

Crédit-bail, leasing

CE QU'IL FAUT SAVOIR



Crédit-bail, leasing

CE QU'IL FAUT SAVOIR

Bienvenue dans le monde du crédit-bail	5
Crédit-bail, leasing : des précisions utiles	6
Le crédit-bail au Maroc, une histoire riche de plus de 50 ans	7
Les avantages du crédit-bail	8
Mécanisme d'une opération de crédit-bail mobilier	10
Mécanisme d'une opération de crédit-bail immobilier	11
Biens financés en crédit-bail	12
◆ Crédit-bail mobilier	
◆ Crédit-bail immobilier	
Secteurs financés en crédit-bail	13
Le crédit-bail de A à Z . . .	14
Liste des sociétés de crédit-bail membres de l'APSF	24

Mise à jour de l'édition de 2002 : décembre 2018

BIENVENUE DANS LE MONDE DU CRÉDIT-BAIL



Acquérir les biens d'équipement, meubles ou immeubles, en les finançant par ses fonds propres ou en recourant au crédit, ou les louer auprès des sociétés de leasing spécialisées pour la durée d'exploitation envisagée dans le cadre d'un projet d'investissement ? Les entreprises optent pour cette dernière option pour les avantages qu'elle présente.

Les entreprises marocaines ont compris à juste titre l'utilité du leasing. Grâce à cette formule de financement, elles concrétisent, bon an, mal an, quelque 15 000 projets d'investissement ou de rénovation de leurs équipements.

Vous voulez en savoir un peu plus sur le leasing ? Vous voulez exploiter tous les ressorts d'une formule qui a fait ses preuves en tout temps et tout lieu. Vous avez bien fait de vous procurer ce Guide. Il s'efforcera de répondre à vos questions et donnera une information générale de base sur le crédit-bail à travers ses diverses utilisations et les appellations dans leur acception couramment admise au Maroc.

Il permettra, nous l'espérons, au lecteur de mieux comprendre la notion de crédit-bail et saura le convaincre du rôle non négligeable de cette formule comme source de financement, de création d'emplois et de croissance économique.

Le crédit-bail peut être utile à toute entreprise, qu'il s'agisse de PME, de multinationales ou de professions libérales.



CRÉDIT-BAIL, LEASING

DES PRÉCISIONS UTILES

Crédit-bail et leasing sont-ils synonymes ? Dans le langage courant, ces appellations le sont effectivement, l'une et l'autre renvoyant à une même réalité.

Les observateurs attentifs introduisent cependant deux distinctions liées au destinataire du bien et à son acquisition ou non à l'issue de la période de location.

- ◆ *Dans les pays de droit anglo-saxon*, le leasing concerne tout bien, indépendamment de sa destination ; le bien peut être mis à la disposition aussi bien des professionnels que des particuliers.
L'option d'achat peut être incluse dans le contrat, mais n'en constitue pas un aspect spécifique :
 - ◆ *Dans les pays de droit latin*, le crédit-bail s'adresse aux entreprises et aux professionnels et l'option d'achat est contractuelle.
-

LE CRÉDIT-BAIL AU MAROC

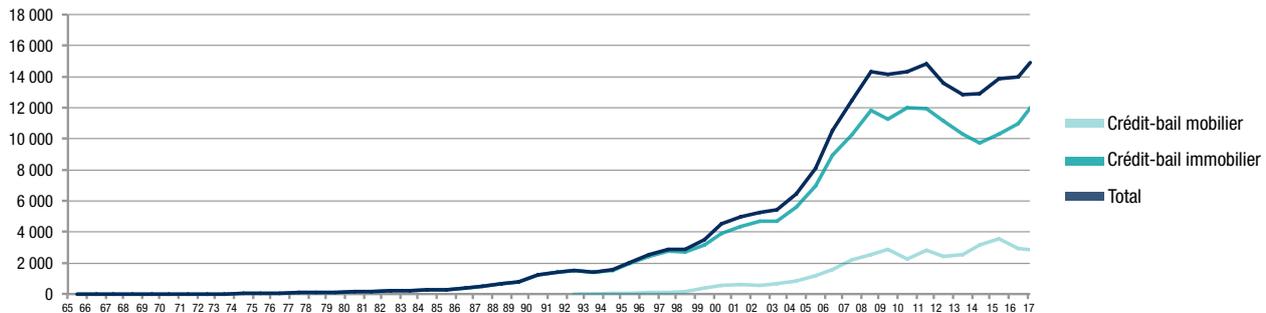
UNE HISTOIRE RICHE DE PLUS DE 50 ANS

Le crédit-bail a été introduit au Maroc en 1965, dans sa forme moderne. Il a accompagné depuis lors le développement de l'investissement et continue de le faire, avec une enveloppe de plus de 15 milliards de dirhams en 2017.

Depuis plus de 50 ans, les sociétés de crédit-bail ont développé une expertise, des compétences et une connaissance des marchés qui leur permet d'offrir à la clientèle des financements sur-mesure et de les entourer de conseils adaptés et pertinents.

Les sociétés de leasing sont régies par la loi bancaire et sont regroupées, de par cette loi, au sein de l'APSF, Association Professionnelle des Sociétés de Financement.

Evolution des financements annuels : 1965 - 2017 (millions de dirhams)



LES AVANTAGES DU CRÉDIT-BAIL

Le crédit-bail s'impose comme un moyen de financement avantageux. Ses avantages sont multiples et peuvent être ramenés pour l'essentiel aux éléments suivants :

Un financement intégral des investissements

Le crédit-bail permet un financement intégral des investissements là où le crédit classique nécessite un apport initial.

Une trésorerie préservée

En offrant un financement total de l'investissement, le crédit-bail permet de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ses fonds propres pour les affecter au financement des besoins de son exploitation.

Des garanties réduites

Le crédit-bail ne nécessite généralement pas de garanties lourdes à supporter par le client. La société de crédit-bail peut s'en tenir à la propriété du bien à financer, qu'elle détient jusqu'à l'expiration du contrat.





Une fiscalité attrayante

Le crédit-bail a été doté par le législateur d'un régime fiscal approprié. Les principaux avantages fiscaux se résument comme suit :

- ◆ Les redevances de leasing sont comptabilisées comme charges déductibles du bénéfice imposable (excepté pour les véhicules de tourisme dont la déductibilité des loyers est plafonnée à 300 000 dirhams sur la durée du contrat) ;
- ◆ Exonération de TVA à l'acquisition du bien car celle-ci est récupérée directement par la société de crédit-bail ;
- ◆ La TVA sur les loyers est récupérable, suivant le statut fiscal du client (excepté pour les véhicules de tourisme) ;
- ◆ Possibilité d'amortissement accéléré.

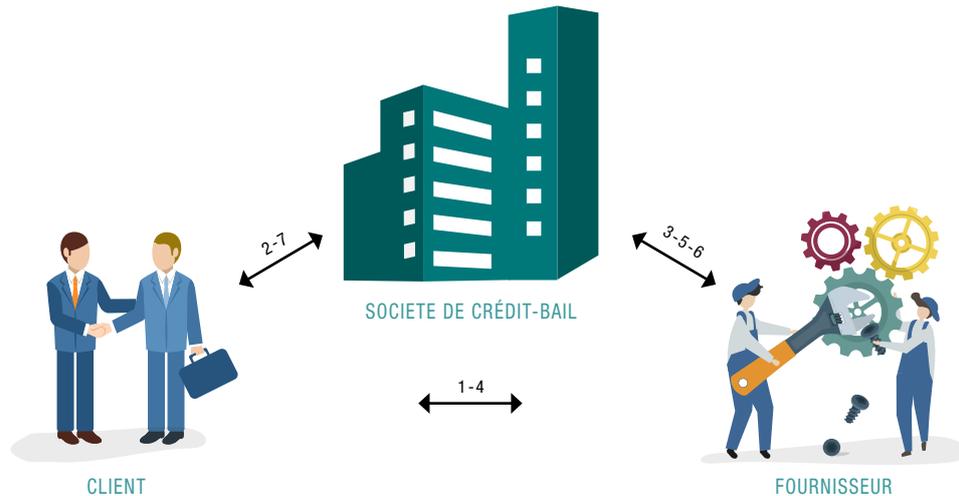
Une grande souplesse

Le crédit-bail se distingue par sa souplesse dans la mise au point du contrat de location. Grâce à des barèmes personnalisés, il permet d'adapter au mieux le financement aux caractéristiques de l'activité professionnelle de l'entreprise et au cycle de vie du matériel à financer.

Une réponse rapide

La société de crédit-bail étant spécialisée dans le financement d'équipements ou d'immeubles professionnels, la réponse à la demande de financement est donnée rapidement.

MÉCANISME D'UNE OPÉRATION DE CRÉDIT-BAIL MOBILIER



- (1) Le client mène la transaction avec le fournisseur
- (2) Le client conclut le contrat avec la société de crédit-bail
- (3) La société de crédit-bail passe commande au fournisseur
- (4) Le fournisseur livre le bien au client qui le réceptionne (procès-verbal de réception)

- (5) Le fournisseur adresse la facture et le procès-verbal de réception à la société de crédit-bail pour
- (6) Règlement
- (7) Le client commence à verser les redevances de leasing à la société de crédit-bail.

MÉCANISME D'UNE OPÉRATION DE CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER.



- (1) Le client obtient les autorisations nécessaires à la construction du bâtiment et l'exercice de son activité
- (2) Le client fait établir le plan de construction et arrête le cahier de charges
- (3) Le client fait la demande de crédit-bail immobilier à la société de leasing
- (4-5) La société de crédit-bail examine la demande. Elle apprécie notamment le prix, la polyvalence et la situation du terrain et donne mandat au client pour conclure en son nom tous les contrats avec l'architecte, l'organisme de contrôle, l'entrepreneur et les autres fournisseurs qui interviennent dans la construction du bâtiment
- (6) La société de crédit-bail et le client surveillent les travaux
- (7) La société de crédit-bail paie les factures aux différents prestataires
- (8-9) Les réceptions provisoire et définitive des travaux sont effectuées conjointement par la société de crédit-bail et le client
- (10) Le client procède au versement des loyers convenus contractuellement, à l'achèvement des travaux. Des pré-loyers peuvent être versés, éventuellement.

BIENS FINANCÉS EN CRÉDIT-BAIL

Le crédit-bail porte sur tous les biens nécessaires à l'activité de l'entreprise, qu'il s'agisse de biens mobiliers ou immobiliers. Les listes, ci-après, sont données à titre indicatif.

CRÉDIT-BAIL MOBILIER

- ◆ Ordinateurs et systèmes informatiques
- ◆ Mobilier et matériel de bureau
- ◆ Systèmes téléphoniques
- ◆ Matériel d'impression, de fabrication et de construction
- ◆ Matériel médical : IRM, scanner, échographe, biologie et analyse
- ◆ Matériel de travaux publics et de bâtiment
- ◆ Equipements lourds : installations techniques, matériel et outillage
- ◆ Matériel de transport et de manutention : véhicules, autobus, camions et remorques, chariots élévateurs, transpalettes, nacelles élévatrices
- ◆ Matériels de recyclage
- ◆ Efficacité énergétique.

CRÉDIT-BAIL IMMOBILIER

- ◆ Bâtiments d'entreprise
- ◆ Plateaux de bureaux
- ◆ Immeubles de bureaux et centres administratifs
- ◆ Sièges sociaux de sociétés
- ◆ Plates-formes logistiques, entrepôts et centres de distribution.



SECTEURS FINANCÉS EN CRÉDIT-BAIL

Le crédit-bail s'adresse à quasiment tous les secteurs d'activité.

- ◆ Industries extractives
 - ◆ Bâtiment et travaux publics
 - ◆ Industries agroalimentaires
 - ◆ Industries textile, de l'habillement et du cuir
 - ◆ Chimie et parachimie
 - ◆ Industries métalliques, mécaniques et électriques
 - ◆ Distribution d'électricité, de gaz et d'eau
 - ◆ Hôtellerie et restauration
 - ◆ Transport et communication
 - ◆ Activités financières
 - ◆ Commerce et services
 - ◆ Professions libérales
 - ◆ Cliniques, cabinets de médecin...
 - ◆ Nouveaux métiers : technologies de l'information, autres...
-



LE CRÉDIT-BAIL *de A à Z ...*

ACOMPTE

Contrairement à d'autres formes de financement, le crédit-bail ne nécessite pas d'acompte ou d'apport en fonds propres.

Le versement d'un acompte est toujours possible, si le client le souhaite. Son traitement comptable et financier s'opère au cas par cas.

AFRICLEASE

Africlease est la Fédération Africaine de Leasing. Elle a été créée en 2017 à l'initiative de l'APSF.

Outre le Maroc, qui lui tient lieu de siège de social et en assure la présidence et le secrétariat général, Africlease compte 10 membres fondateurs. Elle vise le développement de l'industrie du leasing aux niveaux national, régional et continental.

AGRÉMENT

Les sociétés de crédit-bail sont agréées en tant qu'établissement financier pour exercer leur activité.

L'agrément est délivré par Bank Al-Maghrib, après avis conforme du Comité des Etablissements de Crédit qui évalue, notamment, les moyens techniques et financiers de la société, ainsi que la compétence et l'honorabilité de ses dirigeants.

AMORTISSEMENT

Propriétaires des biens qu'elles financent, ce sont les sociétés de crédit-bail qui les inscrivent à leur bilan et procèdent ainsi à leur amortissement. L'amortissement de cet actif s'effectue sur une période correspondant à la durée de son utilisation. L'amortissement peut être accéléré.

APSF

Les sociétés de crédit-bail dûment agréées sont membres de droit de l'Association Professionnelle des Sociétés de Financement (APSF) instituée par la loi bancaire. L'APSF a pour objet notamment d'étudier les moyens d'amélioration de la technique et de stimulation de la concurrence.

ASSURANCE

Les opérations de financement en crédit-bail sont assorties de produits d'assurance destinés à protéger les partenaires (bailleur et preneur) et le bien financé (en cas de destruction totale ou partielle). L'obligation d'assurance revient au client qui en assume la charge.

BAILLEUR

Le bailleur ou crédit-bailleur est la société de crédit-bail qui acquiert un bien pour le donner en location. Le bailleur est le propriétaire légal du bien, dont il cède au client le droit d'usage. Il reçoit en contrepartie des redevances périodiques convenues.

BÉNÉFICIAIRES

Toute entreprise, quel que soit son secteur d'activité ou sa taille :

- ◆ désirant investir pour innover son matériel productif ou pour étendre sa capacité ;
 - ◆ ayant un besoin urgent d'équipements non budgétisé ;
 - ◆ payant des loyers élevés à fonds perdus et qui voudrait constituer un patrimoine ;
 - ◆ exerçant son activité dans un secteur porteur ;
 - ◆ désirant préserver son fonds de roulement pour l'affecter à d'autres utilisations ;
- peut bénéficier d'un financement en crédit-bail.

Les commerçants, les entrepreneurs individuels, les médecins, les architectes et les autres professions libérales peuvent également bénéficier de financements en crédit-bail.

CESSION

Le bien financé appartient juridiquement au bailleur. Il ne peut être vendu par le client durant la période contractuelle. Une fois le matériel acheté pour sa valeur résiduelle par le client à la fin de la période locative, il lui est possible de le vendre à sa guise. Cette clause vaut aussi pour la sous-location et pour l'hypothèque.

CHOIX D'INVESTISSEMENT

Bien mobilier ? Bien immobilier ? Dans tous les cas, le bien est acquis sur désignation du client, la société de crédit-bail lui laissant la latitude d'en définir lui-même les caractéristiques.

Le client choisit, en outre, librement le fournisseur avec lequel il détermine les conditions de la transaction.

CODE DE COMMERCE

Le crédit-bail est régi par le code de commerce qui en précise la nature en se référant expressément à la définition qui lui a été donnée par la loi bancaire du 6 juillet 1993. Le code de commerce distingue le contrat de crédit-bail des contrats courants et usuels. Il dispose, en effet, que le contrat de crédit-bail ne relève :

- ◆ ni du Dahir du 5 janvier 1953 relatif à la révision périodique des prix de location des biens à usage commercial, industriel et artisanal ;
- ◆ ni du Dahir du 24 mai 1955 relatif aux baux d'immeubles à usage commercial, industriel et artisanal ;
- ◆ ni du Dahir du 25 décembre 1980 organisant les rapports entre les bailleurs et les locataires de locaux d'habitation ou à usage professionnel.

A la différence des autres contrats de location, le contrat de crédit-bail n'implique pas la naissance d'un quelconque droit de propriété commerciale sur le bien donné en location.

COMPTABILITÉ

Pour le crédit-preneur, les redevances locatives, qu'elles se rapportent à un bien mobilier ou immobilier, sont comptabilisées au niveau du compte redevances de crédit-bail et sont considérées comme des charges déductibles. Au terme du contrat de leasing, le crédit-preneur, s'il acquiert le bien (pour le montant de la valeur résiduelle convenue contractuellement), l'inscrit à l'actif de son bilan.

NB : Les engagements en crédit-bail sont inscrits en hors bilan. À partir de janvier 2019, les biens acquis en crédit-bail seront inscrits à l'actif du bilan du preneur, avec contrepartie au passif, d'une dette financière.

CONTRAT

C'est le document-clé de l'opération de crédit-bail, puisqu'il crée le lien juridique entre le client et la société de crédit-bail. Les parties y fixent les droits et obligations réciproques, ainsi que les conditions et procédures. Il précise la durée de location et l'échéancier des loyers.

La société de crédit-bail y réserve le droit au client, par une promesse unilatérale de vente, de se porter acquéreur du bien à l'issue de la période contractuelle à un prix convenu d'avance.

Le contrat fixe, également, l'indemnité de résiliation à laquelle s'expose le client en cas de non paiement des redevances.

CRÉDIT BUREAU

Bank Al-Maghrib a délégué la gestion de son Service de Centralisation des Risques à deux opérateurs privés, sous forme de Credit Bureau. Le Credit Bureau fournit aux établissements de crédit des informations leur permettant notamment d'apprécier la solvabilité d'un demandeur de crédit, en faisant état de ses engagements sur la place et de ses impayés éventuels.

En vertu de la réglementation bancaire, les sociétés de crédit-bail consultent obligatoirement le Credit Bureau.

DÉLAI DE RÉPONSE

En sociétés spécialisées, les sociétés de crédit-bail sont outillées pour répondre dans les délais les plus réduits à une demande de financement. Sitôt le dossier complètement constitué, la réponse ne dépasse guère 24 à 48 heures pour une demande de crédit-bail mobilier et une semaine pour une demande de crédit-bail immobilier.

DOSSIER

La demande de financement en crédit-bail est examinée sur la base d'un dossier constitué de différents documents, en fonction de la nature du bien à financer (bien mobilier ou immobilier) et du statut juridique du demandeur. Les justificatifs demandés se rapportent en général à son identité, sa situation économique et financière et aux caractéristiques du bien à financer.

EFFICACITÉ

Le crédit-bail permet d'ajuster les besoins de financement des entreprises à leur capacité à un moment donné. Forme de location, il permet le renouvellement continu des équipements et constitue un moyen de protection contre l'obsolescence des équipements. Il constitue ainsi un puissant levier de développement.

ENGAGEMENTS RÉCIPROQUES

Le crédit-bailleur garantit au crédit-preneur l'utilisation et la jouissance du bien financé. Le crédit-preneur s'engage à s'acquitter des redevances locatives conformément aux conditions stipulées dans le contrat. Il est, en outre, tenu de veiller à la maintenance du bien.

GARANTIE

Les sociétés de crédit-bail se limitent généralement à la propriété du bien loué. Pour des raisons évidentes de sécurité, des garanties (réelles ou caution) peuvent être cependant demandées si l'envergure de l'opération de crédit-bail l'exige.

INTÉRÊTS (AGIOS)

Bien qu'étant assimilé à une opération de crédit par la loi bancaire, le crédit-bail est avant tout, par nature et par construction, une opération de location. Cette qualification implique pour le client le versement de loyers passés totalement en charges sans distinction entre amortissement et intérêts. Ces loyers représentent la contrepartie du service rendu par la société de crédit-bail au client en mettant à sa disposition le bien.

LEASE-BACK OU CESSION-BAIL

Le lease-back (ou cession-bail) est la formule par laquelle une entreprise cède à la société de crédit-bail un bien mobilier ou immobilier dont elle est propriétaire pour conclure aussitôt avec elle un contrat de crédit-bail sur ce bien. Grâce au produit de la vente, l'entreprise dispose de fonds nouveaux, et continue - selon le principe même du crédit-bail - à utiliser son bien comme si elle en était toujours propriétaire. Une opération de lease-back doit être justifiée économiquement.

LOI BANCAIRE

Les conditions d'activité et de contrôle des sociétés de crédit-bail ont été déterminées pour la première fois par la loi bancaire du 6 juillet 1993 relative à l'exercice de l'activité des établissements de crédit et de leur contrôle, communément appelée loi bancaire.

La loi bancaire a doté les sociétés de crédit-bail du statut d'établissement de crédit et les considère plus particulièrement comme des sociétés de financement.

La loi bancaire a été réformée par deux fois depuis 1993, en 2006 puis en 2014.

LOYERS OU REDEVANCES LOCATIVES

Dans l'industrie du crédit-bail, on parle volontiers de loyers ou redevances locatives pour désigner les versements découlant de la jouissance d'un bien. Le montant des loyers est généralement constant.

La possibilité existe, cependant, de les moduler contractuellement, en fonction du plan d'exploitation de l'entreprise, à sa demande.

MÉDIATION BANCAIRE

A l'initiative notamment de Bank Al-Maghrib et de l'APSF, a été créé, en 2013, un Centre Marocain de Médiation Bancaire qui a pour objet le règlement à l'amiable des différends pouvant naître entre un établissement de crédit et la clientèle. Ce Centre dirigé par un Médiateur est opérationnel depuis 2014. Il gère deux dispositifs de médiation (institutionnelle et conventionnelle) qu'il met en œuvre selon les montants en jeu.

Le recours au dispositif de médiation institutionnelle est gratuit.

Pour en savoir plus ou saisir le Médiateur : <https://cmmb.ma>

MISE EN LOYER

Quand le contrat de crédit-bail est signé, le bien mis à disposition du preneur et le fournisseur payé, la société de crédit-bail met le dossier en loyer, facturant le client selon l'échéancier convenu.

OPTION D'ACHAT

La société de crédit-bail réserve le droit au client, par une promesse unilatérale de vente, de se porter acquéreur du bien à l'issue de la période contractuelle. Le prix de cession correspond à la valeur résiduelle fixée contractuellement.

PARTENAIRES

Le crédit-bail est une opération qui met en présence trois partenaires :

- ◆ l'entreprise qui envisage l'investissement ;
 - ◆ la société de crédit-bail qui achète le bien pour son compte et le met à sa disposition pour un loyer convenu;
 - ◆ le fournisseur du bien ou
 - ◆ les prestataires intervenant dans la construction d'un bien, dans le cas d'un crédit-bail immobilier.
-

PREMIER LOYER MAJORÉ

Contrairement à d'autres formes de financement, le crédit-bail ne nécessite pas d'acompte ou d'apport en fonds propres. Le versement d'un acompte est toujours possible, si le client le souhaite ou si la société de crédit-bail l'exige. Dans ce cas, le premier loyer est majoré de l'acompte. Le règlement du premier loyer majoré permet au preneur de s'acquitter de loyers mensuels plus faibles et au bailleur de diminuer son risque.

PRENEUR

Le preneur ou crédit-preneur, dit également utilisateur, est l'entreprise qui reçoit le bien en location, dont elle jouira pour les besoins de son exploitation, moyennant le paiement de redevances contractuelles.

PROCÈS-VERBAL DE RÉCEPTION

C'est le document qui atteste que le client a réceptionné le matériel et qu'il en a vérifié la conformité avec sa commande.

La signature du procès-verbal de réception du matériel, conjointement par l'entreprise et le fournisseur déclenche le paiement du fournisseur et le versement du premier loyer par l'utilisateur.

PROMESSE DE VENTE

Dans le cadre du contrat de crédit-bail, la société de crédit-bail réserve le droit au client, par une promesse unilatérale de vente, de se porter acquéreur du bien à l'issue de la période contractuelle à un prix convenu d'avance.

QUOTITÉ DE FINANCEMENT

Le crédit-bail permet le financement jusqu'à 100% de la valeur de l'équipement à acquérir (mobilier et immobilier) et éventuellement l'ensemble des prestations nécessaires à sa mise en place et à son fonctionnement.

RAPIDITÉ

Le crédit-bail répond à l'exigence de temps.

- ◆ Il offre un financement immédiat, ce qui évite de différer une décision d'investissement ;
- ◆ il permet de saisir des opportunités commerciales quand l'acquisition d'un équipement non budgétisé se révèle nécessaire en cours d'année.

RÉSILIATION

Le contrat de crédit-bail comporte généralement des clauses de résiliation très rigoureuses notamment pour sanctionner le non paiement des loyers à leur échéance. Dans ce cas, le client peut être contraint de verser une indemnité correspondant à la totalité ou à une forte proportion des loyers restant à courir et restituer le matériel.

RISQUE

Les sociétés de crédit-bail ne sont pas tenues de donner systématiquement suite à une demande de financement, notamment quand elles estiment que le projet n'est pas justifié économiquement et financièrement, voire sur un plan éthique.

Elles recourent à un système d'aide à l'appréciation du risque (Credit Bureau) mis à la disposition de tous les établissements de crédit par Bank-Al Maghrib qui les renseigne sur les engagements et les incidents de remboursement du client qui les sollicite.

SOCIÉTÉS DE FINANCEMENT

Les sociétés de crédit-bail sont des sociétés de financement spécialisées. Une telle spécialisation leur permet d'offrir à leur clientèle, entreprises ou professions libérales, des produits adaptés à leurs besoins. Les compétences dont elles disposent permettent de préserver leurs produits contre toute assimilation ou banalisation. C'est par l'innovation dont ils sont porteurs que les professionnels du crédit-bail réussissent à donner à leurs produits une valeur ajoutée particulière qui fait leur raison d'être.

TUTELLE

En tant qu'établissements de crédit, les sociétés de leasing exercent leur activité sous la tutelle du Ministre des Finances et du Wali de Bank Al-Maghrib. La loi bancaire leur confère de larges pouvoirs de réglementation et de supervision. Les sociétés de crédit-bail sont dotées de compétences humaines à la mesure des conditions d'exercice et de contrôle auxquelles elles sont assujetties.

VALEUR RÉSIDUELLE

C'est le prix de cession préalablement défini dans le contrat, à laquelle le client se porte acquéreur du bien. La valeur résiduelle est généralement faible et varie selon les caractéristiques de chaque opération. Elle tient compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers.

LISTE DES SOCIÉTÉS DE CRÉDIT-BAIL membres de l'APSF

BMCI LEASING

Lot n° 3, Lotissement La Colline II - Sidi Mâarouf - Casablanca
Tél. : 0522 88 63 50 - Fax : 0522 58 34 31

CAM LEASING

Place des Alaouites - Rabat
Tél. : 05 30 17 86 50

CRÉDIT DU MAROC LEASING ET FACTORING

203, Bd de Bourgogne - Casablanca
Tél. : 0522 36 74 40 - Fax : 0522 36 05 79

MAGHREBAIL

45, Bd Moulay Youssef - Casablanca
Tél. : 0522 48 65 00 - Fax : 0522 48 68 51

MAROC LEASING

57, Angle Bd Abdelmoumen et Rue Pinel - Casablanca
Tél. : 0522 42 95 12 - Fax : 0522492195

SOGLEASE

374, Bd Abdelmoumen - Casablanca
Tél. : 0522 43 88 70 - Fax : 0522 48 27 15

WAFABAIL

Angle Bd Moulay Youssef et rue El Mazini - Casablanca
Tél. : 0522 43 60 05 - Fax : 0522 26 06 31

Vous êtes maintenant mieux informé et plus avisé sur le crédit-bail. Ce Guide y aura certainement contribué. Les sociétés de crédit-bail vous en diront plus. Soucieuses d'élargir leur clientèle, elles répondront de bon gré à toutes vos questions.



APSF الجمعية المهنية لشركات التمويل
Association Professionnelle des Sociétés de Financement

95, boulevard Abdelmoumen - Casablanca
Tel. 0522 48 58 53 / 54 / 55 - Fax 0522 48 56 60
Email apsf@apsf.pro - www.apsf.pro

APSF, Association Instituée par la loi bancaire