

Le leasing entend soutenir l'économie circulaire

Le secteur financier demande l'élimination des obstacles

L'économie circulaire gagne en importance et ce n'est pas une surprise. S'il est une économie qui possède tous les atouts pour atteindre les objectifs climatiques, c'est bien celle-là. Le secteur financier veut jouer un rôle actif dans cette transformation économique, particulièrement au travers du leasing. Le leasing est une forme de financement dans le cadre de laquelle l'utilisation est plus importante que la propriété. Les clients ayant opté pour le leasing sont plutôt dans l'utilisation d'un produit ou d'un service, ils n'en deviennent pas propriétaires. Et c'est précisément là l'un des aspects les plus cruciaux de l'économie circulaire et des évolutions économiques respectueuses du climat. Ce sont ces raisons qui ont convaincu le secteur du leasing du fait qu'il pouvait être un partenaire majeur dans le développement de l'économie circulaire. Le secteur dresse actuellement les grandes lignes de cet engagement, mais compte également sur les pouvoirs publics pour lever un certain nombre d'obstacles. Il songe ainsi surtout à la mise au point de bons systèmes de garantie, à l'introduction d'un droit de superficie sous seing privé opposable aux tiers et à l'extension de l'aide à l'investissement aux produits partagés ou loués ainsi qu'aux équipements de seconde main.

Le fait que les produits issus de l'économie circulaire soient utilisés le plus longtemps possible et ne soient pas jetés après leur cycle de vie, mais réparés, réutilisés, réaffectés ou recyclés, réduit leur impact sur l'environnement et sur la société.

Au travers du leasing - et plus particulièrement du vendor leasing - le secteur financier entend soutenir l'économie circulaire.

Les atouts du vendor leasing dans l'économie circulaire

La spécificité du vendor leasing réside dans le fait qu'il y a trois parties impliquées : la société de leasing, le client et le fournisseur de l'actif (vendor).

Dans le cas du vendor leasing, un client loue en leasing, directement auprès du vendor, un bien d'investissement mobilier (comme une voiture, un chariot élévateur, une photocopieuse, etc.). Ce vendor propose le leasing en tant qu'élément de son modèle commercial. Souvent, d'autres services sont également liés, comme une assurance ou la maintenance du bien.

Le vendor leasing présente donc deux caractéristiques essentielles qui le rendent très adapté au financement de projets circulaires :



- 1) l'implication du fournisseur, qui permet de prolonger plus facilement la durée de vie d'un produit loué et de lui donner plus rapidement une seconde vie,
- 2) la propriété de la société de leasing, qui simplifie l'offre d'un *pay-per-use model* ou d'un *product as a service model*.

Le secteur financier s'engage à financer l'économie circulaire

Le secteur du leasing développe actuellement une *deal structure* : une série de grandes lignes qui déterminent les critères qu'un projet circulaire doit remplir pour être facilement financé via leasing.

Cela devrait encourager les différentes parties concernées par le leasing (société de leasing, client et fournisseur) à opter pour des produits modulaires, réparables et recyclables. Ou des produits qui peuvent recevoir une nouvelle affectation après leur cycle de vie de base.

Une fois les contours de la *deal structure* bien dessinés, la voie sera ouverte au financement effectif de projets circulaires par le biais du *vendor leasing*. A terme, le secteur financier souhaite donc réaliser une partie de sa production de leasing dans le domaine circulaire.

Toutefois, pour que le projet puisse être un succès, un certain nombre d'obstacles doivent encore être levés. Le secteur financier en appelle dès lors aux pouvoirs publics afin que le cadre réglementaire soit adapté.

Il existe une série d'exemples où cela serait souhaitable :

- Dans le cadre d'un modèle *pay-per-use*, il existe un certain nombre de risques que la société de leasing ne peut supporter seule, tels que le risque de non-utilisation du bien, l'obligation faite au fournisseur de racheter le bien à la fin du cycle de vie, le risque lié à la performance, etc. Ces risques pourraient être supportés par les apporteurs de fonds propres, les assureurs ou les régimes de garantie publics.
- Si l'on envisage le *product as a service*, par ex. dans le domaine de l'éclairage ou des pompes à chaleur, les biens (en l'occurrence les appareils d'éclairage et les pompes) deviennent des biens immobiliers par destination. Pour préserver le droit de propriété de la société de leasing, un droit de superficie sous seing privé devrait exister, qui soit opposable aux tiers. Cette opposabilité pourrait être obtenue par l'inscription du droit de superficie sous seing privé dans un registre en ligne.
- La déduction pour investissement et les subventions / primes sont généralement destinées aux investissements dans de nouveaux actifs et soutiennent le propriétaire qui utilise l'actif pour son usage propre. Ces mesures de soutien devraient également être étendues aux actifs et aux équipements d'occasion qui sont partagés ou loués.



Au travers de son engagement et de sa demande adressée aux pouvoirs publics, le secteur financier souhaite faire progresser le financement de l'économie circulaire. Pas seul, mais avec l'ensemble des parties prenantes !