

EDITORIAL

L'avènement de l'an 2000 était censé ouvrir une ère nouvelle, mais peut-être avaient-ils raison, ces savants exégètes qui prétendaient que le nouveau millénaire commencerait seulement au premier janvier prochain. Car, passé la victoire sur le bogue qui avait suscité tant de vaines alarmes, les mois écoulés furent décevants face aux promesses évoquées, si bien qu'il faut probablement les renouveler aujourd'hui.

La "nouvelle économie" a dû revoir à la baisse beaucoup de ses ambitions et les marchés sont venus rappeler spéculateurs et entrepreneurs à la dure réalité qu'engendrent des anticipations trop rapides. Pendant le même temps, l'euro témoignait d'une faiblesse inquiétante alors que l'échéance de son ultime mise en œuvre se fait proche. Enfin, les interminables et âpres discussions du dernier sommet de Nice montraient combien la construction d'une Europe large dans son recrutement et équilibrée dans ses pouvoirs et représentations nécessitait encore un long chemin à parcourir.

L'insatisfaction d'une année moins riche qu'on l'espérait tient probablement à une évolution plus lente mais cependant bien réelle des ferments qui sont aujourd'hui dans notre environnement économique, politique et social. Ceux qui vivent quotidiennement la vie de nos entreprises savent combien ils sont les spectateurs et les acteurs des importantes transformations qui marquent nos métiers.



Les vœux du Président

A ce compte là, la spécialisation demeure un formidable atout. Elle seule permet l'innovation créative, la souplesse d'adaptation réactive, le contrôle raisonné des initiatives comme des coûts qui leur sont attachés. Les membres de l'ASF l'ont encore prouvé cette année. S'en tenir aux chiffres de production ne permet toutefois pas de prendre conscience des modifications qui interviennent dans les produits proposés et des nouvelles techniques qui sont utilisées tant dans leur élaboration que dans celle des méthodes ou canaux de distribution.

Ces mutations se produisent dans un contexte réglementaire ou général qui subit lui-même ses propres évolutions. C'est le rôle de notre Association que de s'impliquer dans la représentation de ses adhérents pour faire entendre leurs points de vue, exprimer leurs préoccupations et défendre leurs intérêts. Elle le fait en mettant à leur disposition

sa propre organisation ou en créant les groupes de travail mobilisant les experts de la profession. La qualité des intervenants ainsi sollicités associée à la compétence des permanents de l'ASF permet un travail remarquable et reconnu comme tel tant par les autorités que par nos propres membres. La création prochaine d'une Fédération Bancaire Française montre combien les professionnels, fussent-ils parfois de sensibilités différentes, ont finalement su se regrouper parce que leurs problèmes étant les mêmes, ils avaient intérêt à mettre en commun leur expérience et surtout leur force pour les résoudre. L'ASF se situe dans la même perspective car elle se veut la maison com- ▶

Le sommaire de cette lettre se trouve en page 24

Les vœux du Président

► mune de la spécialisation. Nul doute, qu'en cette qualité, elle apportera à tous les professionnels, qu'ils soient ou non liés à cette Fédération, sa compétence comme sa connaissance des métiers qu'elle représente. De même, trouvera-t-elle les formes de coopération pour compléter ou renforcer les actions de cette structure. Cela me donne l'occasion de remercier le Délégué Général de notre Association et ses collaborateurs du travail accompli et de leur exprimer notre confiance pour les tâches à venir. Le passé est le meilleur gage pour le futur mais ils sauront certainement y ajouter la capacité d'adaptation qu'exigent les évolutions précédemment évoquées. A ces remerciements, j'associerai les membres de notre profes-

sion qui s'investissent dans les différentes réunions et groupes de travail. Leur disponibilité comme leur savoir-faire demeurent indispensables.

Un tel éditorial ne se termine pas sans quelques vœux. Pour les avoir souvent formulés dans le passé autour des mêmes thèmes, je n'hésite pourtant pas à revenir cette année encore sur le niveau des marges observé dans nos professions. Pouvons-nous une nouvelle fois souhaiter qu'une concurrence exacerbée sur des marchés pourtant en croissance n'aboutisse pas à rechercher l'augmentation de sa part sur ses marchés mais plutôt la rentabilité des opérations effectuées.

La seconde concerne la construction eu-

ropéenne. "Un jour viendra où vous vous fondrez étroitement dans une unité supérieure et constituerez la fraternité européenne". Ces paroles de Victor Hugo furent prononcées en 1849. Je ne les rappelle pas seulement pour revenir aux propos initiaux sur les révolutions attendues des nouveaux millénaires et souligner le temps qui sépare concept et réalisation d'un projet. L'Europe continue à être la chance et le défi de demain. Espérons qu'elle prendra une dimension plus ambitieuse que celle montrée en cette fin 2000.

A tous enfin, dans leur vie personnelle comme professionnelle, j'adresse mes vœux les plus chaleureux d'une heureuse année 2001. ■

Michel Lecomte

Un nouveau livret ASF : La caution financière



Les sociétés de caution membres de l'ASF ont élaboré un guide destiné à tous les publics concernés par le cautionnement : particuliers, entreprises et professions pour lesquelles une caution est obligatoire. Cet ouvrage est destiné à rendre plus visible un métier méconnu et pourtant auquel de très nombreux particuliers et entreprises recourent. Il rappelle en effet l'importance de la caution financière dans des domaines très variés de la vie économique, par exemple :

- en favorisant l'accès au crédit d'un grand nombre de particuliers et d'entreprises, et notamment de très petites entreprises (TPE) ;
- en permettant de différer un paiement immédiat, d'anticiper une rentrée de fonds ou de faciliter la trésorerie ;
- en garantissant les fonds déposés par les clients de certaines professions réglementées (agents immobiliers et administrateurs de biens, agences de voyages, architectes, cabinets de recouvrement...);
- en offrant une garantie de livraison à prix et délai convenus de certaines prestations.

Caution personnelle du dirigeant : la solution SIAGI



Aucun prêteur responsable n'accordera un crédit sans un espoir raisonnable de recouvrer capital et intérêt. Il est donc parfois amené à demander des garanties. Cette pratique est courante dans le financement des TPE (très petites entreprises) ou des entreprises en création. La caution personnelle du dirigeant, de son conjoint ou d'un proche est souvent requise. Cependant, lorsque la garantie est appelée à jouer, il arrive que la personne qui s'est engagée dans l'euphorie du projet estime injustifiée la note à payer pour honorer sa signature. Sous la pression de nombreuses questions de parlementaires relayant les protestations d'épouses de chefs d'entreprise notamment, le Gouvernement a été amené à organiser une concertation avec le secteur bancaire pour tenter de définir de nouvelles solutions qui allient sécurité du prêteur et moindre engagement pour la caution personne physique. C'est tout le problème de l'accès des TPE au crédit qui se trouve ainsi posé. Le Gouvernement s'est dit prêt à légiférer si la voie de la concertation devait échouer. Michel Cottet, Directeur général de la SIAGI, expose aux lecteurs de La Lettre de l'ASF la solution que sa société financière s'apprête à proposer au marché.

Rappels Juridiques...

L'engagement du dirigeant d'entreprise, de son conjoint, de sa famille reste l'une des conditions de l'accès au crédit pour les Très Petites Entreprises (TPE). S'il s'agit d'une entreprise individuelle, l'engagement de l'entrepreneur est automatique.

S'il s'agit d'une société de capitaux, le prêteur recueillera le cautionnement du dirigeant dans plus de 2/3 des crédits mis en place, avec dans certains cas, une limitation de l'engagement à une fraction du crédit. L'engagement personnel de l'entrepreneur présente des avantages pour le prêteur. Il responsabilise le chef d'entreprise et il diminue théoriquement le risque de crédit, dans la mesure de la surface personnelle estimée solvable de l'entrepreneur.

Cette apparente sécurité présente néanmoins des inconvénients, sur le plan juridique notamment. Outre la longueur des délais de recouvrement dès lors qu'on est passé au stade judiciaire, il s'est créé tout un dispositif, à la fois jurisprudentiel et législatif, pro-

tecteur de la caution. Au premier rang des inconvénients vient le formalisme toujours délicat qui entoure la signature de la caution : mentions obligatoires requises par les articles 1326 et 2015 du Code Civil.

On peut citer la contrainte induite par l'obligation d'information de la caution édictée par l'article 48 de la loi du 1er mars 1984. La liste des inconvénients s'allonge quand on passe à la phase contentieuse. La caution a largement la possibilité de se défendre. Elle peut rechercher les fautes commises par le prêteur à l'égard du débiteur : soutien abusif, rupture abusive de crédit, manquement au devoir de conseil.

La caution peut également rechercher les fautes commises par la banque à son égard : perte du bénéfice de la subrogation (article 2037 du Code Civil), disproportion entre la situation de fortune de la caution et l'engagement souscrit. Face à ces inconvénients, des substituts d'engagement ont pu être trouvés tels que la garantie à première demande, ou la lettre d'intention.

Mises en œuvre au sens strict, ces garanties ne présentent pas la sécurité juridique du cautionnement. A l'inverse, si le prêteur les assortit de comforts, elles peuvent être requalifiées de cautionnement. On retombe alors dans les inconvénients. La certification de caution (article 2014 du Code Civil) peut apporter une réponse partielle. C'est un des fondements de la garantie offerte par les sociétés de caution mutuelle. Mais elle laisse toujours face à face le chef d'entreprise caution et le prêteur lorsque la défaillance survient. Une autre pratique peut combiner une caution qui contre-garantit une autre caution. C'est le sous-cautionnement ou le contre-cautionnement. La jurisprudence a bâti cette combinaison non prévue par le législateur.

Ce mécanisme s'est développé avec l'activité de cautionnement déployée par les banques. La sous-caution peut être un parent du débiteur garanti ou le dirigeant de la société emprunteuse. Cette pratique permet la combinaison d'un cautionnement consenti à ►

Caution personnelle du dirigeant : la solution SIAGI

► titre professionnel et un classique cautionnement familial. Ainsi, la caution de premier degré est créancière virtuelle de la sous-caution. Celle-ci n'est tenue envers la caution que dans la mesure où cette dernière est créancière du débiteur principal.

Par voie de conséquence, la sous-caution n'a plus de lien avec le prêteur qui, lui-même, n'a aucun droit contre elle. Les sociétés de cautionnement mutuel peuvent mettre en œuvre le sous-cautionnement dans le cadre de leur activité de garantie : leur statut d'établissement de crédit leur confère auprès des prêteurs une assurance de solvabilité que n'offrent pas les particuliers. Dans leurs rapports contractuels, le prêteur et la société de caution peuvent décider des conditions de mise en jeu de la garantie de cette dernière pour la faciliter. Dans les rapports de caution à sous-caution, la société de caution peut aménager les conditions du recours qu'elle mettra en œuvre.

De la théorie à la pratique...

La SIAGI – Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie et d'Investissements – exploite les possibilités offertes par cette notion de sous-cautionnement lors de la prochaine mise sur le marché de son nouveau produit de caution.

Spécialisée dans la garantie de bonne fin des crédits d'investissement des professionnels, la SIAGI est particulièrement à l'écoute des besoins exprimés par les entreprises et leurs institutions représentatives. Elle est donc sensible à la mauvaise perception qu'ont les emprunteurs des exigences qui leur sont imposées en matière de caution personnelle, tout en ayant conscience

de l'impossibilité d'abandonner ces pratiques sans risquer une raréfaction de la distribution de crédit. La nouvelle offre de la SIAGI est née de cette triple contrainte : "dispenser l'emprunteur d'un engagement quelquefois disproportionné avec son objet, le responsabiliser à la gestion de son entreprise et soutenir la distribution de crédit à l'investissement".

La solution proposée par la SIAGI est d'offrir à la banque une caution d'établissement de crédit, pour solvabiliser son opération. La caution personnelle du dirigeant ou de ses proches au profit de la banque est remplacée par une sous-caution au profit de la SIAGI. Cette sous-caution est contractuellement limitée en montant et en engagement, puisque la SIAGI s'interdit par exemple de faire procéder à la

vente de l'habitation principale de l'emprunteur. Cette nouvelle offre est destinée à répondre à un besoin beaucoup plus large que la garantie classique offerte par les sociétés de caution mutuelles ou publiques. Au-delà du risque de défaillance économique de l'emprunteur sont ainsi prises en compte des préoccupations telles que la volonté d'émancipation de l'épouse appelée en caution ou la protection des intérêts des collatéraux de l'emprunteur lorsque ses parents sont appelés en caution. La caution est un acte simple et souple au service du financement des entreprises, elle optimise et sécurise les opérations de crédit. Elle peut épouser les nouveaux contours commerciaux et sociologiques du marché. ■

Michel Cottet

Directeur général de la SIAGI

Fiche d'identité

SIAGI : Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissements

Création : 1966

Actionnariat : Chambres de métiers

Objet : Garantie de bonne fin (aux 80 établissements bancaires partenaires)

Domaines d'intervention : Artisans, Commerçants, Professions Libérales, Agriculture, Associations

Effectif : 100 permanents

Réseau : 28 Directions et antennes régionales

Activité : 15 500 dossiers étudiés par an

Volume annuel : 4 milliards de francs de crédits accordés

Encours de crédits garantis : 11 milliards de francs

Encours de risques : 4,8 milliards de francs

Gamme de produits : - garantie classique (de 25% à 50%)

- garantie bonifiée (de 50% à 70%) (convention de délégation avec SOFARIS) - prévention des difficultés des entreprises : SIAGNOSTIC

Dialogue

avec les consommateurs

Avis du CNC sur la publicité sur le crédit à la consommation et sur les crédits renouvelables

Au terme de plusieurs mois de concertation, le Conseil National de la Consommation a émis, le 25 octobre, sous la présidence du nouveau Secrétaire d'Etat à la consommation, François Patriat, un avis relatif, d'une part, à la publicité sur le crédit à la consommation et, d'autre part, au crédit renouvelable.

Sur ces deux sujets éminemment sensibles, les deux co-rapporteurs, Hélène Guideau (CSF) pour les consommateurs, et Jean-Claude Nasse (ASF) pour les professionnels*, ont finalement pu proposer **un avis commun** qui a été voté à l'unanimité sous la seule réserve de l'abstention de deux des 18 organisations de consommateurs. En matière de publicité, les recommandations du CNC (voir ci-contre) constituent une avancée sensible pour la meilleure information du consommateur, élément indispensable à la conclusion de contrats de crédit où l'emprunteur assume en toute connaissance de cause sa pleine responsabilité. On peut néanmoins regretter que, par un mouvement de retrait de certaines organisations de consommateurs dans la phase finale de la négociation, il n'ait pas été possible de

proposer l'allègement des conditions de la publicité sur supports fugaces (radio, TV, cinéma, affichage dans les lieux publics, etc.) et de la publicité de marque ne proposant pas d'opération de crédit précise. Il est prévu que les travaux du CNC reprendront sur ce thème.

En matière de crédit renouvelable, les recommandations du CNC tendent à la fois à améliorer l'information du consommateur et à faciliter l'option éventuelle pour la conversion du contrat en un crédit amortissable sur une durée déterminée. Là encore, il s'agit de renforcer les moyens que la loi met déjà à la disposition de l'emprunteur pour mieux maîtriser son endettement et assumer en toute responsabilité ses engagements.

Avis CNC du 25 octobre 2000 (extraits)

● **Publicité sur le crédit à la consommation**

Le CNC recommande :

1 - que toute publicité comporte clairement l'indication « prêt » ou « crédit » ;

2 - que soient interdites dans les publicités toutes mentions ou formulations assimilant le crédit proposé à une

épargne préexistante ou à un complément de budget venant s'ajouter aux ressources de l'emprunteur et/ou élargissant la portée de l'engagement financier ;

3 - que soit interdite l'indication de taux autres qu'annuels. En effet, les taux périodiques, mensuels ou autres, alourdissent inutilement les messages, et sont de nature à tromper la majorité des consommateurs surtout si la présentation met l'accent sur le taux mensuel.

Le CNC souligne à cet égard que la très prochaine transposition en droit français de la Directive européenne sur le TAEG ne pourra qu'ajouter à la désinformation des consommateurs si le taux périodique devait perdurer dans les messages publicitaires ;

4 - que soit interdite toute mention ou formulation laissant croire à l'obtention de financement avant l'expiration des délais légaux ;

5 - de façon générale, il apparaît nécessaire d'améliorer la loyauté de la publicité dans l'affichage du taux. Actuellement il n'est pas rare d'observer que le taux nominal, plus faible que le TEG puisqu'il ne rend pas compte de la totalité des charges de l'emprunteur, figure de façon beaucoup plus apparente. Le CNC souhaite qu'il soit ►

* Jean-Claude Nasse a pris le relais de Bernard Drot, parti en retraite en mai

Dialogue avec les consommateurs

► *mis fin à cette dérive en obligeant à ce qu'aucun taux ne soit imprimé en caractères d'une taille supérieure à ceux utilisés pour le T E G.*

6 - *le CNC souhaite une clarification de la législation sur la publicité concernant le crédit gratuit et compensé. Il ne serait pas opposé à l'abrogation de l'interdiction pesant sur ce type de publicité en dehors des lieux de vente à condition :*

- *que le prix de vente du produit, concerné par ces publicités, soit celui pratiqué dans le magasin au cours du mois précédent le début de l'opération publicitaire;*
- *qu'une ristourne d'un montant calculé sur le T E G. moyen pratiqué dans le magasin soit systématiquement accordée au client pour un achat comptant.*

Pour les organisations de consommateurs, le crédit gratuit ou compensé ne devrait pas faire l'objet d'une remise systématique de carte assortie d'un crédit renouvelable.

7 - *concernant les officines*

le Conseil National de la Consommation réaffirme son attachement à ce que la profession d'IOB (Intermédiaires en Opérations de Banque), soit exercée dans le plus strict respect des textes.

S'il en est bien ainsi pour les intermédiaires effectivement mandatés par des établissements de crédit, on trouve malheureusement, sur le marché, trop d'offres provenant d'officines à la qualité incertaine, et dont ni les pratiques ni les publicités ne respectent les obligations légales et réglementaires.

Il s'en suit, non seulement une distorsion de concurrence préjudiciable aux

IOB exerçant leur métier dans le respect des lois, mais surtout un préjudice est hélas trop souvent le prélude à une escroquerie. Les populations les plus fragiles sont bien évidemment les premières victimes de ce type d'agissements. Or, aujourd'hui, les moyens propres à contrôler et réprimer ces pratiques ne sont pas à la hauteur des besoins et de l'inquiétant développement que l'on observe, notamment dans les journaux gratuits.

C'est pourquoi, le Conseil National de la Consommation souhaite :

- *une meilleure information des consommateurs par l'obligation d'insérer dans toute publicité faite par un intermédiaire en opérations de banque, une mention rappelant qu'aucune rémunération ne peut être perçue par ledit intermédiaire tant que le prêt n'est pas définitivement conclu et les fonds versés ;*
- *une habilitation des agents de la DGCCRF pour constater et poursuivre toutes les infractions commises en matière de publicité sur le crédit y compris celles relevant de la loi 66-1010, notamment l'obligation de mentionner l'identité du mandant ;*
- *qu'aux sanctions actuellement encourues soit ajoutée la publication systématique des condamnations dans les médias ayant servi de support aux publicités sanctionnées.*

● **Crédit renouvelable**

Le CNC émet les recommandations suivantes :

- 1** - *lorsque le taux du crédit est révisable,*

la révision est à l'initiative du prêteur. En ce qui concerne le crédit renouvelable, elle doit faire systématiquement l'objet d'une information préalable adressée au titulaire du compte un mois avant sa mise en œuvre. Pendant ce même délai d'un mois, le client devrait pouvoir refuser cette révision de taux. Il rembourserait alors aux anciennes conditions (taux, mensualités) et perdrait, en contrepartie, le droit de procéder à de nouveaux tirages ;

2 - *à l'intérieur d'une enveloppe globale contractuellement fixée, il arrive fréquemment que l'utilisation en soit prévue par fractions dont le prêteur peut faire évoluer les limites.*

Là encore il est souhaité l'instauration d'une information préalable précisant au titulaire les conséquences de cette évolution de la fraction disponible et lui donnant la possibilité de refuser cette évolution à l'aide d'un bordereau-réponse.

Les organisations de consommateurs estiment que pour prévenir et/ou enrayer des pratiques abusives d'octroi de crédits renouvelables, les pouvoirs publics devraient prendre des mesures législatives pour que toute modification de la fraction disponible soit considérée comme un nouveau contrat, et fasse donc l'objet d'une nouvelle offre préalable, sans frais supplémentaire. Le collège professionnel est totalement opposé à une telle mesure qui, selon lui, entraverait la liberté individuelle et nuirait au bon exercice de la concurrence, que ce soit entre les formes de crédit ou entre les établissements français et leurs homologues européens dans le cadre du marché unique.

Dialogue avec les consommateurs

3 - le texte instaurant la reconduction annuelle (Code de la consommation, art. L311-9 2ème alinéa) est source de nombreuses ambiguïtés, et même d'interprétations jurisprudentielles parfois étonnantes : certaines juridictions l'interprètent comme une obligation de reconduire le compte chaque année, dont le non-respect entraîne la déchéance du droit aux intérêts, et ceci quand bien même l'emprunteur serait en difficulté de remboursement. Cette solution judiciaire est en totale opposition avec la volonté du législateur puisqu'elle conduit en fait à ré-instaurer un compte véritablement permanent, et par là même dangereuse pour les emprunteurs en difficulté. *Pour neutraliser cet effet pervers, il est indispensable que la loi rappelle qu'un prêteur n'est jamais obligé de proroger une ouverture de crédit.*

En outre, les informations sur les conséquences de la reconduction (ou du refus de reconduction par l'emprunteur), figurent aujourd'hui dans l'offre préalable (c'est une obligation de l'art. L311-9). Le CNC considère qu'il serait également utile de les inscrire dans l'avis annuel de reconduction et qu'il y a lieu de définir précisément ce que doit contenir ce document.

Les professionnels et les consommateurs demandent que, pour faciliter l'exercice du droit de clôture par le consommateur, un bordereau de fermeture de compte soit joint à l'avis annuel de reconduction. Ce bordereau devra être renvoyé par le consommateur s'il veut mettre fin à son crédit renouvelable ;

4 - les organisations de consommateurs estimant que certains relevés mensuels sont d'une lecture difficile ont souhai-

té un effort de clarification. Les professionnels pensent que l'amélioration de la présentation de leurs documents pour leurs clients fait partie des atouts concurrentiels et donc qu'il appartient à chaque établissement de développer sa propre pédagogie. Cependant ils sont favorables à l'idée d'un travail collectif avec les organisations de consommateurs pour déterminer quelques principes de base, à condition que ce travail s'effectue dans une perspective de libre recherche de qualité, tel par exemple un processus de certification.

5 - enfin, tout au long des travaux, il est apparu que de nombreuses incompréhensions, ambiguïtés, difficul-

tés, trouvaient leur source dans l'inadaptation des modèles types des offres préalables qui n'ont pas fait l'objet d'évolution depuis leur création en mars 1978. Ceci est vrai pour toutes les formes de crédit à la consommation, dont le régime légal a été modifié à plusieurs reprises, et particulièrement frappant pour les comptes renouvelables du fait du véritable changement de nature qu'a introduit la loi du 31 décembre 1989. Le CNC réitère donc sa demande, déjà maintes fois exprimée, d'une mise en chantier rapide de cette indispensable adaptation, chantier dont l'initiative revient, depuis la loi de 1984, au Comité de la Réglementation Bancaire. ■

Bientôt un livret sur le crédit à la consommation

Parallèlement aux travaux dans les instances officielles, l'ASF poursuit le dialogue qu'elle a initié il y a quinze ans avec les organisations de consommateurs. Dans ce cadre moins formel sont déjà nés le médiateur de l'ASF et le label Qualité-Crédit. Parce que les professionnels du crédit comme les consommateurs ont un intérêt commun à la généralisation d'un « crédit responsable », nous avons entrepris il y a quelques mois la rédaction en commun d'un livret « Crédit à la consommation : ce qu'il faut savoir ». Seize des dix-huit organisations de consommateurs représentatives* s'associeront à la diffusion de ce document d'information qui permettra au candidat emprunteur de mesurer les avantages et les obligations inhérents à cette forme de crédit. L'impression est en cours, le livret sera présenté au public au début de l'année 2001. Cette nouvelle étape tangible dans notre concertation avec les consommateurs montre une fois encore qu'il y a place pour un dialogue constructif entre des organisations représentatives, soucieuses de faire aboutir leurs revendications, et une profession responsable, attentive aux préoccupations qu'elles relaient.

*La FNAUT (usagers des transports) n'est pas directement concernée par le crédit à la consommation. L'UFC - Que Choisir? n'a pas souhaité s'associer aux travaux.

Vente à distance de crédits : les perspectives au terme de la Présidence française

L'adoption d'une directive sur la commercialisation à distance de services financiers continue de soulever les plus grandes difficultés, malgré les efforts entrepris par la Présidence française. Force est de constater que les blocages auxquels celle-ci s'est heurtée correspondent à des divergences de fond entre les membres de l'Union Européenne, dont on entrevoit toujours difficilement la résolution.

En réalité, l'approche dite de l'«harmonisation impérative», adoptée par la Commission comme par le Parlement dans le cadre de ce texte, fait l'objet de dissensions importantes parmi les Etats représentés au Conseil. Et même dans le petit groupe des pays qui y sont effectivement acquis - la France, le Bénélux et le Royaume Uni - les objectifs poursuivis ne sont pas forcément identiques. Il ne s'agit pas en effet seulement de s'accorder sur le principe d'un «*level playing field*» qui fasse peser sur chacun des acteurs des différents Etats membres les mêmes contraintes réglementaires, en assurant au consommateur européen une protection uniforme. Il faut aussi - très concrètement - en définir le niveau. Or, si par exemple, gouvernements français et britannique se retrouvent autour de l'idée d'un corpus de règles que les Etats membres auraient à transposer strictement - sans pouvoir y ajouter - on peut douter que les deux Etats se fassent la même idée du contenu des dispositions en cause. De ce point de vue, la Présidence française a de nouveau mis en lumière le décalage qui existe entre notre pays et certains de ses voisins européens.

Si l'expression «harmonisation maximale» est sans doute impropre pour décrire l'aspect impératif des règles envisagées¹ dans la proposition de texte, cette terminologie est en l'occurrence parfaitement adaptée à la position soutenue par la France.

En effet, la Présidence qui s'achève a défendu non seulement l'institution d'un *level playing field* que ne recherchent pas forcément tous les autres Etats, mais encore d'un *level playing field* qui corresponde à un de-

**FAUTE DE COMPROMIS,
ON S'EXPOSERAIT À
UNE INCERTITUDE JURIDIQUE
GÉNÉRATRICE DE RECOURS
QUI NE TROUVERAIENT
LEUR TERME QU'APRÈS UNE
PROCÉDURE COMPLIQUÉE
ET LONGUE JUSQU'À LA COUR
EUROPÉENNE. LE MARCHÉ
UNIQUE N'AURAIT RIEN À
Y GAGNER.**

gré élevé de protection du consommateur - auquel sont par principe plutôt hostiles les pays à tendance «libérale». Cette double logique, parfaitement cohérente compte tenu du contexte hexagonal², ne correspond malheureusement pas toujours à celle de nos voisins - voire à celle de la Commission. Ainsi, la DG Marché Intérieur (ex DG XV), si elle est acquise à l'harmonisation impérative, reste sceptique devant certaines des exigences françaises tenant par exemple au contenu des obligations d'information de l'emprunteur. En outre, elle s'est montrée hostile à l'insertion d'un article additionnel précisant, en ce qui concerne les principales dispositions de la directive, que les

aspects ne faisant pas l'objet d'une harmonisation seraient «régis par le droit du pays de résidence du consommateur». On comprend bien l'inspiration de cette disposition, sans doute plus spécialement destinée aux consommateurs et aux professionnels établis dans des Etats dont la réglementation est plus «dense» qu'ailleurs. Pour la Commission toutefois, cet ajout est non seulement inutile dans le cadre de l'approche impérative de la proposition de directive, mais contraire à la Convention de Rome sur la loi applicable aux obligations contractuelles. Il est vrai que l'article 5 de ce texte, s'il fait une très large place au droit du pays d'accueil, en soumet néanmoins la mise en oeuvre à certaines conditions (alors même qu'il a plutôt vocation à s'appliquer aux domaines non harmonisés du droit européen).

Des débats en cours, il résulte en tout cas clairement que le processus d'adoption de la directive sera plus long que prévu. Or l'offre de crédit transfrontière de masse sera demain une réalité avec l'euro fiduciaire. Ce texte constitue donc le support juridique indispensable de la commercialisation à distance de crédit aux particuliers. Il faut souhaiter qu'il préservera l'essentiel de ce qui fait l'intérêt de la proposition actuelle, à savoir le respect d'un *level playing field* qui - encore une fois - ne peut être atteint qu'au travers de l'harmonisation impérative³. Faute de compromis, on s'exposerait à une incertitude juridique génératrice de recours qui ne trouveraient leur terme qu'après une procédure compliquée et longue jusqu'à la Cour européenne. Le Marché unique n'aurait rien à y gagner. ■

¹ expression parfois utilisée pour marquer l'absence de «*clause minimale*», jusqu'ici de rigueur dans les directives touchant à la protection du consommateur.

² encore faut-il constater que, sur certains points, la proposition de texte va de toutes façons bien au-delà des exigences du droit français (cf. art. 4 : délai de rétractation de 14 jours et plus).

³ celle-ci conditionne évidemment aussi la confiance du consommateur, dont le Commissaire Byrne nous disait encore le 6 décembre, lors du dîner organisé à Bruxelles par Eurofinas, toute l'importance pour le développement du commerce électronique.

L'avantage concurrentiel par un service en ligne se mérite

Les résultats d'une étude récente portant sur les 150 premières institutions financières des Etats-Unis⁽¹⁾ révèlent que les prestataires de services financiers négligent leurs clients et prospects en ligne. Dès lors, il appartient aux établissements de crédit de saisir l'opportunité de développer un service en ligne performant, s'inscrivant dans une véritable stratégie commerciale, afin de conquérir une clientèle nouvelle, à moindre coût, et de conserver sa clientèle existante.

Pour mener leur étude, les enquêteurs se sont fait passer pour de véritables prospects et ont adressé à chaque établissement (banques traditionnelles, maisons de courtage et FCP, compagnies d'assurance, banques et courtiers basés uniquement sur Internet, établissements de crédit/prêts hypothécaires) deux demandes d'informations en ligne parfaitement adaptées aux services proposés. Les résultats de cette étude montrent que sur les 150 établissements ayant investi quelque 13 milliards de dollars en marketing direct en 1999 et consacré 500 millions de dollars en 2000, 23% seulement ont apporté une réponse satisfaisante, 21% ont donné des réponses jugées insatisfaisantes, 21% des demandes ont été refusées et 35% n'ont pas répondu. Sur les 21% de réponses insatisfaisantes, outre les 14% de

réponses renvoyant le client sur le site web par lequel le client a contacté l'établissement et les 10% de réponses erronées faute d'avoir bien compris la question, 40% des autres causes d'insatisfaction tiennent dans des e-mails génériques ou légèrement personnalisés demandant au client de rappeler l'établissement par téléphone et 25% des e-mails contiennent trop ou trop peu d'informations, dans ces derniers cas, les établissements n'apportent pas de réponse à la question posée par le client.

Enfin, seuls 8% des établissements qui répondent, de façon satisfaisante ou non, assurent un appel de suivi afin de s'assurer que le client a bien reçu les informations demandées. L'étude montre encore que le type de réponse apporté au client varie selon les institutions financières. Les banques traditionnelles, maisons de courtage et FCP et compagnies d'assurance répondent globalement à 40% (soit 60% d'absences de réponse). Les méthodes de réponses préférées sont respectivement les e-mails (25%) et le téléphone (10%).

Les banques et courtiers basés uniquement sur Internet répondent

globalement à 58% (soit 42% d'absences de réponse). Voulant profiter de leur image d'entreprise électronique et des économies de coût que procure cette technologie, ces établissements privilégient fortement les e-mails (50%), suivent la discussion en ligne (6%) et le téléphone (2%, cette méthode étant volontairement écartée). Les établissements de crédit/prêts hypothécaires se distinguent avec le taux de réponses le plus élevé à 79% (soit 21% d'absences de réponse). Leur préférence s'oriente à 58% vers la discussion en ligne ou le rappel téléphonique immédiat. Les e-mails représentent 21% des réponses. L'étude souligne que le processus complexe d'octroi de prêts nécessite des technologies plus avancées. Enfin, la qualité des discussions en ligne est très variable, les interlocuteurs pouvant se montrer très serviables ou carrément hostiles. L'étude conclut que le service clientèle en ligne est largement déficient et qu'il nécessiterait souvent une refonte totale. La mauvaise organisation et le manque d'initiative font que les institutions financières perdent deux fois des clients : la première lors ►

L'avantage concurrentiel par un service en ligne se mérite

- ▶ de la connexion à Internet pour les services vendus en ligne, et la seconde parce que rares sont les clients disposés à croire que des entreprises dotées d'un service en ligne déficient seront en mesure de répondre à leurs autres besoins hors ligne. Pour pallier ces difficultés, l'étude préconise :
 - d'élaborer une stratégie de commerce électronique intégrée dans la stratégie commerciale globale,
 - de mettre en oeuvre une auto-

matisation du commerce électronique centrée sur la clientèle (gain dans la rapidité et la qualité des réponses),

- de s'assurer que les personnes, procédés et technologies appropriés sont disponibles pour répondre aux attentes, et même les dépasser (formation et redéploiement du personnel, réponses en temps réel et suivi des clients au moyen d'outils informatiques performants),
- d'offrir un service de base sur le

web, complété par une interaction humaine (selon le client et le type de demande, notamment l'octroi de prêts, la réorientation du client vers un réseau de distribution "classique" peut s'avérer nécessaire). ■

(1) Etude conduite par Celent communications et commanditée par Onyx Software, Microsoft et Genesys - Analyse de Meredith Hickman - Celent communications, Cambridge, USA - Lettre de l'EFMA n° 167.

L'accord avec le CFC facilite la vie des adhérents

Toute reproduction d'une oeuvre écrite ouvre droit à redevance pour son auteur. Une loi de 1995 a chargé le Centre Français d'exploitation du droit de Copie (CFC) de percevoir pour compte cette redevance. Les revues de presse, les copies de livres ou de traités pratiques, etc. entrent dans le champ. Le CFC ayant contacté certains membres de l'ASF pour percevoir son dû (jusqu'à plusieurs dizaines de milliers de francs par an), le Conseil a chargé l'ASF de

négoier un accord collectif avec le CFC pour décharger nos adhérents d'une contribution individuelle. C'est chose faite. L'accord signé le 9 octobre a fixé à 253 000 F TTC la redevance forfaitaire annuelle pour 2000, 2001 et 2002. Le budget général de l'ASF la prendra en charge. Les modalités pratiques et les obligations formelles à respecter ont fait l'objet d'une lettre du 11 octobre aux directions générales de nos membres. Plusieurs adhérents nous ont dit apprécier cette économie de gestion... et de coût.

Le Prix de l'ASF 2000



Jean-Paul Huchon, Jacques-Henri David, Michel Lecomte,
Jean-Claude Nasse, Antoine Schricke, Huguette Meau-Lautour.

Chaque année, parallèlement aux Prix du Club des Jeunes Financiers du Centre National des Professions Financières (Centre Phi), l'ASF décerne un Prix à un mémoire de fin de cycle universitaire (deuxième ou troisième année d'enseignement en école de commerce, maîtrise de gestion, DESS, DEA,..) traitant des activi-

tés des établissements de crédits spécialisés. Le Prix de l'ASF 2000 a été remis, le 29 novembre 2000, dans les Salons du Conseil Régional d'Ile-de-France, par **Michel Lecomte**, Président de l'ASF, et par **Jean-Paul Huchon**, Président du Conseil Régional d'Ile-de-France, qui était cette année Président des jurys.

Il récompense **Antoine Schricke** pour son mémoire de DESS Banques et Finances (Université Paris V) sur "**la notion d'établissement de crédit : droit européen, droit français et autres droits nationaux**". L'auteur met en évidence la diversité de définitions de l'établissement de crédit au sein de l'Europe, malgré les tentatives d'harmonisation effectuées notamment par la deuxième directive de coordination bancaire de 1989. A l'heure de la monnaie unique et de la banque à distance, il met l'accent sur le risque important de distorsions de concurrence, faisant valoir que, si l'Europe financière connaît une politique monétaire commune, une monnaie commune, il n'existe pas de notion commune d'établissement de crédit. Cette situation intéresse plus particulièrement les Sociétés financières dont les activités ne requièrent pas, dans d'autres pays européens, la qualité d'établissement de crédit pour les exercer (leasing, affacturage, cautions, voire crédit à la consommation).

Synthèse du mémoire primé

A l'heure de la monnaie unique, la question de la notion d'établissement de crédit, qui pose celle de l'harmonisation communautaire des règles applicables au secteur financier, revêt une importance particulière.

C'est à l'article 1er de la première directive de coordination bancaire du 12 décembre 1977¹ (codifié à l'article 1er de la directive

2000/12/CE du 20 mars 2000) que l'on trouve la définition communautaire de l'établissement de crédit : «*Au sens de la présente directive, on entend par «établissement de crédit» une entreprise dont l'activité consiste à recevoir du public des dépôts ou d'autres fonds remboursables et à octroyer des crédits pour son propre compte*».

Toutes les législations nationales n'ont pas repris à la lettre cette définition, et certains Etats, dont la

France, s'écartent de la définition communautaire de l'établissement de crédit, notamment en ne reprenant pas le caractère cumulatif de l'article 1er de la directive de 1977 (recevoir des dépôts **et** octroyer des crédits).

Plusieurs facteurs permettent d'expliquer cette diversité de définitions au sein même de l'Europe, et tiennent notamment au fait que la définition communautaire de l'établissement de crédit est donnée ►

Le Prix de l'ASF 2000

► par une directive et par le fait que les autorités communautaires n'ont entendu réaliser qu'une harmonisation minimum. Les Etats membres ont donc pu la transposer de façon plus ou moins stricte en droit interne.

Les dispositions de la deuxième directive de coordination bancaire de 1989² ont apporté un complément d'harmonisation, notamment en matière de conditions d'agrément, ce qui a contribué à rapprocher les législations nationales, préalable nécessaire à la mise en place d'un système de reconnaissance mutuelle des agréments³.

Le système ainsi instauré, qui s'applique au bénéfice de tous les établissements de crédit au sens de la première directive bancaire désirant exercer leur activité (par voie de libre prestation de services ou de libre établissement) dans d'autres Etats membres que celui dans lequel ils ont été agréés, ne leur est

toutefois offert que pour les activités et services énumérés dans l'annexe de la deuxième directive⁴. La disparité des définitions nationales de l'établissement de crédit engendre de nombreuses distorsions de concurrence et discriminations, notamment vis-à-vis des « **sociétés financières** » françaises, en ce qui concerne l'exercice de leurs activités. Les sociétés financières françaises, à l'opposé de leurs homologues ressortissant d'autres pays européens, sont agréées en tant qu'établissements de crédit et sont par conséquent soumises à toute la réglementation prudentielle afférente à ce statut.

La disparité des définitions, malgré les tentatives d'harmonisation effectuées, fait à notre avis obstacle à la réalisation d'un véritable « espace financier européen ». Les difficultés d'application du système de reconnaissance mutuelle des agréments, comme les discriminations

causées par la non-concordance des définitions, nous ont en effet paru conduire vers un tel constat. Par ailleurs, les développements récents ou à venir de la technique et du droit, tels que la banque à distance et la monnaie électronique, tendraient davantage à mettre en relief les différences nationales.

Certes, l'Europe financière connaît désormais une politique monétaire commune, une monnaie commune et des directives bancaires codifiées et regroupées en un texte unique.

Mais il n'existe pas de notion commune d'établissement de crédit.

Dès lors, on ne peut parler de marché bancaire commun, car non seulement tous les Etats membres ne définissent pas de la même façon l'établissement de crédit, mais aussi ces disparités de qualification ont pour conséquence d'empêcher une parfaite liberté de la concurrence. ■

¹ *Première directive 77/780/CEE du Conseil du 12 décembre 1977. Les nombreuses directives relatives aux établissements de crédit, dont celle-ci, sont aujourd'hui codifiées dans la directive 2000/12/CE du 20 mars 2000, dont le champ d'application comprend les pays membres de l'U.E. et ceux de l'E.E.E., et la définition de l'établissement de crédit y est donnée à l'article 1er.*

² *Deuxième directive 89/646/CEE du Conseil du 15 décembre 1989.*

³ *Les conditions principales d'agrément étant les mêmes partout, l'agrément délivré dans un Etat membre est valable dans les autres. Ce principe a été institué par la seconde directive de coordination bancaire de 1989, et représente son principal apport.*

⁴ *Cette énumération est cependant fort large et correspond au modèle de la banque universelle. Cf. annexe I de la directive 2000/12/CE du 20 mars 2000.*

Bénéficiez du «portail» ASF

Le site de l'ASF peut renvoyer au site de votre société. Pour bénéficier vous aussi de ce service gratuit, adressez-nous un message à **asf-france@wanadoo.fr**

Le site ASF monte en puissance

	SITE PUBLIC		SITE PRIVÉ	
	Nombre de connexions	Nombre de pages vues	Nombre de connexions	Nombre de pages vues
Janvier 2000	990	2 100	100	750
Novembre 2000	2 200	12 000	790	1 500
De janvier à novembre 2000	18 000	78 000	4 300	9 250

Les pages les plus consultées depuis le début de l'année :

- Rapports annuels 1999 et 2000 : 29% (les chapitres relatifs à l'activité des adhérents et aux textes législatifs sont les plus visités).
- Annuaire et site des membres : 18% (les coordonnées des membres ont fait l'objet de 11 500 consultations et les pages "portails" vers les sites des membres de 4 200 consultations).
- Taux : 11%
- Convention collective : 10%
- Statistiques : 7%

Plus de 5 600 fichiers (circulaires, statistiques, rapports, livrets, la Lettre de l'ASF...) ont été téléchargés depuis le début de l'année. Le nombre de recherches effectuées sur les circulaires est de 4 200 (dont 2 200 sur les circulaires récentes et 2 000 sur l'outil documentaire). Sur le site public, entre janvier et novembre, le nombre de connexions a été multiplié par 2,2 alors que le nombre de pages vues l'a été par 5,7 ce qui démontre que les visiteurs passent plus de temps sur le site. Sur le site privé, à l'inverse, le nombre de pages vues par connexion diminue. Cela pourrait indiquer que l'intérêt des adhérents détenteurs du mot de passe se porte sur une information ciblée.

Un nouveau service du Site ASF : «Vigilance Circulaires»

Pour être informé par e-mail de la parution des circulaires de l'ASF dès le moment où elles vont être confiées à la poste, il vous suffit de vous inscrire à notre service «Vigilance Circulaires» par un simple message à asf-france@wanadoo.fr. Ce service, gratuit, est réservé aux adhérents de l'ASF.

Liste des membres de l'ASF : Internet économise le papier

La liste des membres est disponible et mise à jour en permanence sur le site Internet public de l'ASF. En conséquence, l'édition "papier" sera désormais annuelle et non plus semestrielle. Elle paraîtra en mars de chaque année à compter de 2001.

Accord de salaires contesté

La justice donne gain de cause à l'ASF... et conforte le SNB-CGC

A l'issue de près de six ans de procédure, la Cour d'Appel de Versailles, statuant en renvoi de la Cour de Cassation, a confirmé la validité de l'accord signé le 30 décembre 1994 entre l'Association et le SNB-CGC. Parallèlement, elle confirme la représentativité du SNB-CGC.

Conclu entre l'Association et le SNB-CGC après plus de deux années de négociations avec l'ensemble de nos partenaires, l'accord du 30 décembre 1994 traduisait une volonté commune des signataires de moderniser la gestion des rémunérations minimales garanties conventionnelles de la profession et de revaloriser sensiblement celles-ci.

A l'initiative prise par trois organisations syndicales non signataires de l'accord (CFDT, CFTC, CGT-FO) d'exercer leur droit d'opposition à l'encontre de ce texte répondait peu après la volonté exprimée par l'Association de voir reconnaître par le juge, seul compétent pour ce faire, la non-validité d'une telle démarche. Débutait alors un périple judiciaire qui allait durer près de cinq ans, jalonné de **quatre étapes principales** :

- Dans un premier temps¹, le Tribunal de Grande Instance de Paris estimait que l'Association était "bien fondée en sa demande", et l'opposition formée par les trois organisations syndicales devait être considérée comme "sans effet".
- La CFDT et la CFTC interjetaient appel et la Cour de Paris² décidait de réformer le jugement déféré, déclarant à la fois inopposable aux salariés non-cadres l'accord contesté et dépourvue d'effet l'opposition formée au sujet de cet accord pour ce qui concerne les cadres.

L'Association formait un pourvoi en cassation et, dans l'attente de la décision de la Cour, les dispositions validées de l'accord du 30 décembre 1994 - celles applicables au personnel d'encadrement - étaient mises en oeuvre.

- L'arrêt de la Chambre Sociale de la Cour de Cassation en date du 24 juin 1998 cassait l'arrêt de la Cour de Paris et renvoyait les parties devant la Cour de Versailles.

La cassation intervenait - en substance - au motif qu'il appartenait à la Cour de Paris de rechercher si, dans les faits, le SNB-CGC était, ou non, représentatif de l'ensemble des catégories de personnel - cadres et non-cadres - au sein des sociétés financières, puisque c'était, selon la Cour de Paris elle-même, de la réponse à cette question que dépendait le sort de l'accord du 30 décembre 1994, voué à être frappé de nullité dès lors que la preuve de la représentativité intercatégorielle de cette organisation ne serait pas apportée. A défaut de s'être interrogée sur ce point central, la Cour de Paris ne pouvait donc, selon la Chambre Sociale, se prononcer dans le sens de sa décision contestée.

- Enfin, la Cour de Versailles rendait le 22 novembre dernier un arrêt qui "confirme le jugement entrepris", c'est-à-dire celui du 12 septembre 1995.

La Cour, estimant en effet que "le SNB-CGC, dont l'absence d'indépendance

n'est pas démontrée, établit qu'il dispose d'une large audience auprès de l'ensemble des catégories professionnelles de la branche d'activité considérée et justifie de son expérience, de son ancienneté et de son action en faveur de tous les salariés", considère "que dès lors, sa représentativité ne peut être mise en doute et l'accord signé le 30 décembre 1994 est valable".

Ainsi, d'une part, le SNB-CGC se trouve conforté dans sa représentativité et, d'autre part, l'ASF obtient gain de cause.

L'accord du 30 décembre 1994 va donc pouvoir s'appliquer dans son intégralité : le système paradoxal "à deux vitesses" qu'a connu la profession depuis plusieurs années, selon lequel les cadres bénéficiaient d'une revalorisation non négligeable de leurs rémunérations minimales garanties alors que, dans le même temps, les salariés non-cadres voyaient leur situation figée au 1er octobre 1992, va donc retrouver sa cohérence. Les salariés de la profession, comme les responsables des établissements, ne pourront que se réjouir de voir ainsi se recréer une situation unifiée et équilibrée pour toutes les catégories de personnel. L'Association adressera prochainement à ses adhérents - dès que l'arrêt du 22 novembre aura été signifié aux parties - une circulaire sur les conséquences qu'il conviendra de tirer de cette nouvelle situation au sein des entreprises.

En tout état de cause, les minima retenus en 1994 ont subi l'usure du temps. Une nouvelle négociation est en cours dans le cadre de la Commission Nationale Paritaire. ■

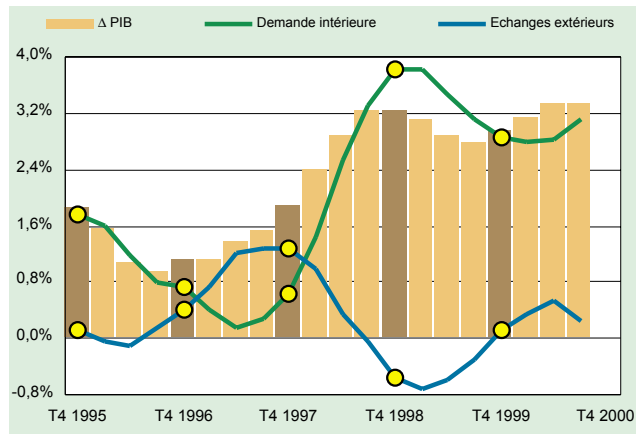
¹ Jugement du 12 septembre 1995.

² Arrêt du 6 décembre 1996.

Tableau de bord / France

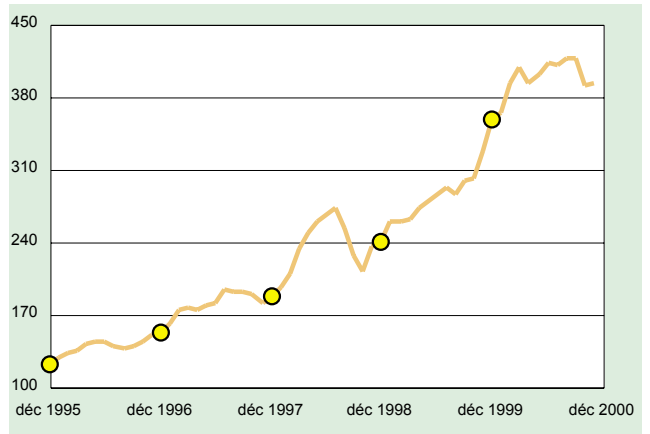
Conjoncture économique et financière (sources : INSEE et Société des bourses françaises)

Produit intérieur brut (et contribution à la croissance)*
(Données trimestrielles. Année mobile. Variation sur 12 mois)



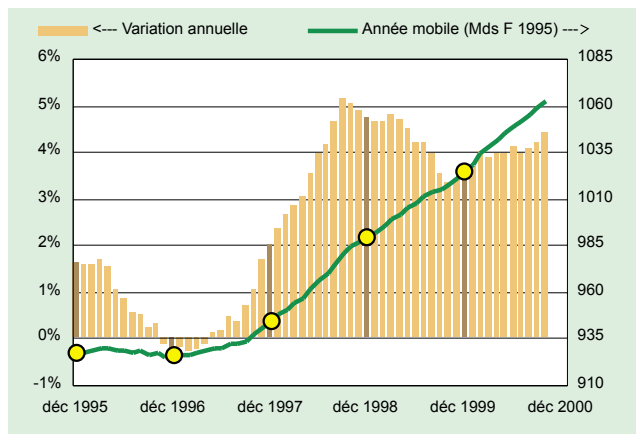
Bourse de Paris

(Indice d'ensemble SBF 250. Base 100 en décembre 1990. Moyennes mensuelles)



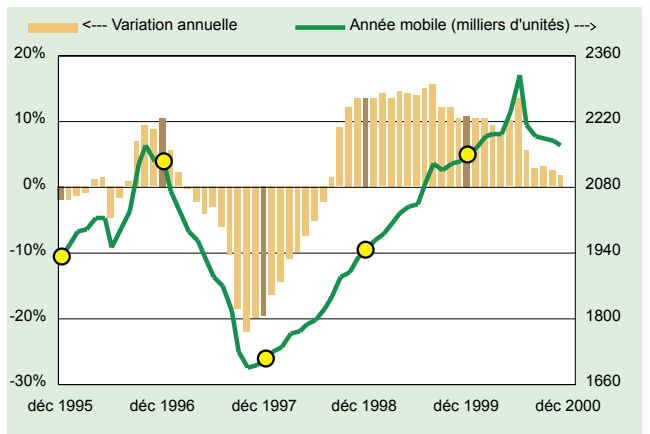
Consommation des ménages*

(Achats de produits manufacturés hors automobiles)



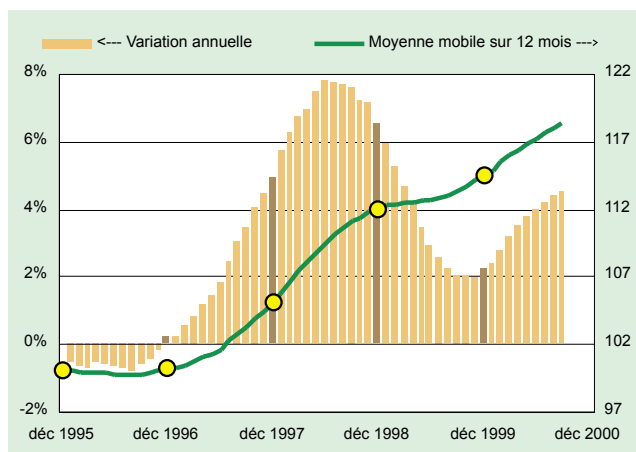
Automobile

(Immatriculations de voitures particulières neuves)



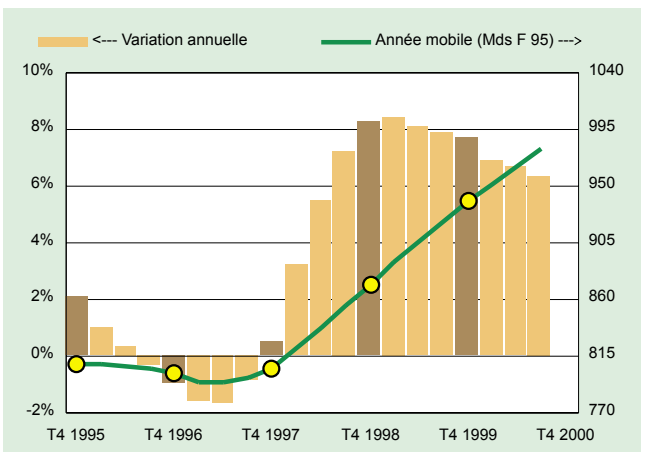
Production industrielle

(Base 100 en 1995. Hors construction, énergie et IAA)



Investissement des entreprises*

(FBCF des SNF-EI. Données trimestrielles)



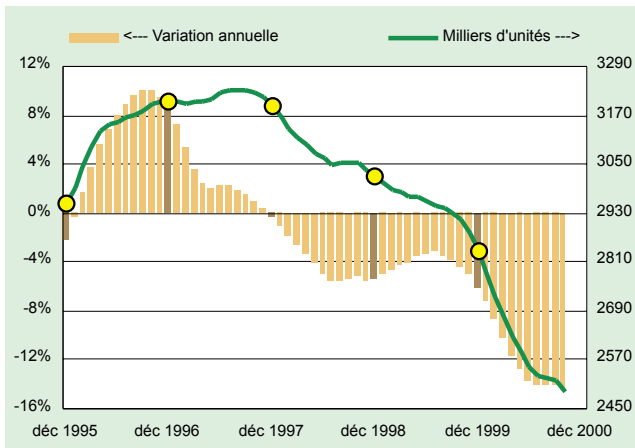
* Nouvelle base INSEE 1995

▸ Tableau de bord / France

Conjoncture économique et financière (sources : INSEE et Société des bourses françaises)

Chômage

(Au sens du BIT. Données mensuelles CVS. Moyenne mobile sur 3 mois)



Prix

(Prix à la consommation. Glissement annuel. Moyenne mobile sur 3 mois)

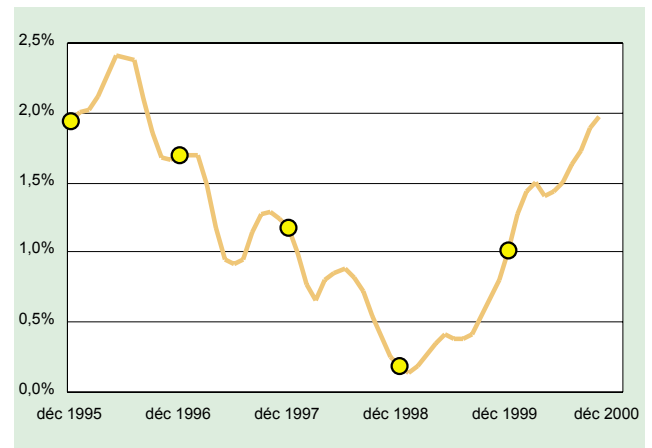


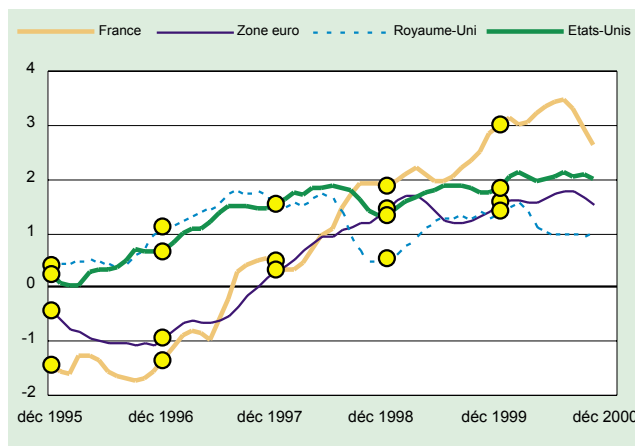
Tableau de bord / International

Conjoncture économique et financière

CLIMAT GÉNÉRAL (source : INSEE et sources nationales)

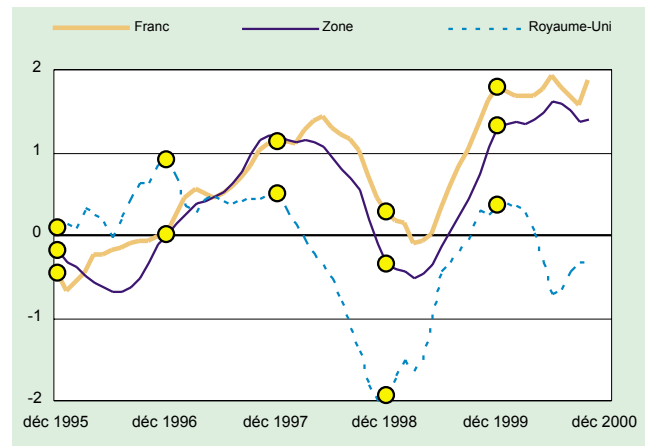
Indice de confiance des consommateurs

(Soldes d'opinions*. Moyennes mobiles sur 3 mois)



Perspectives de production des industriels

(Soldes d'opinions*. Moyennes mobiles sur 3 mois)

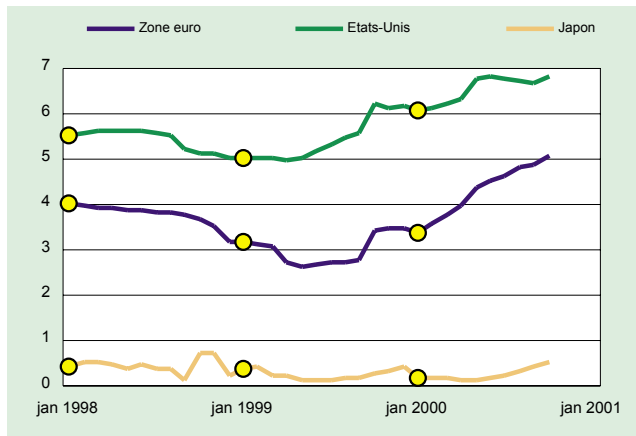


* Zone positive : vers un optimisme accru. Zone négative : vers un pessimisme accru.

TAUX D'INTÉRÊT (source : Banque Centrale Européenne)

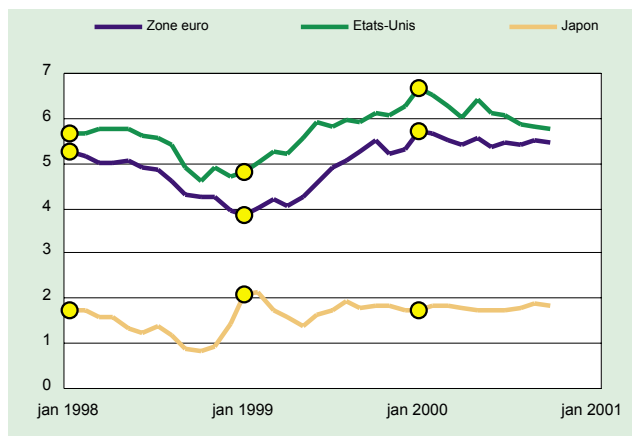
A 3 mois

(Marché monétaire, moyennes mensuelles)



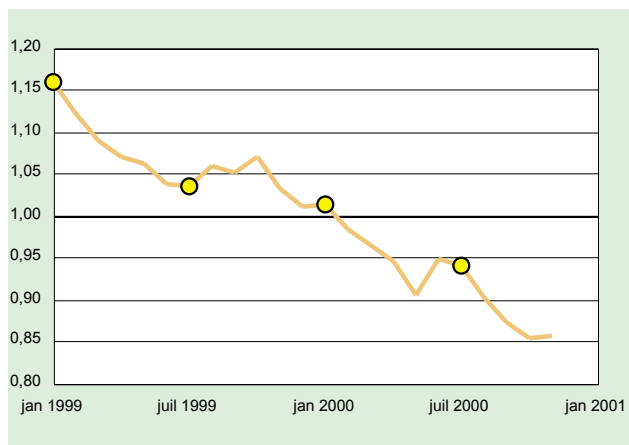
A 10 ans

(Rendements des emprunts publics, moyennes mensuelles)

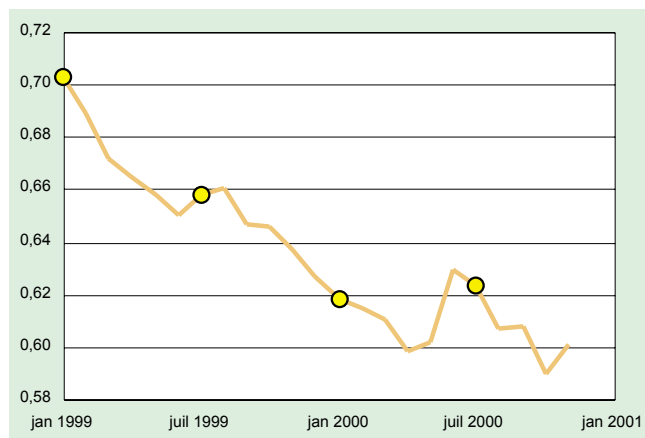


TAUX DE CHANGE DE L'EURO (source : Banque Centrale Européenne)

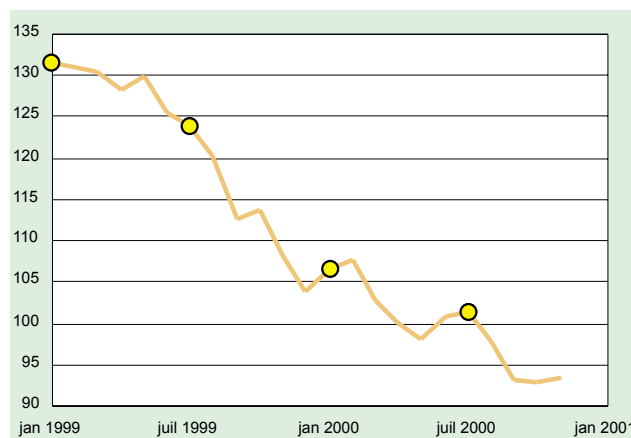
1 € en dollar US*



1 € en livre sterling*



1 € en yen*



* Moyennes mensuelles

Assemblée Générale 2001

L'Assemblée Générale de l'ASF se tiendra le mardi 19 juin 2001 à 10 heures, au Pavillon Gabriel. Elle sera suivie d'un cocktail.

Jean-Claude Trichet, Gouverneur de la Banque de France, sera notre invité d'honneur.

Mouvements dans l'équipe de l'ASF



Après sept ans de bons et loyaux services en tant que chargé d'études, puis responsable du Secteur des financements (particuliers et entreprises), **Nicolas Mordaunt-Crook**, 33 ans, quitte l'ASF pour rejoindre le Cabinet Deloitte & Touche en qualité d'avocat ma-

nager. Il aura sans aucun doute l'occasion d'y faire valoir sa bonne connaissance de nos métiers. Nous lui souhaitons toute la réussite que ses qualités, éprouvées à l'école de l'ASF, ne manqueront pas de lui valoir.

C'est tout naturellement **Marie-Anne Bousquet**, 34 ans, qui lui succède dans les fonctions de responsable du Secteur des financements. Diplômée de l'Institut d'Etudes Politiques de Paris, titulaire d'une maîtrise en droit, M.A. Bousquet est entrée à l'ASF en décembre 1996, en tant que chargée d'études. Elle travaillait aux côtés de N. Mordaunt-Crook depuis novembre 1999.

Cyril Robin, 26 ans, qui a intégré le service juridique de l'ASF en août dernier, devient chargé d'études au Secteur des financements. Titulaire notamment d'une maîtrise en droit des affaires (mention bien) et du Diplôme d'études comptables et financières, C. Robin est inscrit au DESS Banques et Finances de l'Université de Paris V.

Carnet

Au Conseil

Alain van Groenendael, Président-Directeur Général de Finaref, a été co-opté pour succéder à Jean-Pierre Letranchant.

Dans les Commissions

Commission Maisons de titres et autres prestataires en services d'investissement

Philippe de Cholet, Vice-Président Directeur général de Cholet Dupont Gestion SA, a été nommé membre de la Commission en remplacement de Maurice Gilbert.

Leaseurope

Jean-Baptiste Sabatier, Directeur Benchmarking et acquisitions de BNP Paribas Lease Group succède à François-Régis Le Barbier, qui prend sa retraite, pour représenter l'ASF au Comité des Questions comptables de Leaseurope.

Relevé dans les ordres du jour

FINANCEMENTS

Financement des particuliers

TAEG

Le décret de transposition de la directive européenne doit fixer au 1er juillet 2001 l'entrée en vigueur de la méthode équivalente. Un arrêté complètera le dispositif.

Livret « Crédit à la consommation : ce qu'il faut savoir »

Le texte définitif ayant été arrêté en concertation avec les membres du groupe de travail « Consommateurs-ASF », on est maintenant passé à la phase de fabrication de la brochure. Il est prévu d'en imprimer 200 000 exemplaires afin d'en assurer une très large diffusion (voir la rubrique « Dialogue avec les consommateurs »).

Fichiers positifs

Les réflexions sur les fichiers positifs se poursuivent dans le groupe de travail ad hoc mis en place au sein de la Commission du Financement de l'Équipement des Particuliers. Les pistes explorées vont pour l'instant dans deux directions : l'amélioration des fichiers existants ou la mise en place de fichiers « d'endettement » proprement dits. Les réflexions du groupe de travail sont essentiellement techniques. Leur résultat permettra au Conseil de définir la position de l'Association en la matière.

Monnaie unique

Dans le but de faciliter le passage à l'euro des contrats de crédit, notamment aux particuliers, dans le courant du quatrième trimestre 2001, il est prévu que l'ASF adopte une recommandation qui porterait sur le moment à partir duquel les établissements commenceraient à procéder aux bascules des contrats (septembre 2001). Des réflexions sont également en cours sur la mise en place d'un engagement de la profession dont l'objet serait d'assurer au consommateur une complète transparence dans la façon dont son contrat de crédit sera « converti » en euro.

Financement des entreprises

Location financière avec engagement de reprise

Des discussions sont en cours avec le Centre National des Professions de l'Automobile pour mettre au point un cadre juridique commun définissant les droits et obligations des parties dans les contrats de location financière avec engagement de reprise.

Subventions

Des contacts sont envisagés avec certaines DRIRE afin de clarifier le rôle des sociétés de crédit-bail dans la distribution de subventions. Par ailleurs, un groupe de travail se réunira pour discuter du régime de TVA applicable aux subventions d'équipement.

Sofergie

La Commission poursuit ses démarches de sensibilisation auprès des autorités : après le Ministère de l'environnement et la Direction du Trésor, une délégation de l'ASF a rencontré des représentants de la Direction générale de l'énergie et des matières premières. Au cours de ces visites, on insiste notamment sur la simplification du régime applicable à l'activité « économie d'énergie » et l'élargissement du champ d'intervention des Sofergie dans le domaine de l'environnement.

SERVICES FINANCIERS

Affacturage

Groupe juridique

Le groupe de travail examine la directive 2000/35/CE du Parlement européen et du Conseil sur les retards de paiement dans les transactions commerciales et les dispositions du projet de loi sur les nouvelles réglementations économiques (NRE) concernant l'affacturage. Le groupe réfléchit également à la concurrence exercée par des établissements ne disposant pas d'agrément.

La notation interne

Un groupe de travail ad hoc a été constitué pour examiner, dans le prolongement de la réflexion actuellement conduite au sein du Comité de Bâle, la problématique de la notation interne des risques de crédit. ▶

Relevé dans les ordres du jour

► Europafactoring

L'ASF a démissionné de la Fédération européenne, le Conseil du 8 novembre ayant suivi la proposition de la Commission de l'affacturage.

Cautions

Mise en place du fonds de garantie des cautions

Le règlement n° 2000-06 du 6 septembre 2000 du Comité de la réglementation bancaire et financière relatif aux adhérents et aux ressources du mécanisme de garantie des cautions a fait l'objet d'un commentaire détaillé de l'ASF (cf. communication ASF 00.343 du 15 novembre 2000). Au jour où nous clôturons cette *Lettre*, la profession ne dispose pas des informations chiffrées permettant aux établissements de calculer le montant prévisible de leur contribution, dont le premier appel interviendra au plus tard le 25 mai 2001.

Réflexions en cours sur la limitation du recours aux garanties personnelles des conjointes d'artisans

Les difficultés posées par la mise en jeu des cautions solidaires des conjointes d'artisans ne devraient pas donner lieu à l'adoption d'un texte législatif. La solution devrait plutôt passer par un renforcement des dispositifs de garantie existants (cf. article de Michel Cottet, Directeur Général de SIAGI, dans la présente *Lettre*).

MAISONS DE RETRAITE ET TVA : REPORT OBTENU

À la suite des démarches engagées auprès de la Direction de la Législation Fiscale, l'ASF a obtenu, en début d'année¹, la clarification définitive du régime de TVA applicable à la location des établissements d'hébergement et donc, entre autres, des maisons de retraite.

Evidemment souhaitable, la levée des incertitudes a néanmoins soulevé des difficultés d'ordre pratique en termes de délais d'adaptation. En effet, l'obligation de ventiler les loyers entre taux réduit et taux normal en fonction de l'affectation des locaux entraîne, pour un grand nombre d'établissements, d'importantes modifications dans leurs chaînes de traitement informatique.

Un délai d'entrée en vigueur était donc nécessaire.

Saisie par l'Association, l'Administration Fiscale a réservé un accueil a priori favorable à la demande de la Profession. Elle vient de confirmer sa position par une lettre du 30 octobre :

- **l'entrée en vigueur** du régime de TVA - tel qu'il est explicité par la lettre de la DLF du 3 janvier 2000 - est **reportée au 1er janvier 2001**, afin de permettre aux établissements d'organiser les changements nécessaires ;

- **aucune régularisation** ne sera exigée pour la période antérieure, en ce qui concerne les loyers acquittés/facturés à un taux unique, dès lors que ceux-ci ont effectivement été soumis en totalité à la TVA.

¹ cf. n° 81 et 82 de *La Lettre de l'ASF*

SERVICES D'INVESTISSEMENT

• CMF

Nouvelle rencontre avec le Secrétaire général

Le Bureau a rencontré fin novembre Bertrand de Mazières, Bruno Gizard et Dominique Garabiol du CMF pour un nouveau tour d'horizon des préoccupations de la profession. Ont été évoqués, notamment, la gestion du fichier des

cartes professionnelles, l'application du titre III du Règlement général et les suites du rapport Rodocanachi sur le démarchage.

Journée de formation des RCSI du 23 octobre

Catherine Patou, déontologue de CDC Marchés, et Christian-Yves Hodara, Secrétaire général de Merrill Lynch, ont participé à l'animation de cette journée qui a réuni de très nombreux responsables de contrôle de services d'investissement.

Relevé dans les ordres du jour

Application du titre III du règlement général

En suite de cette manifestation, le groupe de travail « *déontologie* » de l'ASF a recensé les problèmes rencontrés à l'intérieur des établissements par la mise en oeuvre du titre III du règlement général du CMF dans ses différents aspects : déontologie des collaborateurs, appréciation de la compétence professionnelle de la clientèle, problèmes propres à l'activité de réception et transmission d'ordres par Internet, gestion des « *murailles de Chine* ». Les réunions qui se sont d'ores et déjà tenues ont permis de faire un tour d'horizon très concret des dispositifs très divers retenus par les établissements.

Mécanisme de compte sur marge

L'ASF participe à la réflexion de place sur un mécanisme de compte sur marge qui viendrait s'ajouter aux produits que certains établissements ont déjà mis en place pour permettre à une clientèle très choisie d'acheter à crédit des instruments financiers.

Rapport de synthèse sur le contrôle des activités sur produits dérivés de gré à gré (revue CMF n° 32 octobre 2000)

Les observations de la profession seront relayées auprès du Comité de déontologie de la Commission des Activités Financières de l'AFCEI auquel participe un professionnel de l'ASF.

• COB

Pratiques de stabilisation et d'allocation des titres - Travaux de FESCO

Emmanuel Perrin, Président d'Euro Midcaps Securities, représentera l'ASF à la réflexion de place.

Proposition de réforme des procédures de contrôle de l'information financière

A la suite de la réflexion menée en son sein, la COB a décidé de créer un groupe de place sur les conditions de contrôle de l'information financière et de délivrance du visa sur les opérations primaires. Un professionnel de l'ASF y participera.

• Commission bancaire

OSRD

La Commission a examiné un projet d'instruction de la Commission bancaire relatif aux titres négociés, stipulés à règlement-livraison différés. L'ASF a demandé un délai pour que la première remise ne concerne que les opérations qui auront lieu au cours du premier trimestre 2001 (et non, comme le prévoyait le projet, celles effectuées au cours du dernier trimestre de cette année). Le document devra être remis trimestriellement et concernera les teneurs de compte conservateurs et les négociateurs.

• ParisBourse

Extension des horaires de cotation à la Bourse de Paris

L'ASF est très réservée sur ce projet, notamment en raison d'impératifs supérieurs liés au contrôle des opérations, à leur suivi, à la protection de l'épargnant et à l'implication sociale. L'ASF apportera sa contribution au groupe de réflexion de place animé par l'AFTI.

• Gestion

Questionnaire sur le métier

La synthèse sur les réponses au questionnaire sur le métier (produits distribués, mode de distribution, encours...) sera diffusée prochainement aux établissements ayant participé à l'enquête.

Projet de loi sur l'épargne salariale

La Commission a approuvé le projet d'amendement proposé par le groupe de travail et destiné à obtenir un assouplissement de la définition de la notion de groupe en matière d'épargne salariale.

Activités de trading - franchissement de seuils

L'ASF participe au groupe de place sur un projet de réforme des déclarations de franchissement de seuil.

Rapport sur le démarchage

La Commission a été saisie pour avis du projet de rapport de M. Rodocanachi. ▶

Relevé dans les ordres du jour

• Europe

► Commercialisation à distance de services financiers

Le groupe de travail a relevé en particulier que le dernier état de la proposition de directive sur ce sujet prévoit que les dispositions couvertes par la directive mais non harmonisées devaient être régies par le droit du pays d'accueil (résidence de l'investisseur). Le groupe de travail a regretté en matière de communications non sollicitées le

maintien de l'option offerte aux Etats membres de conditionner l'autorisation de telles communications, soit au consentement exprès du consommateur, soit à la simple absence d'opposition manifeste. Cette seconde branche de l'alternative semble être le seul critère réaliste capable de protéger les consommateurs tout en respectant les impératifs de la commercialisation à distance. D'autre part, le principe même de l'option introduirait une distorsion entre les ressortissants des différents pays se-

lon que ceux-ci auront choisi la première ou la deuxième option.

Plan d'action pour les services financiers

Le troisième rapport donne un aperçu des progrès accomplis dans la mise en oeuvre des actions prévues dans le plan pour les services financiers. Ce rapport liste les progrès effectués et les objectifs à réaliser par ordre de priorité. Le rapport accompagné d'un commentaire est disponible sur demande à l'ASF.

L'ASF comptait au 1er décembre 2000, **575** adhérents

	Membres ¹	Membres correspondants
Affacturage	24	2
Crédit-bail immobilier	90	-
Financement locatif de l'équipement des entreprises	74	1
Financement de l'équipement des particuliers	71	12
Financement immobilier	30	38
(dont Crédit Immobilier de France)	-	(34)
Maisons de titres et autres prestataires en services d'investissement	108	-
(dont entreprises d'investissement)	(61)	-
Sociétés de cautions	44	-
Sociétés de crédit foncier	2	-
Sociétés de crédit d'outre-mer	5	-
Sociétés financières de groupes ou de secteurs économiques	13	-
Sofergie	16	-
Activités diverses	41	4
TOTAL²	518	57

¹ Membres de droit et membres affiliés
² Les adhérents sont décomptés au titre de leur section principale.

Les nouveaux dirigeants

(CECEI du 27 septembre et du 24 octobre 2000)

Financement de l'équipement

Jean-Pierre CELIE : Directeur Général de **BAIL OUEST**

Marie-Christine DEREUX : Président de **VOLVO AUTOMOBILES FINANCE FRANCE S.A.S.**

Alain van GROENENDAEL : Président de **FINAREF**

Claes JACOBSSON : Président de **SCANIA FINANCE FRANCE**

Jean-Pierre LEDRU : Président d'**EUROPAY FRANCE**

Alain MORELLI : Directeur Général de **C2C-SOCIETE DE CREDIT A LA CONSOMMATION CAMIF**

Christophe NOEL : Président d'**UNIMAT** et Directeur Général d'**UCABAIL**

Jean-Claude POUPARD : Directeur de la **SOCIETE FINANCIERE DE GRANDS MAGASINS**

Financement de l'immobilier

Marc BATAVE : Président de **NORBAIL-IMMOBILIER**

Ian BURDON : Dirigeant de **CAVABAIL**

Philippe de LIMÉ : Président d'**I.C.C. IMMOBILIERE COMPLEXES COMMERCIAUX** et Directeur Général de **SELECTIBAIL**

Pierre GERVASI : Président de **GE CAPITAL FINANCEMENTS IMMOBILIERS D'ENTREPRISE**

Luc GUINEFORT : Dirigeant de **BAIL SAINT-HONORE**

Hassane HAMZI : Président de **SOFAPI-SOCIETE POUR FAVORISER L'ACCESSION A LA PROPRIETE IMMOBILIERE**

Stanislas HENRY : Dirigeant de **COFRABAIL-COMPAGNIE FRANCAISE DE BAIL** et de **CREDIT-BAIL IMMOBILIER**

Michel LEPETIT : Président de **DEXIA C.L.F. REGIONS-BAIL**

Marc MAGNIN : Directeur Général d'**IMMOCREDIT**

Elisabeth MORIN-GAILLARD : Directeur Général de **NORBAIL-IMMOBILIER**

Services financiers et services d'investissement

Hammou ALLALI : Directeur Général de **SOLIDEC - SOLIDARITE ECONOMIE S.A.**

Marc-Pierre AURAND : Dirigeant de **SOGAFI-SOCIETE DE GARANTIE FINANCIERE**

Claude BERNHART : Directeur Général de **SOGER - SOCIETE FINANCIERE DE GESTION ET D'EXPLOITATION DU RHIN**

Bernard BONNASSE : Président du Directoire de **LIAUD COURTAGE**

Michel BROUTIN : Directeur Général Adjoint de **CREDIT LYONNAIS FORFAITING**

Eric CAMPOS : Secrétaire Général de **SOFIDER - SOCIETE FINANCIERE POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA REUNION**

Laurent CAVALIE : Directeur Général Adjoint de **WEBROKER**

Philippe de CHOLET : Vice-Président Directeur Général de **CHOLET DUPONT**

Eric DEBONNET : Directeur Général de **COPAGEFI-COMPAGNIE PARISIENNE DE GESTION FINANCIERE**

Gilles DUPONT : Président de **CHOLET DUPONT**

Frans EUSMAN : Président de **SOGER - SOCIETE FINANCIERE DE GESTION ET D'EXPLOITATION DU RHIN**

Yann GUEZ : Directeur Général de **DRESDNER GESTION PRIVEE**

Olivier GUITTON : Directeur Général de **BOMBARDIER CAPITAL INTERNATIONAL S.A.**

Richard LAMBERT : Directeur Général de **SOFOTOM - SOCIETE DE GESTION DES FONDS DE GARANTIE DES TERRITOIRES D'OUTRE-MER**

Alain NAUDIN : Vice-Président de **TOURISME-EXPANSION**

Jean-Marc PILLU : Président d'**EULER-SFAC CREDIT**

Guy RENAULT : Directeur Général de **SOFRACEM**

Alain ROCHER : Directeur Général de **CENTRAL EXPANSION**

Luc ROUX : Président du Directoire de **WEBROKER**

Christian TEYSSEYRE : Président de **SOFOTOM - SOCIETE DE GESTION DES FONDS DE GARANTIE DES TERRITOIRES D'OUTRE-MER**

Stages organisés par l'

ASF FORMATION

Inscriptions auprès d'Anne Delaleu - Téléphone 01 53 81 51 85 - Télécopie 01 53 81 51 86 - E-mail : ade@asf-france.com

STAGES	JANVIER	Prix HT*	Prix TTC
Les comptes consolidés des établissements de crédit	les 8 et 9	4 200 F	5 023,20 F
Techniques rédactionnelles pour mieux communiquer	Du 10 au 12	4 500 F	5 382,00 F
Optimiser votre calculatrice financière	les 15 et 16	4 375 F	5 232,50 F
	FÉVRIER		
Le crédit-bail immobilier	du 5 au 7	4 300 F	5 142,80 F
	MARS		
Approche du crédit-bail mobilier et des locations financières	du 5 au 7	3 950 F	4 724,20 F
Contrôle interne	les 8 et 9	3 900 F	4 664,40 F
La loi sur la prévention et le traitement des difficultés des entreprises	du 21 au 23	3 750 F	4 485,00 F

* hors frais de repas.

Sommaire

ACTUALITE

- P. 2** *Un nouveau livret ASF : la caution financière*
- P. 3, 4** *Caution personnelle du dirigeant : la solution SIAGI*
- De 5 à 7** *Dialogue avec les consommateurs - Avis du CNC sur la publicité sur le crédit à la consommation et sur les crédits renouvelables*
- P. 7** *Bientôt un livret sur le crédit à la consommation*
- P. 8** *Vente à distance de crédits : les perspectives au terme de la Présidence française*
- P. 9, 10** *L'avantage concurrentiel par un service en ligne se mérite*
- P. 10** *L'accord avec le CFC facilite la vie des adhérents*
- P. 11, 12** *Le Prix de l'ASF 2000*
- P. 12** *Bénéficiez du "portail" ASF*

- P. 13** *Le site ASF monte en puissance - Un nouveau service du site ASF : "Vigilance Circulaires" - Liste des membres de l'ASF : Internet économise le papier*
- P. 14** *Accord de salaires contesté, la justice donne gain de cause à l'ASF.. et conforte le SNB-CGC*
- De 15 à 17** *Tableau de bord*

VIE DE L'ASF

- P. 18** *Assemblée Générale 2001 - Mouvements dans l'équipe de l'ASF - Carnet*
- De 19 à 22** *Relevé dans les ordres du jour*
- P. 20** *Maisons de retraite et TVA : report obtenu*
- P. 22** *Les adhérents*
- P. 23** *Les nouveaux dirigeants*
- P. 24** *Stages ASFFOR*

La Lettre de l'ASF n° 86 est tirée à 3 500 exemplaires.

Si vous souhaitez recevoir d'autres exemplaires pour les diffuser au sein de votre établissement, faites-le savoir à l'Association.

ASSOCIATION FRANCAISE DES SOCIETES FINANCIERES 24, avenue de la Grande Armée, 75854 Paris Cedex 17

Téléphone : 01.53.81.51.51 - Télécopie : 01.53.81.51.50

Directeur de la Publication : Michel Lecomte, Président de l'ASF - Rédacteur en chef : Jean-Claude Nasse, Délégué général

Conception graphique : Frédéric Noyé - Tél. : 01.53.61.28.15 - Impression : Chirat - 42540 Saint-Just-la-Pendue

Ont également collaboré : Marie-Anne Bousquet - Isabelle Bouvet - Antoine de Chabot - Laurent Chuyche - Françoise Cossin-Dubois

Michel Cottet - Marc-Pierre Janicot - Nicolas Mordaunt-Crook - Cyril Robin - Michel Vaquer - Eric Voisin