

## LEASING FRANCESE: UN NUOVO MODO DI COMPRAR LA BARCA

Il governo francese da qualche anno ha fatto in modo che la cantieristica a vela e a motore, da sempre settore importante per l'economia transalpina, potesse avvantaggiarsi rispetto alla concorrenza internazionale utilizzando sgravi particolari e agevolazioni fiscali mirate. Le agevolazioni riguardano le aliquote dell'IVA (in francese VAT) che vengono ridotte progressivamente a seconda delle categorie di registro navale francese a cui le imbarcazioni da locare (leasing) sono iscritte. Poiché tale particolare forma di noleggio, (finanziamento in leasing) si riferisce a qualsiasi tipo di imbarcazione, purché inscrivibile nelle categorie del registro navale francese, ecco che anche noi italiani, in quanto membri della Comunità Europea e nel rispetto delle norme legislative del Trattato di Maastricht, possiamo beneficiare in qualche modo di tale situazione.

Ciò è possibile in applicazione delle norme di integrazione del Mercato Comune Europeo per la libera circolazione dei beni, entrata in vigore il 1° Gennaio 1993, che hanno di fatto abrogato le disposizioni della Convenzione di Ginevra del 1956, in base alle quali le unità da diporto appartenenti ai Paesi esteri, sia comunitari che extra, erano sottoposte ad una serie di limitazioni sulla

permanenza e circolazione nelle acque territoriali italiane.

Prima di entrare nel dettaglio, al fine di semplificare per meglio comprendere il meccanismo, possiamo affermare che noleggiando una qualsiasi imbarcazione tramite un finanziamento leasing subordinato alle normative, alle società e alle banche francesi che in tal senso operano, possiamo contare sui benefici della riduzione delle aliquote VAT. Quindi, potremo acquistare una qualsiasi imbarcazione, a motore e a vela, purché inscrivibile nelle tabelle specificate del Registro della Marina Francese, con formule di leasing effettivamente a costo zero, grazie ai benefici relativi al recupero di VAT.

Di fatto il leasing a costo zero è un contratto di locazione, con opzione di acquisto regolamentata dalle condizioni di vendita dei servizi. Un'operazione compiuta, come si diceva sopra, nel pieno rispetto delle norme comunitarie e delle leggi italiane ad esse adeguate sia in materia di I.V.A. che di trasferimento di capitali. Tale formula di leasing, da qualche tempo proposta da alcuni operatori italiani del settore, è rivolta ai privati che acquistano un'imbarcazione a vela o a motore nuova, ma anche usata, purché fatturabile. Tale particolare leasing non può essere applicato ad aziende o a società.

Lo slogan del "Leasing a Costo Zero" invero non è solo uno slogan ma un dato di fatto, in quanto le norme della CEE sono collegate ad un provvedimento del Governo francese, che equiparant

**segue a pag. 200**

## MERCURY MARINE: UNA VISITA AL FUTURO

di Alfredo Gennaro

Fino ad una decina di anni fa Mercury aveva conservato una sua importanza e una sua fama, ma si stava mangiando il capitale: nel senso che, pian piano, andava perdendo quote di mercato e immagine a favore dei concorrenti più attivi, specie quelli giapponesi, sempre pronti a creare e a cogliere opportunità e a sfruttare spiragli lasciati liberi forse per troppa sicurezza, o per una veduta delle evoluzioni del mercato internazionale ancora troppo legata a schemi nazionalistici.

Ma fortunatamente il management se ne è accorto in tempo e ha messo in atto cambiamenti organizzativi e strutturali. Così a Roger Miller, vicepresidente operativo, sono state affidate prima la responsabilità dei mercati internazionali e poi quella delle nuove iniziative. E Miller ha lavorato sodo. Negli ultimi anni Mercury ha riguadagnato grinta e impatto, ha riacquisito quote e mercati, ha riaperto i rapporti con l'opinione, riconquistato immagine e numeri, creato aperture verso una diversificazione che malaccortamente aveva forse trascurato, acquistato una veste di internazionalità e di intercontinentalità che prima poteva affidare alla fama, ma che ora va supportata con contatti e servizi, soprattutto con la conoscenza dei problemi e la loro soluzione. E' forse per tutto questo che è stato proprio lui, Roger Miller, da noi incontrato negli ultimi tempi varie volte, soprattutto ai grandi saloni internazionali, a darci il benvenuto nella sede americana. Egli ha avuto così modo di illustrarci sul come Mercury Marine intenda mantenere e curare i rapporti con l'opinione e come intenda gestire lo scambio di informazioni che può essere utile reciprocamente per migliorare il prodotto e il servizio reso all'utenza, in una visione ampia e internazionale. Di ciò abbiamo presto avuto prova, partecipando ad una cena in nostro onore a Fond du Lac e a un party a Chicago, che per numero di presenze e per provenienza e livello dei partecipanti non lasciava



*Il Vicepresidente Roger Miller, che ci ha ricevuti nell'atrio-museo della Mercury Marine di Fond du Lac: accanto a lui è Chris Sams, responsabile della High Profile Mercury, che ha organizzato la visita e che ci ha accompagnato.*

dubbi sulla politica di rapporto che l'azienda vuole mantenere. La rappresentanza europea era composta da un quartetto: tre giornalisti nautici ritenuti esperti di livello nei motori (oltre allo scrivente erano stati invitati lo svedese Lars Linden e il norvegese Hans Due) e dalla responsabile dei contatti con la stampa della società di consulenza inglese cui Mercury si è affidata per la promozione europea.

La visita, ampia ed approfondita, ci ha fornito una messe di dati, informazioni e impressioni; ha stimolato molti dubbi, tutti chiariti, e molte curiosità. Molte sono state anche le cose di cui vorremmo mettere al corrente i lettori; cercheremo di annotarle in un breve diario, riservando a successivi articoli la trattazione di temi che sarebbe troppo lungo e poco chiaro affrontare in dettaglio, o che fanno riferimento ad argomenti tecnici di cui vale la pena approfondire la conoscenza.

Molte le cose che ci hanno piacevolmente stupito, a cominciare dalla organizzazione impeccabile del viaggio. Infatti, ci ha consentito una visita concentrata ma non oppressiva, che ci ha permesso di lavorare intensamente per due giorni senza accusare stanchezze, di gestire il tempo in maniera efficace senza intaccare la nostra autonomia ma con interventi programmati per coprire tutte le nostre esigenze.

Al nostro arrivo a Chicago: una giornata piena ci era stata lasciata per adeguare i ritmi orari dell'organismo e per trasferirci da Chicago a Fond du Lac, dove ha sede la Mercury Marine. Per il trasferimento, circa 250 km di autostrada, è stata inviata una limousine enorme, come è uso locale, che, per l'occasione, non poteva che essere nera.

**segue a pag. 202**

