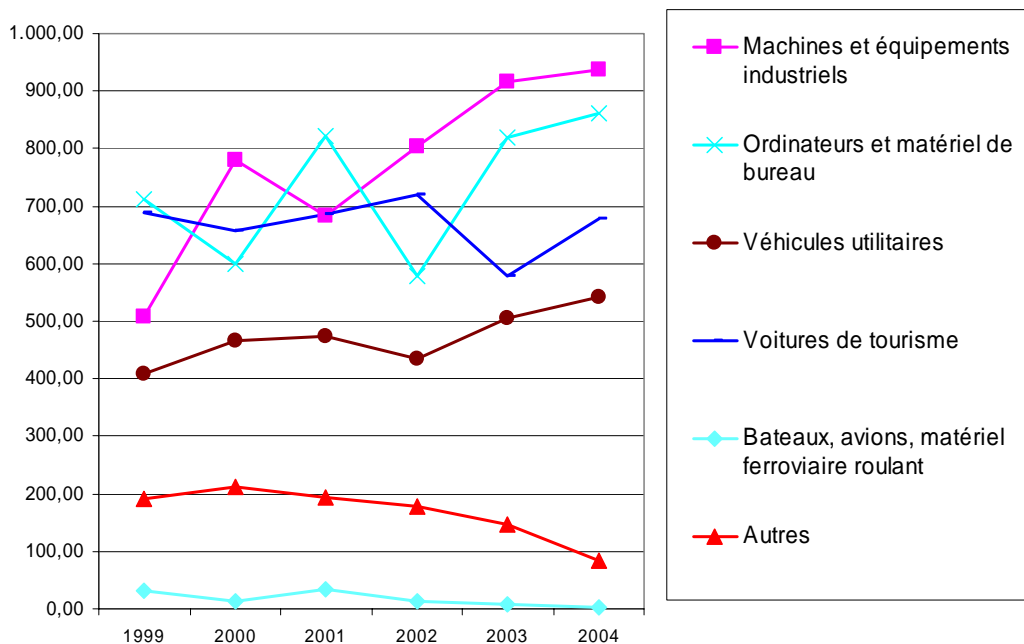
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Industriële machines en uitrustingen	19,98%	28,59%	23,65%	29,46%	30,84%	30,21%
Computers en bureelmateriaal	28,07%	22,00%	28,41%	21,19%	27,53%	27,73%
Bedrijfsvoertuigen	16,11%	17,04%	16,34%	15,90%	16,99%	17,47%
Personenwagens	27,11%	24,10%	23,66%	26,42%	19,50%	21,81%
Boten, vliegtuigen, rollend spoorwagmat.	1,22%	0,52%	1,21%	0,46%	0,23%	0,10%
Andere	7,51%	7,75%	6,73%	6,57%	4,92%	2,68%
TOTAAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



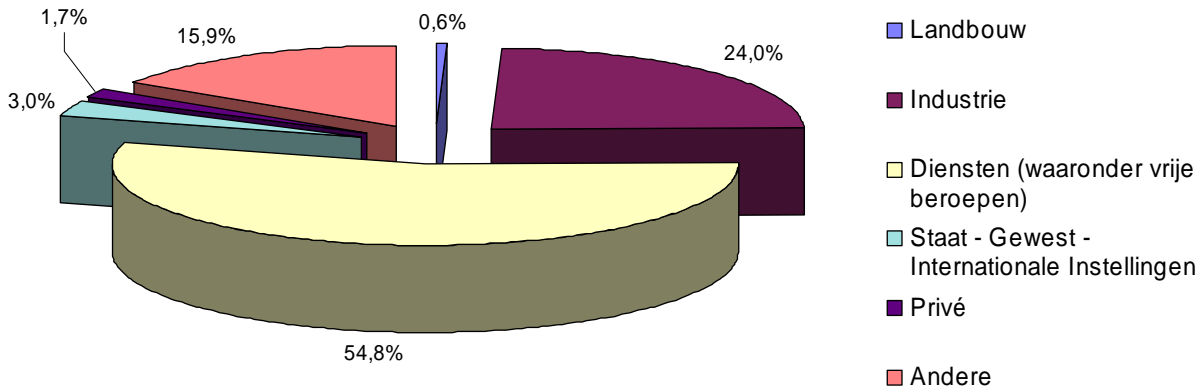
leasing mobilier : production par type d'équipement

(en mio €)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
Machines et équipements industriels	506,91	780,29	684,41	803,12	916,25	937,43	2,31%
Ordinateurs et matériel de bureau	712,23	600,37	821,96	577,73	818,12	860,61	5,19%
Véhicules utilitaires	408,77	464,92	472,69	433,30	504,70	542,24	7,44%
Voitures de tourisme	687,84	657,76	684,70	720,11	579,40	676,81	16,81%
Bateaux, avions, matériel ferroviaire roulant	31,02	14,28	34,98	12,56	6,81	3,14	-53,90%
Autres	190,60	211,40	194,79	179,06	146,07	83,23	-43,02%
TOTAL	2.537,37	2.729,04	2.893,53	2.725,87	2.971,35	3.103,46	4,45%

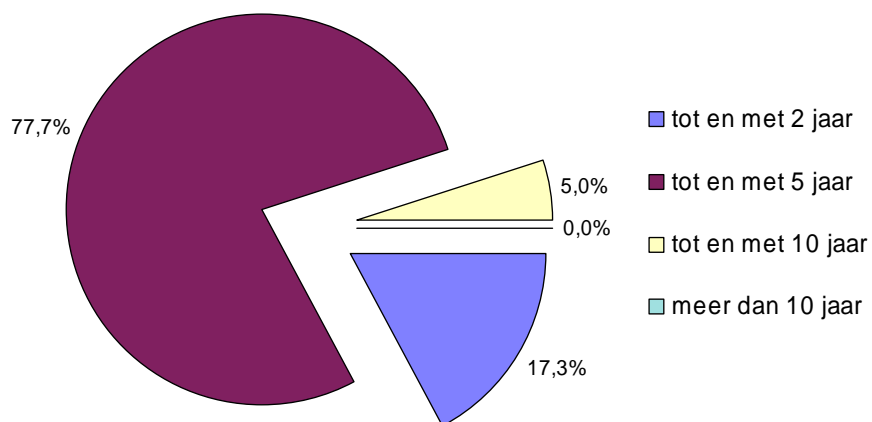
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Machines et équipements industriels	19,98%	28,59%	23,65%	29,46%	30,84%	30,21%
Ordinateurs et matériel de bureau	28,07%	22,00%	28,41%	21,19%	27,53%	27,73%
Véhicules utilitaires	16,11%	17,04%	16,34%	15,90%	16,99%	17,47%
Voitures de tourisme	27,11%	24,10%	23,66%	26,42%	19,50%	21,81%
Bateaux, avions, matériel ferroviaire roulant	1,22%	0,52%	1,21%	0,46%	0,23%	0,10%
Autres	7,51%	7,75%	6,73%	6,57%	4,92%	2,68%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%



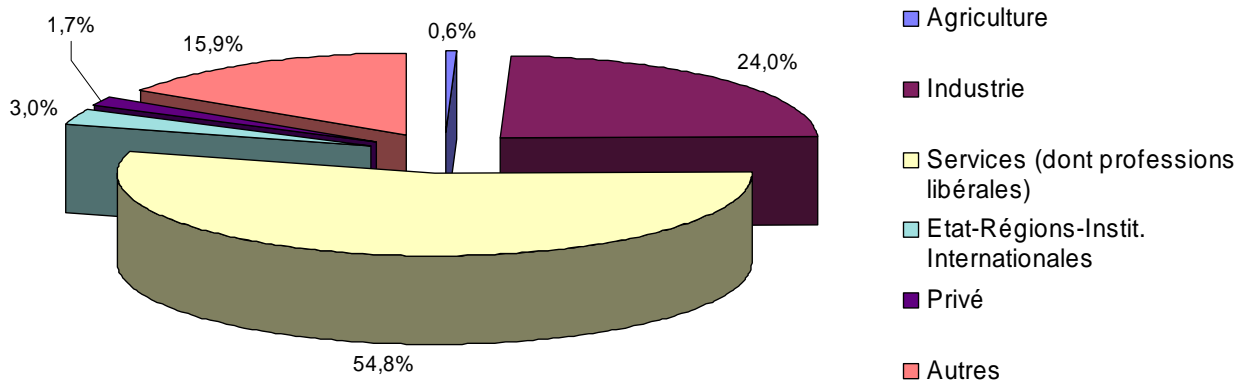
Roerende Leasing in bedragen per klantentype



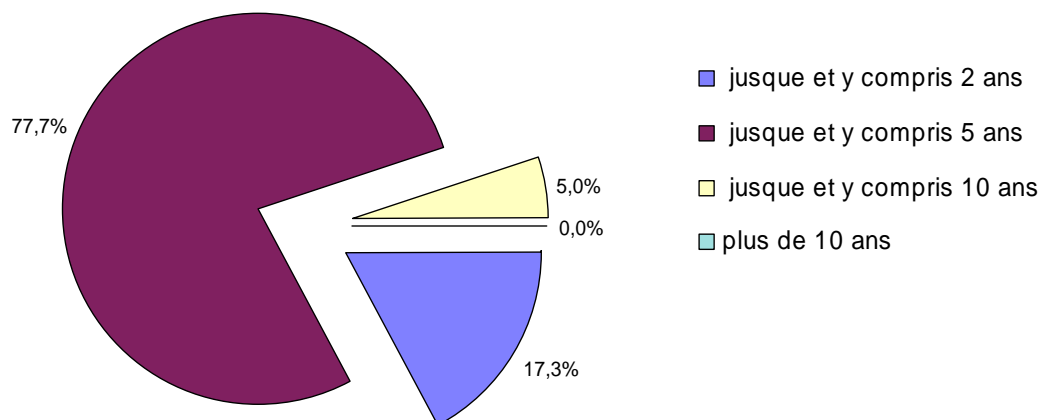
Productie roerende Leasing in functie van oorspronkelijke contractperiode (in bedragen)



Leasing mobilier en montants par type de clients



Production Leasing mobilier en fonction de la période contractuelle originale (en montants)



Roerende leasing per klantentype (bedragen in miljoenen euro)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
Landbouw	40,90	48,74	22,62	24,25	22,00	18,44	-16,18%
Industrie	918,23	882,53	876,47	724,96	712,17	745,68	4,71%
Diensten (waaronder vrije beroepen)	1.144,65	1.159,67	1.424,15	1179,48	1375,81	1699,61	23,54%
Staat - Gewest - Internationale Instellingen	90,71	85,15	71,13	36,53	75,27	94,25	25,22%
Privé	8,54	3,57	30,64	36,48	77,19	51,68	-33,05%
Andere	334,34	549,38	468,52	724,19	708,91	493,80	-30,34%
TOTAAL	2.537,37	2.729,04	2.893,53	2.725,87	2.971,35	3.103,46	4,45%

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Landbouw	1,61%	1,79%	0,78%	0,89%	0,74%	0,59%
Industrie	36,19%	32,34%	30,29%	26,60%	23,97%	24,03%
Diensten (waaronder vrije beroepen)	45,11%	42,49%	49,22%	43,27%	46,30%	54,77%
Staat - Gewest - Internationale Instellingen	3,57%	3,12%	2,46%	1,34%	2,53%	3,04%
Privé	0,34%	0,13%	1,06%	1,34%	2,60%	1,67%
Andere	13,18%	20,13%	16,19%	26,57%	23,86%	15,91%
TOTAAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Roerende leasing in functie van de contractduur (bedragen in miljoenen euro)

	Financieel	Operationeel	TOTAAL
tot en met 2 jaar	58,79	149,72	208,51
tot en met 5 jaar	1.234,26	1.101,21	2.335,48
tot en met 10 jaar	437,69	85,58	523,27
meer dan 10 jaar	36,21	0,00	36,21
TOTAAL	1.766,94	1.336,51	3.103,46

Leasing mobilier par type de clients
(montants en millions d'euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
Agriculture	40,90	48,74	22,62	24,25	22,00	18,44	-16,18%
Industrie	918,23	882,53	876,47	724,96	712,17	745,68	4,71%
Services (dont professions libérales)	1.144,65	1.159,67	1.424,15	1179,48	1375,81	1699,61	23,54%
Etat-Régions-Instit. Internationales	90,71	85,15	71,13	36,53	75,27	94,25	25,22%
Privé	8,54	3,57	30,64	36,48	77,19	51,68	-33,05%
Autres	334,34	549,38	468,52	724,19	708,91	493,80	-30,34%
TOTAL	2.537,37	2.729,04	2.893,53	2725,87	2971,35	3103,46	4,45%

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Agriculture	1,61%	1,79%	0,78%	0,89%	0,74%	0,59%
Industrie	36,19%	32,34%	30,29%	26,60%	23,97%	24,03%
Services (dont professions libérales)	45,11%	42,49%	49,22%	43,27%	46,30%	54,77%
Etat-Régions-Instit. Internationales	3,57%	3,12%	2,46%	1,34%	2,53%	3,04%
Privé	0,34%	0,13%	1,06%	1,34%	2,60%	1,67%
Autres	13,18%	20,13%	16,19%	26,57%	23,86%	15,91%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Leasing mobilier en fonction de la durée contractuelle
(montants en millions d'euros)

	Financier	Opérationnel	TOTAL
jusque et y compris 2 ans	58,79	149,72	208,51
jusque et y compris 5 ans	1.234,26	1.101,21	2.335,48
jusque et y compris 10 ans	437,69	85,58	523,27
plus de 10 ans	36,21	0,00	36,21
TOTAL	1.766,94	1.336,51	3.103,46

Encours – Uitstaand
(montants en millions d'euros - bedragen in miljoenen euro)

	2003		2004		2004/2003	
	Nombre Aantal	Montant Bedrag	Nombre Aantal	Montant Bedrag	Nombre Aantal	Montant Bedrag
Leasing mobilier	221.176	5.738,35	231.776	5.997,45	4,79%	4,52%
Roerende leasing						
Leasing immobilier	1.045	2.077,02	1.221	2.348,21	16,84%	13,06%
Onroerende leasing						
Total	222.221	7.815,37	232.997	8.345,66	4,85%	6,79%
Totaal						

Financiële en operationele leasing (alle bedragen in miljoenen euro)

2004	Financiële leasing		Operationele leasing		Totaal	
	Aantal	Bedrag	Aantal	Bedrag	Aantal	Bedrag
TYPE UITRUSTING						
Machines en industriële uitrustingen	6.928	797.101	1.864	140.329	8.792	937.430
Computers en bureelmaterieel	13.503	339.416	11.180	521.190	24.683	860.606
Bedrijfswagens	8.705	315.140	6.684	227.103	15.389	542.243
Personenwagens	10.481	246.797	16.915	430.013	27.396	676.810
Boten, vliegtuigen, rollend spoorwegmat.	6	1.078	9	2.067	15	3.145
Andere	1.956	67.410	411	15.818	2.367	83.228
TOTAAL	41.579	1.766.942	37.063	1.336.520	78.642	3.103.462
PER KLANTENTYPE						
Landbouw	370	14.366	112	4.073	482	18.439
Industrie	8.473	470.620	7.270	275.059	15.743	745.679
Diensten (waaronder vrije beroepen)	22.801	914.318	19.435	785.293	42.236	1.699.611
Staat - Gewest - Internationale instellingen	1.271	27.267	2.509	66.984	3.780	94.251
Privé - cliënteel	606	35.068	716	16.614	1.322	51.682
Andere	8.058	305.303	7.021	188.497	15.079	493.800
TOTAAL	41.579	1.766.942	37.063	1.336.520	78.642	3.103.462

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
Financiële leasing	1.564,88	1.767,46	1.937,63	1.663,94	1.800,65	1.766,94	-1,87%
Operationele leasing	972,49	963,31	955,90	1.061,93	1.170,70	1.336,52	14,16%
TOTAAL	2.537,37	2.730,77	2.893,53	2.725,87	2.971,35	3.103,46	4,45%
Financiële leasing	61,67%	64,72%	66,96%	61,04%	60,60%	56,93%	-6,05%
Operationele leasing	38,33%	35,28%	33,04%	38,96%	39,40%	43,07%	9,30%
TOTAAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00%

Leasing financier et opérationnel
(tous les montants en millions d'euros)

2004	Leasing Financier		Leasing Opérationnel		Total	
	Nombre	Investiss.	Nombre	Investiss.	Nombre	Investiss.
TYPE D'EQUIPEMENT						
Machines et équipements industriels	6.928	797.101	1.864	140.329	8.792	937.430
Ordinateurs et matériel de bureau	13.503	339.416	11.180	521.190	24.683	860.606
Véhicules utilitaires	8.705	315.140	6.684	227.103	15.389	542.243
Voitures de tourisme	10.481	246.797	16.915	430.013	27.396	676.810
Bateaux, avions, matériel ferroviaire roulant	6	1.078	9	2.067	15	3.145
Autres	1.956	67.410	411	15.818	2.367	83.228
TOTAL	41.579	1.766.942	37.063	1.336.520	78.642	3.103.462
PAR TYPE DE CLIENTS						
Agriculture	370	14.366	112	4.073	482	18.439
Industrie	8.473	470.620	7.270	275.059	15.743	745.679
Services (dont professions libérales)	22.801	914.318	19.435	785.293	42.236	1.699.611
État-Régions-Instit. internationales	1.271	27.267	2.509	66.984	3.780	94.251
Privé	606	35.068	716	16.614	1.322	51.682
Autres	8.058	305.303	7.021	188.497	15.079	493.800
TOTAL	41.579	1.766.942	37.063	1.336.520	78.642	3.103.462

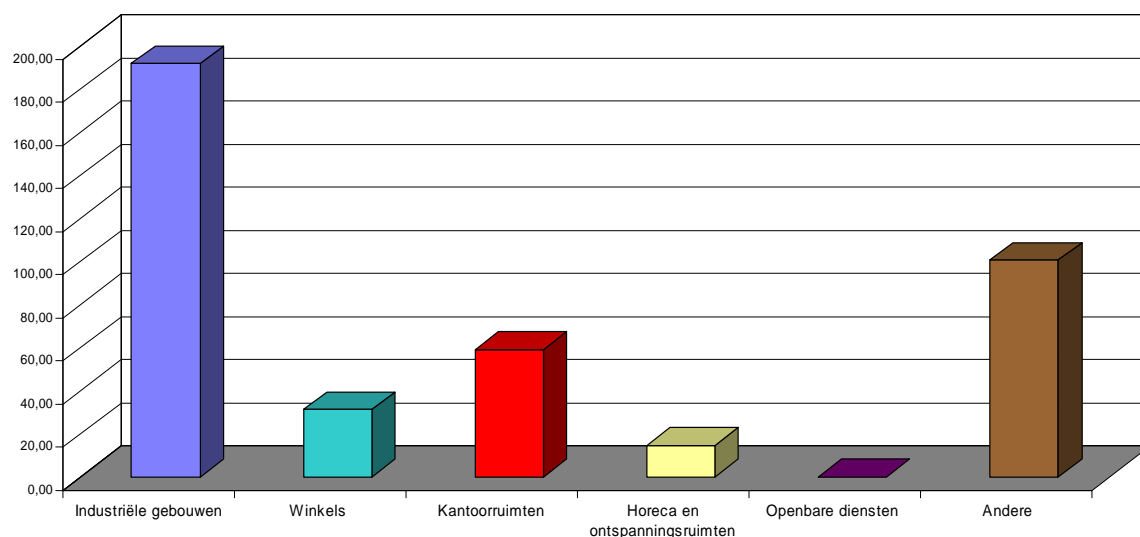
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
Leasing financier	1.564,88	1.767,46	1.937,63	1.663,94	1.800,65	1.766,94	-1,87%
Leasing opérationnel	972,49	963,31	955,90	1.061,93	1.170,70	1.336,52	14,16%
TOTAL	2.537,37	2.730,77	2.893,53	2.725,87	2.971,35	3.103,46	4,45%
Leasing financier	61,67%	64,72%	66,96%	61,04%	60,60%	56,93%	-6,05%
Leasing opérationnel	38,33%	35,28%	33,04%	38,96%	39,40%	43,07%	9,30%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00%

Onroerende leasing (bedragen in miljoenen euro)

	Financieel	Operationeel	Totaal
Industriële gebouwen	92,17	99,50	191,67
Winkels	21,29	10,12	31,41
Kantoorruimten	14,52	44,72	59,24
Horeca en ontspanningsruimten	1,30	13,50	14,80
Openbare diensten	0,21	0,00	0,21
Andere	69,70	30,89	100,59
TOTAAL	199,19	198,73	397,92

Onroerende leasing per type (bedragen in miljoenen euro)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
Industriële gebouwen	151,71	117,92	205,79	219,36	183,49	191,67	4,46%
Winkels	35,85	1,88	58,08	29,82	66,02	31,41	-52,42%
Kantoorruimten	65,05	91,42	15,14	384,43	116,16	59,24	-49,00%
Horeca en ontspanningsruimten	5,65	18,47	35,02	12,23	10,19	14,80	45,28%
Openbare diensten	3,84	32,25	2,14	9,92	0,00	0,21	#DIV/0!
Andere	34,98	89,99	9,26	17,20	104,63	100,59	-3,86%
TOTAAL	297,08	351,93	325,43	672,96	480,48	397,92	-17,18%

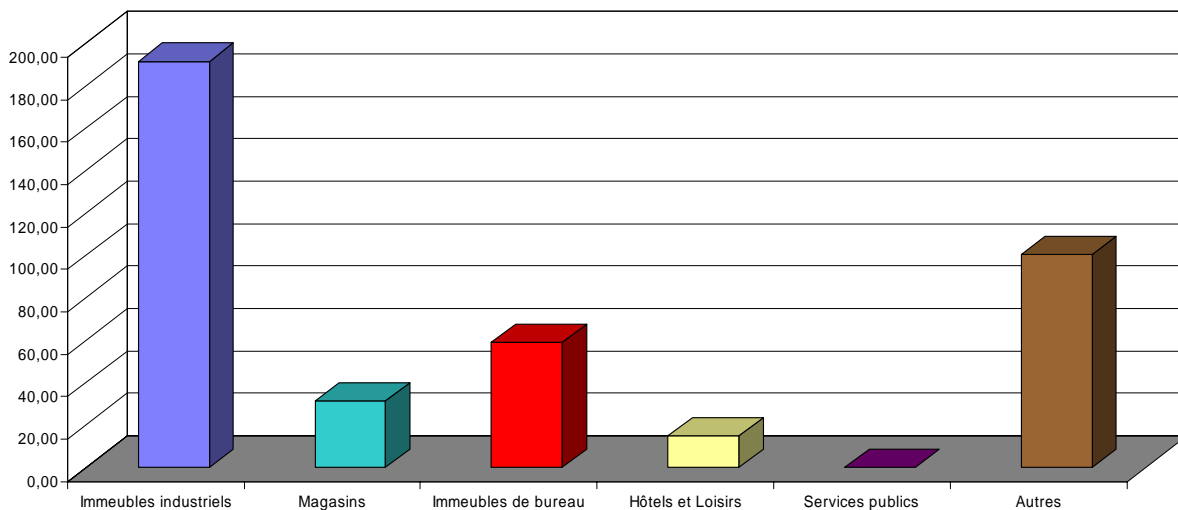


Leasing immobilier (montants en millions d'euros)

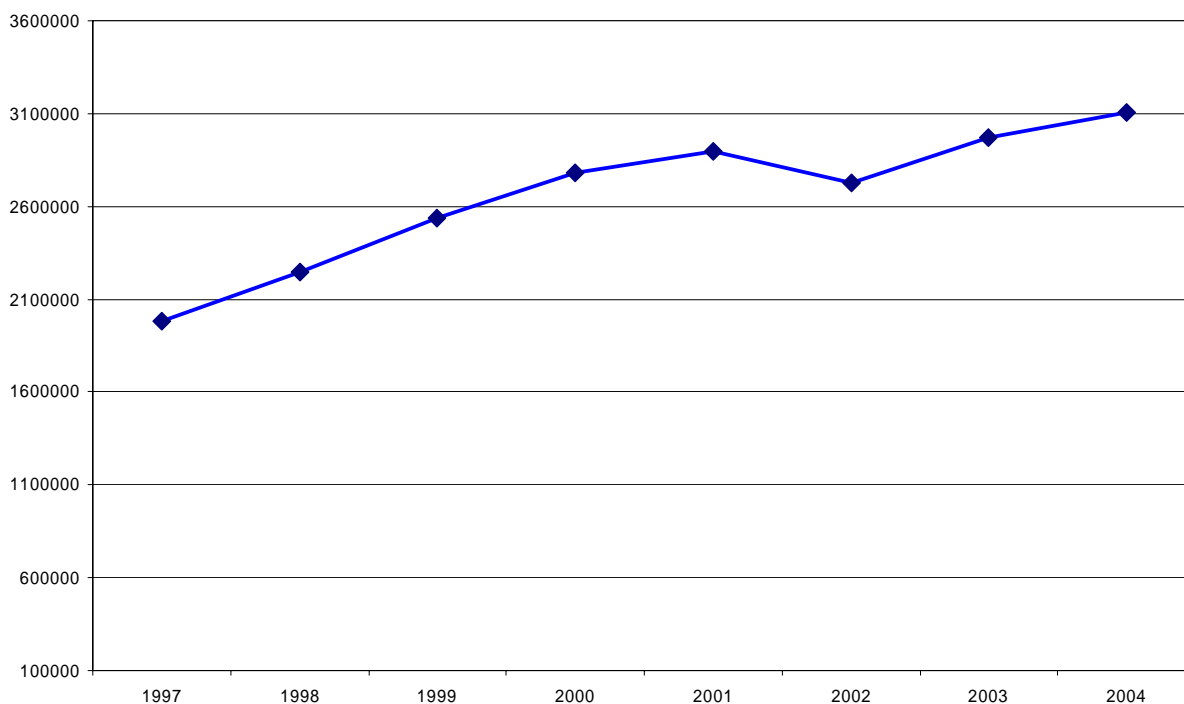
	Financier	Opérationnel	Total
Immeubles industriels	92,17	99,50	191,67
Magasins	21,29	10,12	31,41
Immeubles de bureau	14,52	44,72	59,24
Hôtels et Loisirs	1,30	13,50	14,80
Services publics	0,21	0,00	0,21
Autres	69,70	30,89	100,59
TOTAL	199,19	198,73	397,92

Leasing immobilier par type (montants en millions d'euros)

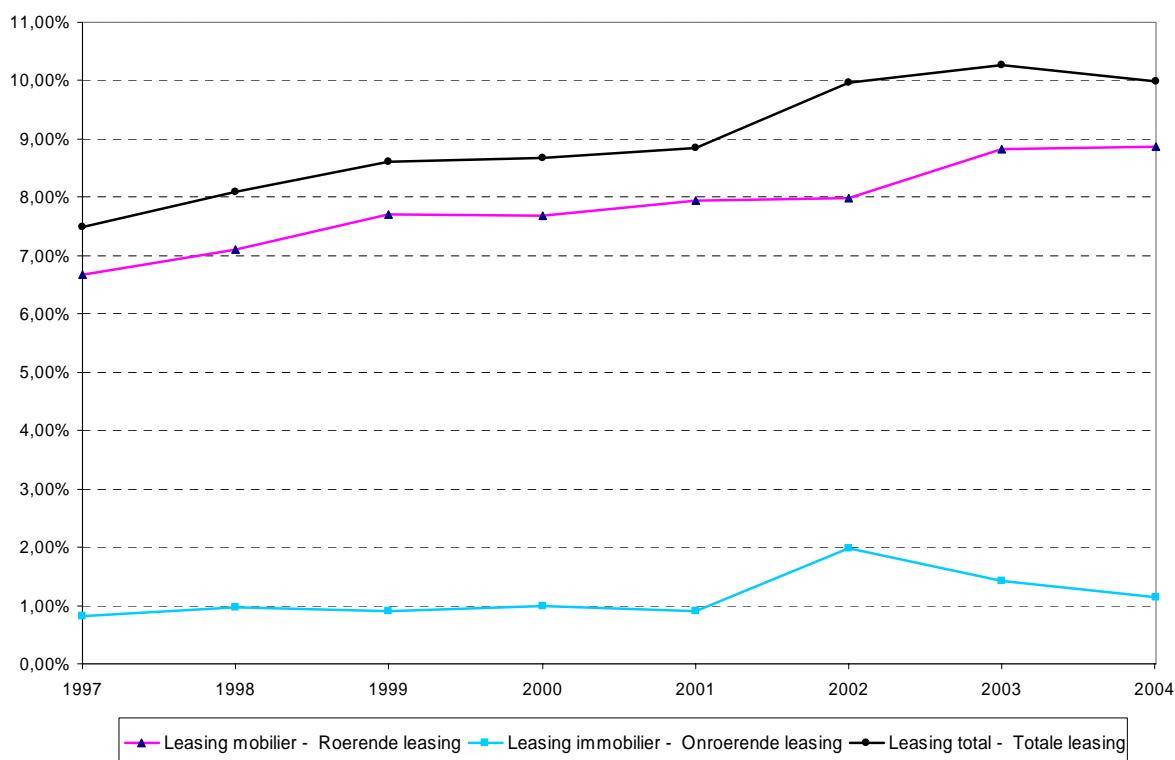
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2004/2003
Immeubles industriels	151,71	117,92	205,79	219,36	183,49	191,67	4,46%
Magasins	35,85	1,88	58,08	29,82	66,02	31,41	-52,42%
Immeubles de bureau	65,05	91,42	15,14	384,43	116,16	59,24	-49,00%
Hôtels et Loisirs	5,65	18,47	35,02	12,23	10,19	14,80	45,28%
Services publics	3,84	32,25	2,14	9,92	0,00	0,21	#DIV/0!
Autres	34,98	89,99	9,26	17,20	104,63	100,59	-3,86%
TOTAL	297,08	351,93	325,43	672,96	480,48	397,92	-17,18%



Evolutie roerende leasing
Evolution leasing mobilier



Penetratiegraad van de leasing (leden van BLV)
Degré de pénétration du leasing (membres de l'ABL)



Liste des membres



Ledenlijst



BELGISCHE LEASINGVERENIGING

ASSOCIATION BELGE DE LEASING

Secretariaat - Secrétariat:
Rue Ravenstein 36 – Ravensteinstraat , 36
Brussel 1000 Bruxelles
TEL +32 (2) 507 68 29
FAX +32 (2) 507 69 29
E-mail : mb@febelfin.be

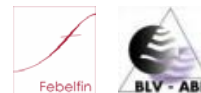
Voorzitter/Président :	Jan INGELBRECHT
Ondervoorzitter/Vice-Président :	Guy VANHAUTEGHEM
Directiecomité/Comité de Direction :	Marc DE WAELE Jacques CORNETTE Jean-Louis APPELMANS Henri JEANDARME Raf RAMAEKERS Alice WEBER
Secretaris-generaal Secrétaire général :	Michel BILLOCQ
Ere-Voorzitters/Présidents d'honneur :	Jan DE OST Jules SMETS Xavier PIRET Maurice VERSTRAETEN

LEDEN MEMBRES

AB LEASE NV
Gentsesteenweg 395 - 1080 BRUSSEL
Tel. 02/414.76.72 - Fax 02/414.92.00

VERTEGENWOORDIGERS REPRESENTANTS

S. BEEUWSAERT
info@ablease.com

**AGFA FINANCE**

Septestraat 27 - 2640 MORTSEL
Tel. 03/444.71.90 - Fax 03/444.71.91

AMSTEL LEASE BELGIË NV

Roderveltlaan 5 - 2600 ANTWERPEN

BNP PARIBAS LEASE GROUP

Avenue Louise 489 - 1050 BRUXELLES
Tel. 02/663.57.90 - Fax 02/675.75.98

BMW FINANCIAL SERVICES BELGIUM NV

Industriepark "DE VLIET"
Lodderstraat 16 - 2880 BORNEM
Tel. 03/890.51.01 - Fax 03/890.51.39

**CATERPILLAR FINANCIAL SERVICES
BELGIUM (CFSB)**

Filiale belge
Steenweg op Brussel 340 - 3090 OVERIJSE
Tel. 02/689.22.10 - Fax 02/688.14.85

COMPUTER SERVICES & LEASING sa – nv

Boulevard Général Wahis 238 – Brussel 1030 Bruxelles
Tel. 02/705.46.00 – Fax 02/705.35.87

DAIMLER CHRYSLER FINANCE BELGIUM NV

Luchthavenlaan 27 - 1800 VILVOORDE
Tel. 02/254.68.11 - Fax 02/254.68.01

DEXIA LEASE SA

Avenue Livingstonelaan, 6
Brussel 1000 Bruxelles
02/222.37.12 - Fax 02/222.37.13

DE LAGE LANDEN LEASING N.V.

Ikaroslaan 10 - 1930 ZAVENTEM
Tel. 02/718.04.11 - Fax 02/718.04.98

EB-LEASE NV

Burgstraat 170 - 9000 GENT
Tel. 09/224.74.74 - Fax 09/224.43.35

ECONOCOM LEASE NV

Horizon Parc
Leuvensesteenweg 510 B 80 - 1930 ZAVENTEM
Tel. 02/790.81.11 - Fax 02/790.81.20

F. VANHOESEN

freddy.vanhoesen.fv@belgium.agfa.com

P. SCHILLEMANS

Tel. 03/870.60.00 - Fax 03/870.60.06
patrick.schillemans@be.amstellease.com

A. WEBER

alice.weber@bnpparibas.com

H. TAMPL - H. SCHNEIDER

horst.tampl@bmw.be
henriette.schneider@bmw.be

L. DUCUROI

lucie.ducuroir@cat.com

E. DE GREEF

eddy@csl.be

S. SOMERS

steven.somers@daimlerchrysler.com

G. VANHAUTEGHEM

guy.vanhauteghem@dexia.be

Y. SEYNAEVE

y.seynaeve@delagelanden.com

L. JANSSENS

jansdw@pi.be

C. LEVIE

christian.levie@econocom.be

C.DE VRIEZE

chantal.de.vrieze@econocom.be

**FORTIS LEASE NV**

Gentsesteenweg 1440 - 1082 BRUSSEL
Tel. 02/506.02.11 - Fax 02/511.99.60

GE Capital NV/SA

Kouterveldstraat 20, B - 1831 Diegem
tel : 02/749 21 69 - fax : 02/749 21 61

HEWLETT PACKARD BELGIUM

Woluwedal 100 - 1200 BRUSSEL
Tel. 02/778.31.11 - Fax 02/778.30.41

ING LEASE BELGIUM NV

Kortenberglaan 71 bus 5 - 1000 BRUSSEL
Tel. 02/739.64.11 - Fax 02/739.64.35

INTEGRALE

Place St. Jacques 11 bte 101 - 4000 LIEGE
Tel. 04/232.44.11 - Fax 04/232.44.51

KBC LEASE NV

Philipssite 5, bus 9 - 3001 HEVERLEE
Tel. 016/88.10.10 – Fax 016/88.10.30

LEASING J. VAN BREDA & C° NV

Plantin & Moretuslei 295 - 2140 ANTWERPEN
Tel. 03/217.60.65 - Fax 03/271.00.18

LEASINVEST NV

Mechelsesteenweg, 34 - 2014 ANTWERPEN
Tel. 03/238.98.77 - Fax 03/241.53.77

LOCINVEST SA

Avenue de France, 6 - 6900 MARCHE
Tel. 085/31.86.89 - Fax 085/31.86.89

MAXITRUCK FINANCE & LEASE NV

Gentsesteenweg 113 - 8500 KORTRIJK
Tel. 056/21.46.23 - Fax 056/20.24.29

NAMUR INVEST LEASE SA

Avenue des Champs Elysées 160 – 5000 NAMUR
Tel. 081/22.59.03 - Fax 081/23.11.46

PSA FINANCE BELUX SA

Rue de l'Etoile 99 - 1180 BRUXELLES
Tel. 02/370 77 11 - Fax 02/332 12 33

REALLEASE NV

Boulevard du souverain 100 - 1000 BRUSSEL
Tel. 02/548.36.30 - Fax 02/548.36.79

J. CORNETTE

j.cornette@fortislease.com

G. VAN STICHEL

gunther.vanstichel@ge.com

K. ALLAERT

kurt.allaert@hp.com

J. INGELBRECHT

jan.ingelbrecht@ingleasebelgium.be

P. BEAUPAIN

p.beaupain@integrale.be

M. DE WAELE

m.dewaele@kbclease.be

R. RAMAEKERS

raf.ramaekers@leasing.vanbreda.be

K. VERELLEN

kris.verellen@leasinvest.be

J.G. De Biolley

joeldebilley@skynet.be

L. VANDENBOGAERDE

info@maxitruck.com

PH. KARELLE

B.LAMBERT

info@namurinvest.be

nil@namurinvest.be

D. WATERSCHOOT

dirk.waterschoot@mpsa.com

Th. TERNIER

Thierry.Ternier@realbank.be

**SAMBRELEASE SA**

Av. Georges Lemaître, 62 - Aéroport 6041 GOSSÉLIES
Tel. 071/25.94.94 - Fax 071/25.94.99

R. BAISIR

roger.baisir@sambrinvest.be

SG EQUIPMENT FINANCE

Mechelsesteenweg 34 B - 2018 ANTWERPEN
Tel. 03/220.00.30 - Fax 03/232.21.87

Rudy VAN-DAELE

rudy.van-daele@franfinance-be.com

SCANIA FINANCE BELGIUM NV

Minervastraat 8 - 1930 ZAVENTEM
Tel. 02/715.65.09 - Fax 02/721.94.42

B. PEETERS

Bert.Peeters@scania.be

VOLVO CAR FINANCE BELGIUM NV

Hunderenveldlaan 10 - 1082 BRUSSEL
Tel. 02/464.12.11 - Fax 02/468.16.30

M. BEYST

mbeyst@volvocars.com

XEROX CREDIT NV

Wezembeekstraat 5 - 1930 ZAVENTEM
Tel. 02/716.66.01 - Fax 02/716.66.04

MARIA VERBERGT

maria.verbergt@bel.xerox.com

WAARNEMER / OBSERVATEUR**SARELCO NV**

Scherpenberg - Dreef 99 - 3700 NEREM-TONGEREN
Tel. 012/23.88.04 - Fax 012/23.73.67

Ph. KARELLE

philippe.karelle@skynet.be

Totaal aantal leden: 31

Total actuel des membres: 31

