

EDITORIAL

Techniquement réussi, le passage à l'euro n'a pas encore produit tous ses effets économiques. S'agissant des marchés de capitaux et de services aux grandes entreprises, l'intégration est largement engagée. En revanche, dans la banque de proximité et en matière de services financiers spécialisés, les marchés demeurent segmentés. Mais il est clair qu'ils ne

le resteront pas longtemps. Les années qui viennent seront au contraire marquées par un rapprochement croissant des opérations et des pratiques bancaires dans l'ensemble de la zone Euro. L'un des principaux défis à venir pour les établissements de crédit de

cette zone sera par suite l'acquisition d'une dimension européenne. Ce défi concernera plus particulièrement les établissements spécialisés. C'est en effet dans des domaines tels que le crédit à la consommation, l'affacturage ou le crédit-bail que l'unification monétaire permettra le plus rapidement l'apparition de produits et de services uniques. L'acquisition



La dimension européenne

d'une telle dimension européenne implique des initiatives dans quatre domaines au moins :

- les établissements doivent d'abord se doter de modes appropriés de diffusion de leurs produits. Grâce aux techniques modernes de communication, la mise en place de tels modes est à la fois plus aisée et toujours moins coûteuse ;

- même si, avec l'unification monétaire, les caractéristiques financières des produits pourront être unifiées, d'autres conditions devront continuer d'être adaptées aux spécificités de chaque marché. L'expérience des entreprises industrielles et commerciales européennes au cours des dernières décennies montre toutefois qu'il est possible de concilier unicité de la conception et de la production, d'une part, et adaptation à la demande de chaque segment de clientèle, d'autre part ;

- l'offre de produits et de services aux caractéristiques financières unifiées mais comportant, le cas échéant, certaines différenciations commerciales et juridiques impose à son tour la mise au point de systèmes de gestion nouveaux, tenant compte d'exi-

gences multiples. L'exemple américain, caractérisé par l'unicité de la monnaie, mais aussi par la diversité des législations propres à chaque Etat, notamment en matière de protection de la clientèle, montre que de tels systèmes peuvent non seulement être mis en place, mais aussi fonctionner de manière efficace ;

- aucun établissement ne peut enfin acquérir une véritable dimension européenne sans diversifier progressivement son recrutement et enrichir ainsi ses compétences, grâce à la variété des expériences et des cultures européennes.

Les établissements de crédit spécialisés français disposent de nombreux atouts pour tirer le meilleur parti de l'intégration européenne. Leur savoir-faire, comme leur statut, peuvent les aider à acquérir la dimension européenne désormais nécessaire et leur permettre ainsi de figurer, à l'avenir, parmi les leaders européens dans leurs domaines respectifs d'activité. ■

Pierre-Henri CASSOU
Secrétaire général du CECEI

Sommaire

ACTUALITE

P. 2 *La réforme du ratio Cooke et les spécialisés*

P. 3, 4
E-commerce et établissements de crédit

P. 5 *Du RM au tout au comptant...*

P. 6 *Université de Bourgogne, débat sur le crédit à la consommation*

P. 6 *Merci Bernard Drot !*

P. 7 *L'ASF au service de ses adhérents*

P. 8, 9

L'ASF en chiffres

P. 10, 11 *Statistiques*

P. 12 *Vient de Paraître*

VIE DE L'ASF

P. 13 *Les circulaires ASF sur CD ROM - Carnet - Nouvelles du site ASF - Le prix de l'ASF 2000 - Les nouveaux membres.*

P. 14, 15
Relevé dans les ordres du jour

P. 15 *Les nouveaux dirigeants*

P. 16 *Les adhérents - Stages ASSFOR*

La réforme du ratio Cooke et les spécialisés

Réunion d'information organisée par l'ASSFOR le 23 mai

En juin 1999, le Comité de Bâle a publié un document consultatif sur un nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres appelé à se substituer aux règles de solvabilité arrêtées en 1988, dites ratio Cooke (voir La Lettre de l'ASF n° 82).



Cette réforme importante va conditionner l'environnement réglementaire des prochaines années des établissements de crédit, ce qui explique sans doute le succès de la réunion d'information organisée par l'ASSFOR le 23 mai au Palais des Congrès de la Porte Maillot.



Pierre-Yves THORAVAL, Directeur de la Surveillance générale du système bancaire au Secrétariat Général de la Commission Bancaire, a présenté les trois « piliers » des réflexions en cours :

- la fixation de normes adaptées à l'état des connaissances du risque de crédit ;
- les exigences minimales de fonds propres seraient fixées à partir de ratios quantitatifs affinés intégrant les risques de taux d'intérêt, les risques de type opérationnel - risque informatique, risque de fraude, risque juridique...-, et, selon l'activité de l'établissement, les risques de marché ;

- le renforcement du processus individualisé de contrôle au regard du profil des risques ;
- la promotion de la discipline de marché pour améliorer la transparence.

Cette meilleure prise en compte des risques pourra s'appuyer **soit** sur une **méthode standard** (méthode actuelle revue et affinée), **soit** sur des **notations internes** (intégrant, notamment, un historique de données, si, du moins, elles sont suffisantes et que l'établissement est d'une certaine taille). Les enquêtes réalisées par le groupe de travail du Comité de Bâle auprès de grands groupes bancaires issus d'une douzaine de pays montrent que plusieurs techniques de modèles de notation sont utilisés. Si de nombreux points de convergence existent, « les faiblesses récurrentes constatées vont nécessiter de nombreuses mises au point ». En tout état de cause, ces deux approches « devront être calibrées pour que les exigences en fonds propres ne soient pas trop éloignées ».

Jean-Luc LEPREUX, Vice-président Senior officer Banques et Institutions financières spécialisées de Moody's France SA, a donné le point de vue d'une agence de notation. Il a rappelé que son agence de notation est favorable à l'utilisation des systèmes internes (couverture large des contreparties, cohérence interne, diminution des effets de seuil dans les pondérations des risques...) et recommande une certaine prudence dans l'utilisation éventuelle des notations externes qui « ont pour objet de répondre aux attentes de la communauté des inves-

tisseurs, mais peuvent ne pas être adaptées aux besoins spécifiques des établissements ».

Il s'est fait également l'avocat des opposants aux agences qui dénoncent, notamment, l'absence de cohérence entre les échelles de notation et les différences de signification des notes d'une agence sur l'autre. Le recours à la notation externe dans un cadre réglementaire ferait courir « une menace sur l'indépendance et l'objectivité des agences ». Il conclut son intervention en énonçant les sept « piliers » de l'analyse bancaire de Moody's qui privilégie, notamment, la notion de « fonds propres économiques » sur celle de capital réglementaire. ■



DOSSIER RÉFORME DU RATIO COOKE

Le dossier de la réunion, comportant le texte des exposés, le texte du Comité de Bâle et la position de la profession transmise au Comité, est disponible à l'ASSFOR au prix de 300 F H.T. (358,80 F T.T.C.) franco de port. (Pour le commander : tél. 01 53 81 51 85 ou fax 01 53 81 51 86).



E-commerce

et établissements de crédit (1ère partie)

Le développement du e-commerce est basé sur un petit nombre d'avantages essentiels offerts aux internautes : gagner du temps, bénéficier de prix réduits du fait de la diminution du rôle des intermédiaires et des structures commerciales, se voir proposer une offre de produits et services élargie, faire des comparaisons rapides entre les différentes offres des compétiteurs.

Le public d'internautes augmente rapidement puisque, en France, nous en sommes à 6 millions de ménages connectés à Internet, trois millions d'abonnements, et qu'en outre une enquête récente montre que plus de la moitié des connexions personnelles se font à partir du lieu de travail. Le public en question paraît avoir une moyenne d'âge autour de 32 ans, et appartenir aux catégories CSP+, cette composition devant évoluer vers un public plus large, notamment vers les seniors. De nouveaux métiers se créent, surtout dans les domaines techniques et de création de sites, des intermédiaires, «brokers» sur Internet. Chaque semaine ou presque dans le domaine financier, des banques en ligne sont montées par de nouveaux entrants sur le marché des services financiers, les grandes institutions bancaires actuelles accélèrent leurs projets de services en ligne.

Mais peut-on parler réellement de « nouvelle économie » ? **Oui** et **non**.

Oui du fait de l'accélération des processus et de l'inversion du rapport de force producteurs / consommateurs. **Non** parce que derrière les nouveaux moyens de communication, l'économie réelle subsiste majoritairement avec son offre de produits et services, une demande, des logistiques.

Oui par la réduction du rôle des intermédiaires traditionnels, le raccourcisse-

ment des circuits de distribution, l'apparition d'une économie de courtage.

Oui, aussi, par la création de nouveaux métiers dans les techniques de réseau, la création des sites. **Non** parce que la logistique, la livraison des produits, demeure une clé majeure des échanges économiques, et risque de constituer un sérieux goulot d'étranglement pour le « e-commerce ».

Oui par l'apparition de nouvelles valeurs d'actifs. Ne dit-on pas que la valeur d'un réseau de communication / distribution est une fonction du carré du nombre d'utilisateurs. **Oui** aussi parce qu'une monnaie virtuelle, avec compensations internationales, est en train d'apparaître à l'initiative de groupes en pointe dans cette économie, monnaie qui doublerait les échanges financiers classiques et rendrait difficile le contrôle de la monnaie par les autorités, déjà compliqué par la libération des mouvements de capitaux. **Non**, si l'on imagine que dix ans de croissance ininterrompue aux Etats-Unis signifierait la fin des cycles économiques, illusion dont nous devons nous garder en se tenant prêts à anticiper les retournements, plus ou moins prononcés, qui ne manqueront pas de se produire.

Oui parce qu'en réponse à l'accroissement de la compétition touchant aussi bien l'ancienne que la nouvelle économie, la réforme des processus de production destinée à réduire les coûts et à accélérer les flux sera servie par les NTIC (1). Pour nos entreprises, cette réforme

comportera des conséquences fortement structurantes, qui seront au moins aussi importantes que l'effet de l'élargissement de l'offre de produits et services ou que celui du raccourcissement des circuits de distribution. Ce mouvement rappellera l'organisation des « flux tendus » dans l'industrie ou la grande distribution. Au fond, la « nouvelle économie » est une nouvelle étape, probablement très importante, mais comme les pays industrialisés en ont connu dans le passé. Il faut la prendre en compte, et tenter, en gardant la tête froide, d'en évaluer les risques et les opportunités qui s'offrent à nous. Essayons de voir les conséquences du développement des réseaux de communication sur nos établissements financiers. On peut envisager, sans être exhaustifs, les conséquences sur la culture et l'organisation de nos entreprises, sur la relation client, sur le niveau des investissements.

Les réseaux Intranet modifient substantiellement **la culture de communication** au sein de l'entreprise, tendant à faire évoluer le **rôle des cadres**. Ils contribuent à favoriser les organigrammes « en râteau » au détriment des structures pyramidales classiques. La culture de communication en est profondément changée : les « mails » s'échangent facilement et se multiplient, entraînant une accélération considérable des courriers internes. Le style de l'écrit est épuré, devient très direct entre l'écrit classique et le parler. Les copies se multiplient horizontalement, mais aussi verticalement, ce qui exerce une pression sur les cadres. Les formations « on line » interactives, les bases de données sur les procédures, les aides à la vente appuyées sur des scénarios en ligne et des systèmes-experts sont très vite intégrées par les nouvelles générations de collaborateurs. Les systèmes de pilotage

(1) nouvelles technologies de l'information et de la communication.

E-commerce et établissements de crédit

► des services, mesurant productivité et qualité, font remonter instantanément les informations. Tout cela conduit à d'importants travaux d'analyse des flux, des « work flows », à des enchaînements qui modifient les méthodes de travail, poussent aux automatisations, par des systèmes experts notamment dans les back offices, élèvent la qualification du travail en favorisant, au niveau des exécutants tout autant que de celui

CETTE NOUVELLE CULTURE DE MANAGEMENT N'EST PAS FACILE À FAIRE ACCEPTER PAR LES CADRES ANCIENS

des cadres, la gestion par exception et le pilotage. Le rôle des cadres en est profondément changé : de relais de la Direction, de décideurs de tous les instants, de détenteurs des informations, d'organisateur au quotidien, ils deviennent davantage recruteurs, formateurs pratiquant le « coaching », animateurs, responsables de la motivation de leurs troupes, relais d'informations stratégiques, astreints à un reporting régulier comparant objectifs et résultats. Cette **nouvelle culture de management** n'est pas facile à faire accepter par les cadres anciens, il y faut du temps et l'engagement des Directions, des séminaires de formation, la conviction que l'exercice du pouvoir de chacun doit se déplacer vers ses vraies compétences. Il y aurait beaucoup à dire sur le plan des effets de cette « nouvelle économie » sur **l'organisation des entreprises**.

Les maîtres mots pourraient être « réactivité », « spécialisation des équipes », « automatisations renforcées », « l'entreprise en réseau d'entreprises ».

La réactivité de nos établissements sera imposée par la « volatilité » de la clientèle, ses nouvelles exigences en matière de qualité de service, l'accroissement de la compétition. Un internaute « zappe » facilement. Jeune, vif et diplômé, il est exigeant. Il faut lui répondre vite, aussi bien lorsqu'il interroge pour l'obtention d'un nouveau service que lorsqu'il souhaite avoir un décompte de remboursement par anticipation d'un prêt. En outre, bien informé par une presse éco-

nomique très abondante et de qualité, il attend un conseil élaboré et fiable. Tout cela a des conséquences lourdes. Répondre rapidement suppose des **systèmes d'aide aux commerciaux et aux back offices**, qui seront de plus en plus basés sur des systèmes experts. D'autre part, on assistera à une sépara-

tion plus nette des fonctions de back office et des fonctions commerciales et de conseil, tout en permettant aux uns et aux autres de disposer de toute l'information disponible sur le client et ses opérations, ce qui n'est pas simple au plan des systèmes et suppose la mise en œuvre de fortes bases de données reliées par des outils de sélection des informations et d'attribution de ces informations. Cela conduit aussi à envisager la **sous-traitance de back offices**, susceptible de réduire les temps de traitement pour une meilleure satisfaction du client, mais aussi génératrice d'économies de coûts rendus nécessaires par la réduction des marges que cette « nouvelle économie » entraînera inévitablement. La sous-traitance dans nos métiers suppose une très grande rigueur dans l'analyse : connaissance des processus de travail et des coûts, analyse

des coûts / bénéfices de la sous-traitance, choix du sous-traitant privilégiant des organismes puissants, finan-

cièrement indiscutables, flexibles, acceptant des contrats comprenant des normes de qualité et des clauses de sorties favorables. La sous-traitance sera recherchée pour les opérations techniques et banalisées, sera transparente pour le client, et elle ne portera pas sur le savoir-faire du cœur de métier, ni sur les systèmes de CRM (customer relationship management), de relations clients, de pilotages, ou de gestion du bilan. Elle ne doit gêner en aucune manière les évolutions stratégiques de l'établissement.

NOTRE SAVOIR-FAIRE SERA DANS L'EXPLOITATION D'UNE RICHESSE UNIQUE : LA DÉTENTION D'UN CLIENT

On observera l'évolution des établissements vers des **réseaux d'entreprises**, parce que non seulement la sous-traitance de certaines de nos fonctionnalités y conduira, mais aussi parce qu'une forte pression sera exercée par les concurrents Internet vers un élargissement de nos offres de produits et services, y compris hors du champ financier. L'assurance en est un exemple. Il y en aura d'autres, plus éloignés de nos cœurs de métiers. Quelles relations par exemple avec les nouveaux métiers « Internet » comme les enchères, les achats groupés, le rôle de tiers de confiance, l'économie de courtage qui va se développer considérablement ? Le problème devient alors de considérer qu'outre notre cœur de métier, notre savoir-faire sera dans l'exploitation d'une richesse unique : la détention d'un client. Cela suppose la mise en place de systèmes et d'équipes capables de pratiquer un **marketing « one to one »** beaucoup plus scientifique, en liaison directe avec les forces de ventes dont les programmes d'action individuels seront largement commandés par des informations qui leur seront délivrées en amont. Leur autonomie d'action en sera réduite, et elles en trouveront la compensation dans leur compétence de vente, de conseil, de

confiance, et d'analyse des besoins du client à faire remonter aux Directions autant qu'à utiliser dans le closing des ventes.

Restructuration des réseaux d'agence, réductions à coup sûr, élargissement des horaires, renforcement des automates sont aussi des décisions à prévoir et à amplifier dans de nombreux cas, mais aussi intensification des formations pour mieux conseiller et servir les clients, intéressement aux résultats. ■ (à suivre*)

Alain MARCEL
Président du directoire
de la Banque Woolwich.
Président de l'ASSFOR.

* Dans la 2ème partie, à paraître dans La Lettre de l'ASF n° 84, seront abordés les investissements, les coûts, la sécurité, l'obsolescence, les nouvelles bases de données, la concurrence des nouveaux entrants, l'adaptation des canaux aux produits.

Du RM au tout au comptant...

Le 19 avril, Vincent Remay, adjoint au Directeur Général des marchés de ParisBourse^{SBF} SA, est venu présenter aux adhérents de l'ASF la modernisation du règlement mensuel (RM).

Contexte et enjeux de la modernisation du RM

Le RM fait figure d'exception en Europe. Sa modernisation s'inscrit dans une volonté d'harmoniser les pratiques de place, d'améliorer le fonctionnement des marchés et de le rendre plus intelligible aux investisseurs et intermédiaires étrangers. Elle revêt un caractère vital compte tenu du montant de détention de titres du RM par des non-résidents ; en l'absence d'une telle réforme, ces derniers pouvaient créer un marché OTC des valeurs françaises - opérations négociées en dehors du marché officiel -, ce qui aurait entravé la liquidité du marché.

Principes généraux de fonctionnement

Schématiquement, le nouveau dispositif prévoit une migration du RM vers un marché tout au comptant assortie de la mise en place de mécanismes de substitution. Actuellement, les négociations se déroulent tout au long du mois et font l'objet d'une liquidation en fin de mois avec un règlement-livraison et un transfert de propriété cinq jours plus tard. Dans le nouveau dispositif le transfert de propriété aura lieu au jour de la négociation (J) avec un règlement-livraison à J + 3. La dernière liquidation selon le fonctionnement actuel aura lieu le vendredi 22 septembre 2000 et les premières opérations sur le marché tout au comptant le lundi suivant.

Mécanismes de substitution

Il s'agit de remplacer pour les investisseurs individuels les facilités offertes par le RM. Environ 150 valeurs seront éligibles à ces mécanismes de substitution ou à d'autres qui pourraient, éventuellement, être proposés par les établissements.

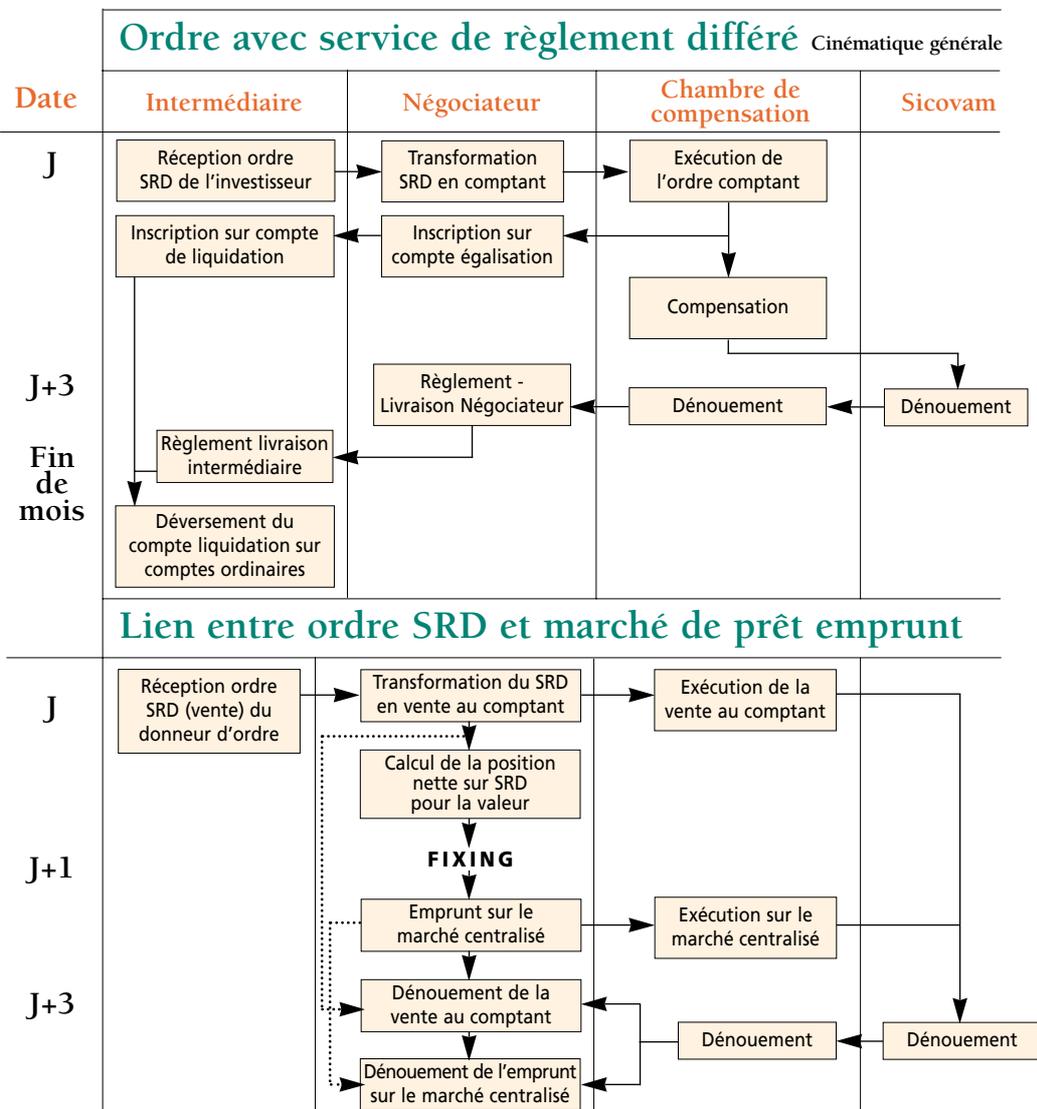
L'ordre avec **service de règlement différé (SRD)** permet de mouvementer les opérations, chez l'intermédiaire, sur un compte de liquidation qui se déverse en fin de mois sur les comptes titres et espèces du donneur d'ordres et, chez le négociateur, sur un compte «égalisation» qui reflète l'encours du

négociateur vis-à-vis de l'intermédiaire teneur de compte. Ce dernier procède pour chaque opération à un appel de couverture auprès du donneur d'ordres. Le schéma 1 présente la «cinématique» générale de l'ordre avec SRD.

L'originalité du dispositif réside, notamment, dans le fait que, dans le cas d'un achat, le négociateur membre du marché porte le titre pendant tout le mois, l'investisseur n'en étant propriétaire qu'à la fin du mois. Ceci introduit un risque de contrepartie du négociateur vis-à-vis du collecteur d'ordres et l'oblige, pour le respect de ses ratios, à tenir compte du montant porté. C'est la raison pour laquelle le négociateur sera libre de délivrer ou non le SRD. Il sera possible de

proroger une position SRD d'un mois sur l'autre. Juridiquement, l'ordre avec SRD ne peut être limité à une clientèle donnée. Au plan fiscal l'opération n'a pas d'impact pour le négociateur.

Le **marché centralisé du prêt-emprunt** vise à permettre aux professionnels d'emprunter ou de prêter des titres sur le marché selon les mêmes mécanismes que pour l'actuel marché des reports qui est donc supprimé au niveau de l'entreprise de marché et est transféré entre le collecteur d'ordres et le négociateur. Le schéma 2 résume le lien entre l'ordre SRD et le marché de prêt-emprunt. Tout un dispositif de communication est prévu pour accompagner cette importante réforme. ■



Université de Bourgogne

Débat sur le crédit à la consommation

La Faculté de Droit de Dijon, l'une des deux universités de France, avec Montpellier, à enseigner le droit de la consommation, a organisé le 19 mai une journée d'études sur le thème : « La loi sur le crédit à la consommation à l'épreuve des nouvelles pratiques de distribution du crédit ». Les sujets traités par les divers spécialistes invités (associations de consommateurs, magistrats, avocats, professionnels...) concernaient : la publicité sur le crédit, l'octroi du crédit, le crédit renouvelable, et enfin le crédit à la consommation et l'Europe.

Bien que la présentation du déroulement de la journée ait eu un avant-goût d'exécution sommaire, avec en filigrane une note de « doctrine » tendancieuse et quelques intitulés de presse tapageurs sur le surendettement, les débats se sont rapidement installés dans un vrai dialogue, plus en accord avec l'état d'esprit des participants.

La publicité sur le crédit

Après que Reine-Claude Mader (CLCV) eut commenté quelques exemples de publicités jugées trop incitatrices ou insuffisamment lisibles, Maurice Cottet (DGCCRF) confirma l'existence de pro-

blèmes tout en relativisant leur ampleur : les enquêtes ayant le crédit pour objet représentent 1% des interventions de son administration, dont 6% donnent lieu à procès-verbal... Christophe Bourrier (Faculté de Dijon) appela de ses vœux une réforme des mentions obligatoires.

L'octroi de crédit

Bernard Drot (Cetelem) décrit les pratiques d'octroi du crédit en insistant sur l'intérêt commun des prêteurs et des emprunteurs de bonne foi pour une sélection efficace des demandes. Viviane Caullireau-Forel fit part de son expérience de juge d'instance et regretta notamment, comme certains de ses

confrères, la position de la Cour de Cassation sur l'application de la forclusion. Michel Billoccq (Association Belge des Banques) expliqua comment ses adhérentes en sont venues, à contre cœur, à collaborer à la mise en place d'un fichier positif géré par la Banque nationale. Enfin, Marie-Claude Barret-Barnay (ATER) montra la diversité des fichiers – et de leur fonctionnement – en Europe en pointant les dérives qu'ils ont entraînées, comme, par exemple, une utilisation marketing.

Le crédit renouvelable

Après la description des atouts du crédit renouvelable par Jean-Claude Nasse (ASF), Anne Morin (CLCV) reconnut que cette forme de crédit, largement plébiscitée par les consommateurs, pouvait être utile quand elle est bien comprise et maîtrisée, mais elle dénonça les dangers de surendettement auxquels elle expose en partie du fait de l'absence de fichier positif, absence qui autorise des contrats multiples. La déchéance du droit aux intérêts (Florence Lhéritier, avocate à Dijon) et la forclusion (Valérie Avena-Robardet) apportèrent un contrepoint plus technique.

Le crédit à la consommation et l'Europe

Dans l'exposé final, Jérôme Franck (avocat à Paris) fit part de ses doutes que les particularités du droit français du crédit à la consommation puissent être toutes reconnues comme d'intérêt général et donc applicables aux opérations de libre prestation de services, au regard des critères posés par la réglementation européenne. ■

Un compte rendu du colloque paraîtra au Recueil Dalloz (cahier droit des affaires).

Merci, Bernard Drot !

Bernard Drot a décidé de s'adonner à une retraite (très) anticipée. C'est un choix que nous respectons et comprenons, même s'il prive la profession d'une collaboration précieuse.

D'abord professeur de mathématiques pendant quelques années, Bernard Drot intégra le Cetelem en 1968 où il devint Directeur des risques, puis Directeur des services juridiques et contentieux et enfin Directeur des relations institutionnelles.

Pédagogie et parfaite maîtrise de tous les aspects du crédit à la consommation : voilà les deux qualités maîtresses que Bernard Drot mit au service de la profession.

En 1988, il participe aux travaux préparatoires de la loi Neiertz. En 1990, il devient membre du Conseil National de la Consommation. En 1991, il entre parallèlement au Comité des Usagers. Dans ces instances, il s'est toujours montré un porte-parole compétent et loyal de la profession. En outre, sa fibre pédagogique l'a conduit à animer des cours à Dauphine et des conférences notamment à l'Ecole Nationale de la Magistrature.

Au sein même de l'ASF, - où il est Vice-Président de la Commission du Financement de l'Équipement des Particuliers-, il a joué un rôle majeur dans le dialogue qu'entretient notre Association avec les organisations de consommateurs.

Bernard Drot aura été l'artisan reconnu par tous des consensus constructifs qui ont pu être trouvés chaque fois qu'il s'agissait de faire progresser les droits des consommateurs sans obérer la gestion des établissements de crédit.

Son entrée dans l'Ordre National du Mérite lui a marqué une reconnaissance officielle des services rendus. Aujourd'hui, en lui souhaitant une longue et active retraite, nous lui disons un très chaleureux et très amical merci.

Jean-Claude NASSE

L'ASF au service de ses adhérents

Information, concertation, action professionnelle constituent les trois piliers des activités de l'ASF au service de ses adhérents.

1. INFORMATION

L'ASF reçoit des informations multiples (autorités du crédit, ministères, fédérations européennes, journaux officiels, revues spécialisées, etc.) qu'elle dépouille, sélectionne, synthétise, commente et diffuse à ses adhérents par plusieurs canaux :

- des **communications** (plus de 500 par an), sous forme papier et, à compter du second semestre, sous forme de CD ROM reprenant l'ensemble de nos circulaires depuis la loi bancaire de 1984. Elles sont aussi disponibles sur le site privé Internet,
 - **La Lettre de l'ASF**, revue bimestrielle décrivant les activités des instances professionnelles et reprenant certains points d'actualité sous une forme plus « journalistique »,
 - le **site Internet** de l'ASF (asf-france.com), classé parmi les 25 premiers sites « finances » par wanadoo (sur 225 sites recensés), qui contient des informations sur la profession et sert de « portail » vers les sites de nos adhérents.
- D'autre part, l'ASF génère sa propre information :
- des **statistiques périodiques en production et en encours** couvrant l'ensemble des champs d'activités des adhérents,
 - le **rapport annuel** présenté à l'assemblée générale,
 - les **rapports** d'activité présentés chaque année aux « sections »,
 - le **recueil des textes régissant la profession**, mis à jour chaque trimestre. Il sera disponible sur CD ROM au second semestre et sur le site Internet (privé),
 - l'**annuaire des membres**, édité chaque semestre sur papier et disponible - avec mise à jour permanente - sur le site Internet public.

Bien entendu, l'information prend aussi la forme d'un **dialogue** au cas par cas avec les adhérents, par **courrier** papier et électronique ou par **téléphone**.

2. CONCERTATION

L'action professionnelle est déterminée par les instances collégiales et mise en oeuvre par l'équipe des collaborateurs.

Les instances professionnelles sont :

- le **Conseil**, composé de 24 membres élus parmi les dirigeants des adhérents. Il définit les grandes orientations et se prononce sur les sujets d'intérêt commun,
 - les **Commissions «verticales»** pour chacun des métiers (affacturation, cautions, financement locatif d'équipement des entreprises, crédit-bail immobilier, financement de l'équipement des particuliers, financement immobilier, prestataires de services d'investissement, Sofergie), composées de professionnels élus par les sections,
 - les **Commissions «horizontales»** : Europe, Monnaie unique, Fiscalité.
- La **Commission sociale** constitue la représentation patronale aux réunions de la **Commission nationale paritaire**, dont le Président est le Délégué général de l'ASF. La profession dispose en effet d'une **convention collective**,
- des **groupes de travail ad hoc** composés de professionnels, collaborateurs des membres des Commissions et, le cas échéant, issus des sections.

L'équipe des collaborateurs est composée de **30** personnes (15 cadres et 15 non-cadres). Les cadres sont presque tous diplômés d'études supérieures :

- 3 sont Sciences Po Paris + droit,
- 1 Sciences Po Paris + droit + DECS,
- 1 Sciences Po Paris + lettres,
- 1 Sciences Po Paris + agro,
- 1 ENSAE,
- 1 droit + CAPA,
- 1 DES droit des affaires, 1 DEA droit public, 1 DESS droit social, 1 maîtrise droit privé.

Ils sont notamment chargés de la préparation, de la tenue, des comptes rendus et de l'exploitation des réunions. Ils procèdent à toutes les études nécessaires et rédigent les documents émanant de l'Association. Ils représentent l'ASF dans les réunions extérieures, seuls ou accompagnant les professionnels.

3. ACTION PROFESSIONNELLE

Les décisions des instances professionnelles se traduisent par des actions à mener :

- **interventions** auprès de l'Administration (MEFI - notamment Trésor, Direction de la législation fiscale, DGCCRF - , Chancellerie, Environnement, etc.), des autorités du crédit (Banque de France, SGCB, CRBF, CECEI), de la COB, du CMF, des parlementaires, de la presse, etc, par **courriers** ou **rencontres**,
- participation à des **instances de place** (AFECEI, SICOVAM, etc)
- participation à des **organismes nationaux** (CNCT, Conseil National de la Consommation, Comité des usagers, MEDEF, BVP, etc),
- au **plan européen**, l'ASF est membre de **trois fédérations** (Eurofinas - pour les crédits aux particuliers -, Leaseurope et Europafactoring). L'ASF a organisé à Paris, en octobre dernier, les congrès conjoints d'Eurofinas et de Leaseurope. Wim Duisenberg et Jean-Claude Trichet, notamment, s'y sont exprimés devant 450 congressistes.

L'ASF dispose, d'autre part, d'un **correspondant permanent à Bruxelles** via Euralia qui lui fournit un accès plus rapide à l'information et organise les rencontres avec les services de la Commission,

- **dialogue avec les consommateurs**, qui s'est traduit par la mise en place, en 1995, d'un **médiateur** (actuellement Yves Ullmo) et la création, en 1997, d'un référentiel qualité : **Qualité-Crédit**.

- **actions de communication** pour les différents métiers :

exemple de réalisation récente :

travaux en cours :
livret sur les cautions, livret sur le crédit à la consommation en collaboration avec les organisations de consommateurs.

Enfin, l'**ASFFOR** (ASF-Formation) propose des **stages** animés par des professionnels des différents métiers représentés par l'ASF et organise des réunions d'**information-réflexion** sur des thèmes d'actualité. ■

L'ASF EN CHIFFRES

ASSOCIATION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

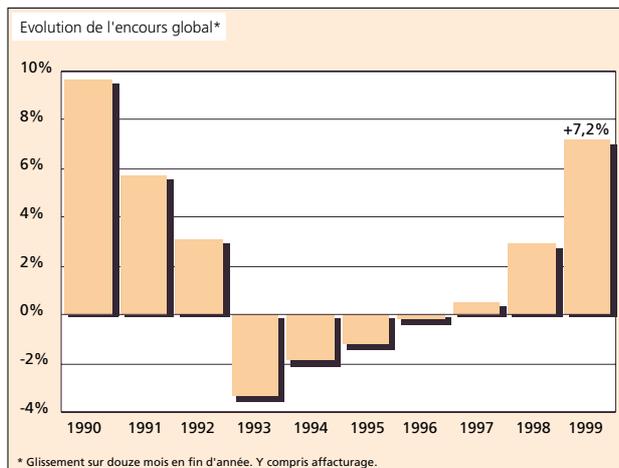
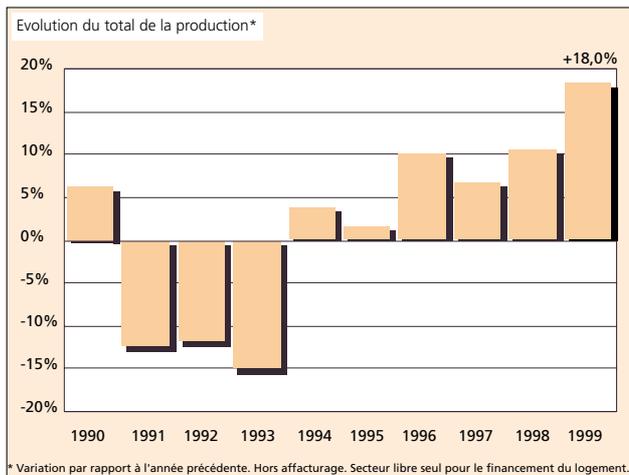


(1). 52 milliards € de créances prises en charge en 1999 par les sociétés d'affacturation.

(2). 40 milliards € d'engagements au hors-bilan pour les sociétés de caution à fin décembre 1999.

LES ADHÉRENTS DE L'ASF AU 31 MAI 2000

| | |
|---|------------|
| Financement de l'équipement des particuliers | 84 |
| Financement locatif de l'équipement des entreprises | 81 |
| Financement immobilier | 74 |
| <i>Dont sociétés du Crédit Immobilier de France</i> | 36 |
| Crédit-bail immobilier | 91 |
| Sofergie | 17 |
| Affacturation | 28 |
| Sociétés de caution | 46 |
| Sociétés financières de groupes ou de secteurs économiques | 13 |
| Sociétés de crédit d'outre-mer | 5 |
| Activités diverses | 48 |
| <i>Dont sociétés de capital-risque et de capital-développement</i> | 7 |
| Maisons de titres et autres prestataires de services d'investissement | 110 |
| <i>Dont entreprises d'investissement</i> | 60 |
| TOTAL | 597 |



L'ACTIVITÉ EN 1999

| | Production* en 1999 | | | Opérations en cours* à fin 1999 | | |
|--|------------------------|----------------|------------------------------------|------------------------------------|----------------|------------------------------------|
| | Milliards F | Milliards € | Variation par rapport à 1998 | Milliards F | Milliards € | Variation par rapport à 1998 |
| FINANCEMENT DES PARTICULIERS | 273,9 | 41,8 | +15,9% | 596,5 | 90,9 | +6,1% |
| Financement de l'équipement | 213,0 | 32,5 | +11,7% | 310,8 | 47,4 | +11,1% |
| Crédit classique (1) | 205,4 | 31,3 | +11,7% | 298,5 | 45,5 | +11,2% |
| Location avec option d'achat | 7,7 | 1,2 | +10,2% | 12,3 | 1,9 | +8,1% |
| Financement du logement | 60,9 | 9,3 | +33,5% | 285,8 | 43,6 | +1,2% |
| Crédit acquéreur classique | 41,8 | 6,4 | +34,2% | 178,6 | 27,2 | +2,8% |
| Réseau du Crédit Immobilier de France (2) | 19,1 | 2,9 | +32,1% | 107,2 | 16,3 | -1,3% |
| FINANCEMENT DES ENTREPRISES ET DES PROFESSIONNELS | 166,4 | 25,4 | +21,4% | 496,7 | 75,7 | +6,8% |
| Financement de l'équipement | 124,2 | 18,9 | +15,7% | 226,9 | 34,6 | +15,5% |
| Crédit classique (3) | 14,3 | 2,2 | +13,2% | 41,0 | 6,3 | +7,2% |
| Location de matériels (4) | 109,9 | 16,7 | +16,1% | 185,9 | 28,3 | +17,5% |
| Financement de l'immobilier d'entreprise | 42,3 | 6,4 | +42,1% | 269,7 | 41,1 | +0,4% |
| Financement immobilier classique (5) | 11,5 | 1,8 | +17,8% | 44,9 | 6,8 | -1,7% |
| Crédit-bail Immobilier (6) | 30,7 | 4,7 | +54,0% | 224,8 | 34,3 | +0,8% |
| AFFACTURAGE (7) | n.s. | n.s. | - | 75,0 | 11,4 | +19,7% |
| TOTAL | 440,4 | 67,1 | + 17,9% | 1 168,2 | 178,1 | +7,2% |
| SOCIÉTÉS DE CAUTION (engagements hors bilan) | | | | 265,4 | 40,5 | +15,2 |

* Les chiffres 1998 et 1999 sont ceux des sociétés adhérentes au 1er janvier 2000.

(1) Crédits renouvelables, financements affectés, prêts personnels.

(2) Il s'agit de l'activité de l'ensemble des sociétés du réseau du Crédit Immobilier de France, adhérentes de la Chambre Syndicale des Sociétés Anonymes de Crédit Immobilier de France - organe central de la profession -, elle-même membre correspondant de l'Association.

(3) Hors crédits-stocks et assimilés en termes de production. Dont crédits-stocks et assimilés en termes d'encours pour 2,6 milliards € (16,7 milliards de francs) à fin 1999 (+17,6% sur douze mois).

(4) Opérations de crédit-bail mobilier et autres opérations de location de matériels avec ou sans options d'achat. Pour cette dernière catégorie d'opérations (location financière et de longue durée), il s'agit de l'activité consolidée des établissements de crédit spécialisés (adhérents ASF) et des sociétés non établissements de crédit, filiales de groupes auxquels appartiennent les adhérents de l'ASF.

(5) Crédits aux promoteurs et marchands de biens et autres financements à moyen et long terme.

(6) Y compris Sofergie et opérations de location simple.

(7) Le montant des créances prises en charge par les sociétés d'affacturage au cours de 1999 s'est élevé à 52,5 milliards € (344,3 milliards de francs), en progression de +17,3% par rapport à 1998.

DONNÉES SOCIALES

(au 31 décembre 1999)

Nombre de salariés (sociétés financières seules) : 22 700

Part des hommes : 38%

Part des femmes : 62%

Part des cadres : 39%

Part des non-cadres : 61%

Formation professionnelle continue : 4,45% de la masse salariale

Le financement de l'équipement des entreprises et des particuliers : une progression encore soutenue au premier trimestre 2000

La conjoncture des trois premiers mois de 2000 a été marquée par la fermeté de la demande intérieure : hausse de +2,2% de la consommation des ménages en produits manufacturés par rapport au trimestre précédent et de +4,9% sur un an, progression des investissements des entreprises de +5,8% par rapport à la même période de l'année précédente. Dans cet environnement bien orienté, la pro-

duction initiée au cours du premier trimestre de l'année par les établissements de crédit spécialisés dans le financement de l'équipement des entreprises et des particuliers progresse de **+9,6%** sur un an, à **12,7 milliards €** (83,1 milliards de francs), rythme encore soutenu mais cependant ralenti par rapport à ceux enregistrés au cours de la même période de 1999 (+13,5%) ainsi que pour l'ensemble de cette année (+13,1%).

| LA PRODUCTION (les principaux chiffres*) | En millions de F | En millions € | ▲ 2000/1999 |
|---|------------------|---------------|---------------|
| 1/ FINANCEMENT DE L'ÉQUIPEMENT DES ENTREPRISES | 30 891 | 4 709 | +14,8% |
| Crédit d'équipement classique (1) | 2 878 | 439 | +4,6% |
| Location de matériels | 28 013 | 4 271 | +16,0% |
| Location avec option d'achat | 15 077 | 2 298 | +20,6% |
| Crédit-bail mobilier (L 2.7.66) | 13 626 | 2 077 | +23,3% |
| Autres opérations de LOA (voitures particulières) | 1 450 | 221 | -0,4% |
| Location sans option d'achat | 12 936 | 1 972 | +11,1% |
| Location financière | 9 506 | 1 449 | +11,7% |
| Location longue durée (véhicules utilitaires et voitures particulières) | 3 430 | 523 | +9,2% |
| 2/ FINANCEMENT DE L'ÉQUIPEMENT DES PARTICULIERS | 52 204 | 7 958 | +6,7% |
| Crédit classique | 50 425 | 7 687 | +7,1% |
| Financements affectés (2) | 18 217 | 2 777 | +9,1% |
| Crédits renouvelables (3) | 23 276 | 3 548 | +9,0% |
| Prêts personnels | 8 932 | 1 362 | -0,9% |
| Location avec option d'achat (4) | 1 779 | 271 | -2,8% |
| TOTAL | 83 095 | 12 668 | +9,6% |

* Les chiffres concernant l'année 1999 sont exprimés, à périmètre constant, sur la base des sociétés adhérentes au 1er avril 2000.

Ils tiennent compte des modifications, parfois sensibles, qui ont pu être apportées par certaines sociétés aux informations fournies l'année précédente.

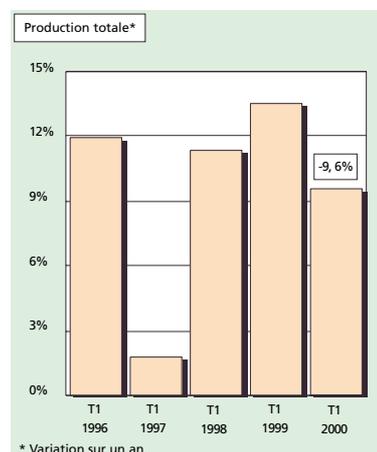
(1) Hors financements de stocks et de véhicules de démonstration (notion de production non significative).

(2) Voitures particulières (neuves et d'occasion), équipement du foyer (appareils ménagers, électronique grand public, meubles), divers autres financements.

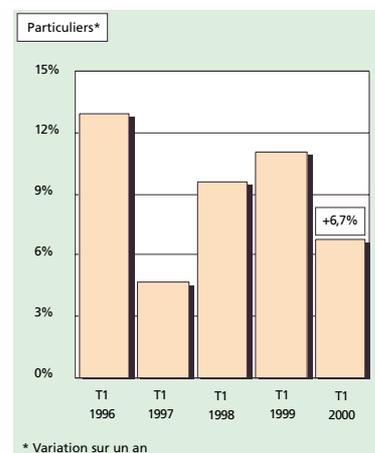
(3) Nouvelles utilisations.

(4) Financement de voitures particulières pour la quasi-totalité.

1. Les financements destinés à l'équipement des particuliers

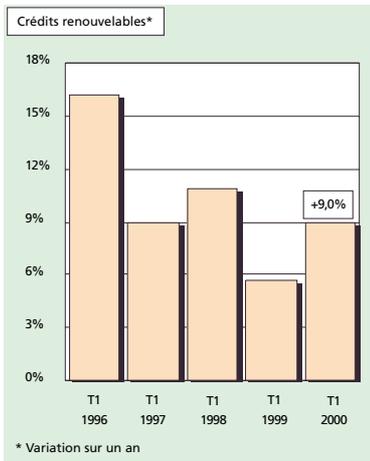


Ce sont les financements destinés à l'équipement des particuliers (automobile et équipement du logement) qui enregistrent le ralentissement le plus marqué : avec **8 milliards €** (52,2 milliards de francs), ils progressent de **+6,7%** sur un an, après +11,7% pour l'ensemble de l'année 1999.

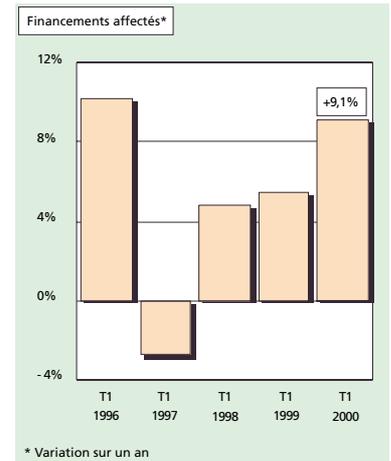


Les évolutions apparaissent cependant contrastées selon les modes de financement :

- Les nouvelles utilisations de **crédits renouvelables** accélèrent leur croissance : **+9%** sur un an avec **3,5 milliards €** (23,3 milliards de francs), après +6,1% pour l'ensemble de l'année précédente et +5,6% au cours des trois premiers mois de 1999.

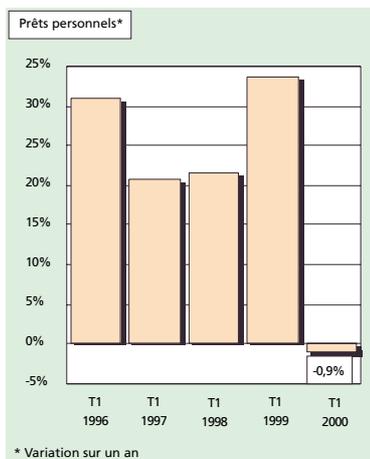


Les **financements affectés** progressent de **+9,1%** sur un an à **2,8 milliards €** (18,2 milliards de francs), après +16,1% pour l'ensemble de l'année 1999, mais avec seulement +5,5% au premier trimestre 1999. Les financements de véhicules automobiles sont en hausse de +8,8% à 2 milliards € (12,9 milliards de francs) - dont +5,9% pour les véhicules neufs à 1,1 milliard € ou 7,3 milliards de francs -, les autres opérations (équipement du foyer et autres financements) augmentent de +9,7% sur un an à 0,8 milliard € (5,3 milliards de francs).

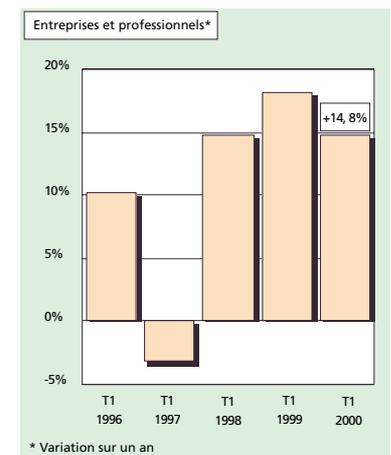


Les **prêts personnels** créent la surprise, enregistrant un léger recul de **-0,9%** (à **1,4 milliard €** ou 8,9 milliards de francs) par rapport au premier trimestre de 1999, en rupture avec la progression très rapide des dernières années.

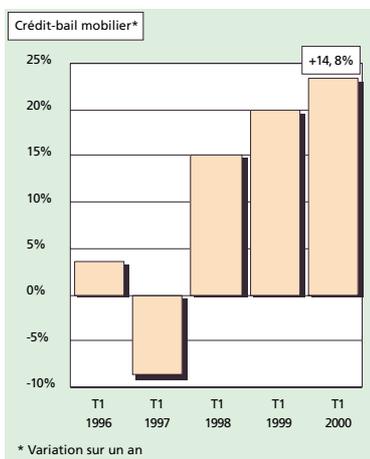
2. Les financements destinés à l'équipement des entreprises et des professionnels



Si la progression des nouveaux financements destinés à l'équipement des entreprises et des professionnels est moins marquée au premier trimestre 2000 (**+14,8%** sur un an à **4,7 milliards €** ou 30,9 milliards de francs) que l'année précédente à la même période (+18,2%), elle marque toutefois un ressaut après le net ralentissement enregistré dans les derniers mois de 1999 (hausse de l'ordre de +4% sur un an au dernier trimestre) : de +20,9% sur les neuf premiers mois de 1999, la progression avait été ramenée à +13,1% pour l'ensemble de l'année.

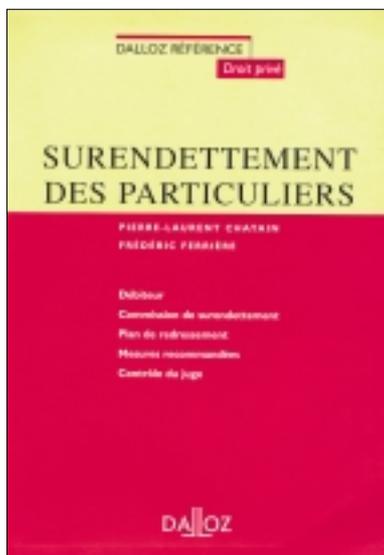


- Ce sont les opérations de **crédit-bail mobilier** qui assurent l'essentiel de la croissance : elles progressent sur un an de **+23,3%** à **2,1 milliards €** (13,6 milliards de francs), retrouvant ainsi le rythme très rapide enregistré au premier semestre de 1999, avant le ralentissement constaté dans la seconde partie de l'année.



- Les **autres opérations de location** de matériels enregistrent des performances très en retrait : **+9,8%** sur un an avec **2,2 milliards €** (14,4 milliards de francs) ; dont +11,7% pour les opérations de location financière (1,4 milliard € ou 9,5 milliards de francs), +9,2% pour les opérations de location de longue durée sur véhicules utilitaires et voitures particulières (0,5 milliard € ou 3,4 milliards de francs), et jusqu'à une baisse de -0,4% pour les financements avec option d'achat sur voitures particulières (0,22 milliard € ou 1,5 milliard de francs).

- Les **crédits d'équipement classiques** sont en hausse de **+4,6%** sur un an à **0,44 milliard €** (2,9 milliards de francs), contre un recul de -9,5% au cours des trois premiers mois de 1999. Les financements automobiles (véhicules utilitaires et industriels et voitures particulières) progressent de +8,6% à 0,23 milliard € (1,5 milliard de francs), les autres opérations de seulement +0,6% (0,21 milliard € ou 1,4 milliard de francs).



Un ouvrage de référence sur le cadre juridique du traitement du surendettement

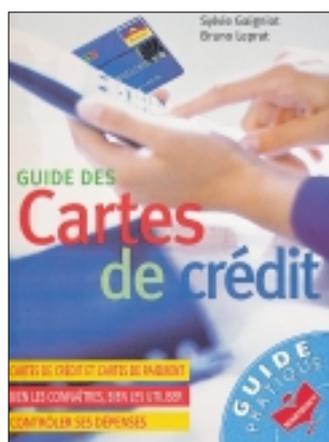
Par Pierre-Laurent Chatain et Frédéric Ferrière (357 pages, 290 F).

Les Editions DALLOZ viennent de combler un vide en publiant un ouvrage exhaustif et à jour sur le cadre juridique applicable au règlement des situations de surendettement.

Préfacé par Véronique Neiertz, ce document de référence est rédigé par deux responsables de la Banque de France, Pierre-Laurent Chatain et Frédéric Ferrière, dont le second, en qualité de chef du service d'information sur les opérations bancaires et le surendettement, a été directement impliqué dans l'élaboration de la loi du 29 juillet 1998 et des textes qui y sont liés. Loin des polémiques ou des interprétations tendancieuses, cet ouvrage

devrait permettre à chacun de s'y retrouver dans les arcanes procédurales du traitement du surendettement (élaboration et exécution des plans conventionnels ou des mesures recommandées, modalités de contrôle du juge), mais aussi dans les critères de fond qui sous-tendent l'édifice réglementaire - recevabilité des dossiers, appréciation du reste à vivre du débiteur, conditions de mise en oeuvre d'un éventuel effacement des dettes, etc.

Vient de paraître



Guide des cartes de crédit

par Sylvie Gaignot et Bruno Leprat (72 pages, 34F).

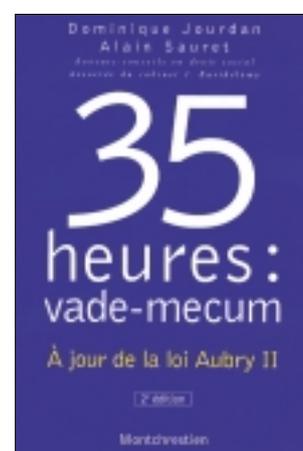
Bien les connaître, bien les acheter, bien les utiliser : c'est le pari de ce livre. Chaque carte représente un coût et propose en contrepartie certains avantages : quels sont-ils? Comment profiter des services d'assurance ou d'assistance, faire opposition, se protéger? Les auteurs, spécialistes des questions de la consommation, et journalistes signent un livre indispensable et très efficace pour tous ceux qui veulent comprendre, gérer et profiter des avantages auxquels ils ont droit et que nous ne connaissons pas toujours.

Au sujet des 35 heures : guide pratique*

Un ouvrage s'intitulant «35 heures : vade-mecum» rédigé par Dominique Jourdan et Alain Sauret, avocats-conseils en droit social, associés du cabinet Jacques Barthélémy, est paru récemment aux éditions Montchrestien (172 pages, 120 F).

Ce guide retrace de façon structurée et particulièrement précise les modalités d'application de la loi du 19 janvier 2000 relative à la réduction négociée du temps de travail et permet à chacun de se procurer facilement les réponses souhaitées ou encore de se conforter dans l'interprétation pouvant être faite de la loi.

* Voir également communication ASF 00.100 du 4 avril 2000



Les circulaires ASF sur CD-ROM

Chaque membre de l'Association a reçu un coffret de quatre CD-ROM contenant l'ensemble des circulaires diffusées par l'ASF depuis la loi bancaire de 1984, soit 5 300 documents couvrant 45 000 pages. Grâce à un système de mots-clés libres, la recherche de toutes les circulaires portant sur un thème donné est grandement facilitée. Les circulaires de l'année 2000 feront l'objet d'un cinquième CD-ROM, mis à disposition début 2001. Les circulaires des années suivantes seront intégrées à ce cinquième CD dont l'édition mise à jour chaque année se substituera à la précédente. Les circulaires émises depuis 1984 sont aussi accessibles sur le site Internet de l'ASF : www.asf-france.com

Carnet

Dans les Commissions

Commission du Financement locatif de l'équipement des entreprises

Henri Doumerc, Directeur général de Bail Banque Populaire, a été coopté membre de la Commission.

Nouvelles du site ASF www.asf-france.com

● Circulaires en direct

Un nouveau service (gratuit) vous permet d'être informé, par courrier électronique, de la parution de chaque circulaire de l'ASF au moment où elle est confiée à La Poste.

Pour vous inscrire :
asf-france@wanadoo.fr

● Votre site sur notre site

Depuis le début 2000, le site Internet de l'ASF sert de passerelle vers les sites de ses adhérents. 70 sites sont à ce jour référencés.

**Pour ajouter votre site à cette
liste :** asf-france@wanadoo.fr

Le Prix de l'ASF 2000

En partenariat avec le Club des Jeunes Financiers, l'ASF remet chaque année, depuis 1997, un prix qui récompense un mémoire de fin d'études traitant des **activités et des atouts des établissements de crédit spécialisés, français ou étrangers, dans la concurrence nationale et européenne (crédit à la consommation, affacturation, caution, crédit-bail...).**

Le montant de ce prix s'élève à 15.000 francs.

Date limite de dépôt des mémoires :
mercredi 20 septembre 2000

Pour tout renseignement complémentaire,
s'adresser au Service Communication de l'ASF -
tél : 01 53 81 51 56

Les nouveaux membres

SOCIETE BARGHEON, Levallois Perret

Entreprise d'investissement détenue par la société de courtage d'assurances CECAR & JUTHEAU, habilitée à fournir le service d'investissement F.

Président : **Jean-Pierre GAY**

Directeur Général : **Etienne ROSENSTIEHL**



Relevé dans les ordres du jour

Monnaie unique

Après une pause de plusieurs mois, due à une actualité moins chargée, le groupe de travail Monnaie Unique a repris ses travaux avec un programme d'action très fourni : il s'agit de préparer l'introduction définitive de l'euro et, en particulier, la bascule des contrats de la clientèle. Cette dernière, dont le déroulement pourrait éventuellement être harmonisé au niveau de l'ASF, devra en tout cas s'inscrire dans le cadre du scénario national orchestré par les pouvoirs publics.

Financement des particuliers

Communication

La refonte du livret « Bien utiliser le crédit à l'équipement des particuliers » est en bonne voie. En concertation avec les associations de consommateurs, qui seront impliquées dans toutes les phases du processus, il a été décidé de confier la rédaction du nouvel ouvrage à un intervenant extérieur.

Publicité du crédit et crédit renouvelable

On approche de la conclusion des travaux menés actuellement au sein du Conseil national de la consommation. Les représentants des consommateurs ont donné leur accord pour que le contenu de la publicité soit différencié en fonction de la nature du support. Les discussions sur le crédit renouvelable sont en cours. Elles devraient se concentrer sur les moyens d'améliorer l'information du consommateur avant et pendant le contrat.

TAEF

Si la transposition en droit français de la directive TAEF devait prendre du retard et n'être effective qu'au début de l'été, il est vraisemblable que le texte n'entrerait en vigueur qu'au mois de janvier prochain.

Financement des entreprises

Indemnités de résiliation dues en cas de perte ou de vol du bien loué

Le groupe de travail mis en place au sein de la profession avait conclu que l'arrêt de la Cour de Cassation du 16 juillet 1998 ne remettait nullement en cause la possibilité pour le locataire d'être redevable d'une indemnité destinée, en cas de perte, vol ou destruction du véhicule, à dédommager l'établissement de la perte financière liée à l'interruption du contrat. L'ASF va maintenant lancer une concertation avec les représentants des assureurs pour harmoniser les points de vue.

Régime privilégié du crédit-bail aux PME dans les zones prioritaires de développement

Les données chiffrées demandées à la Section viendront appuyer la démarche qui mettra également en avant l'utilité de la mesure dans la politique d'aménagement du territoire.

Comptabilité du leasing

L'IASC vient de reprendre ses travaux sur la révision de l'IAS 17 en lançant une consultation sur une nouvelle version du rapport Mc Gregor remaniée par le «G4+1»¹. Ce projet vise à modifier en profondeur les règles de comptabilisation du leasing en prévoyant,

notamment, l'inscription de la valeur du bien loué aux bilans du locataire et du bailleur. L'ASF fera connaître ses observations avant la date limite fixée au 31 juillet prochain.

SERVICES FINANCIERS

Affacturation

Communication

L'ASF participera à une session de formation précédant le Salon «Crédit 2000» organisé par les «Crédit Manager». Le thème sera centré sur la valeur ajoutée apportée par les sociétés d'affacturation dans les opérations d'exportation. Plusieurs intervenants professionnels ont été pressentis.

Questionnaire de la Commission bancaire sur le métier

Le Secrétariat général de la Commission bancaire a porté à la connaissance de l'ASF un projet de nouveau questionnaire sur l'affacturation.

Cautions

Communication

La rédaction du livret sur la caution financière est achevée. Ce document, sans être exhaustif, touche tous les utilisateurs concernés par le cautionnement : particuliers, entreprises et professions pour lesquelles une caution est obligatoire.

Juridique

Dans le prolongement de la « Mission Jolivet », ont été examinées les conséquences qu'aurait eues une extension aux opérations de caution de certaines dispositions de l'ordonnance de 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence. ►

► **Services d'investissement**

Règlement général du CMF

L'ASF a transmis au CMF ses observations sur les propositions de modification des titres II (cartes professionnelles), III (règles de bonne conduite) et IV (marchés réglementés et dispositifs de compensation) du Règlement général.

Reporting d'informations sur les opérations financières

La Commission a examiné deux projets de documents du CMF («structure des données» et «modalités de connexion») apportant des précisions sur la mise en place du système de reporting direct (décision 2000-02). Ces documents sont disponibles sur demande à l'ASF.

Métier de gestion

L'ASF a adressé une lettre à la COB afin de connaître sa position sur un élargissement des possibilités offertes par l'article 13 modifié du décret n° 89-623 du 6 septembre 1989 afin de permettre la sélection d'OPCVM nourriciers par des gérants de fonds de fonds.

Sicovam

Lors du dernier Comité consultatif, le point a été fait principalement sur l'état d'avancement des discussions entre Sicovam SA, Clearnet SA et Euroclear. La Sicovam a présenté une actualisation du plan projets 2000-2001. ■

1 : L'IASC s'est joint au G4+1 (Etats-Unis, Grande-Bretagne, Nouvelle-Zélande, Australie, Canada).

Les nouveaux dirigeants

(CECEI du 4 avril et du 2 mai 2000)

Financement de l'équipement

François BRABANDER : Dirigeant de **DOMI-EQUIPEMENT** et de **NATEXIS EQUIPEMENT**
Paul DIRKEN : Président de **DE LAGE LANDEN LEASING S.A.**
Henri DOUMERC : Président de **DOMI-EQUIPEMENT** et de **NATEXIS EQUIPEMENT**
Thomas GENTILE : Gérant de la **GENERALE DE FINANCEMENTS** et de **SERVICES - GEFISERVICES** et Dirigeant de **CAVIA LOCATION** et de **GE CAPITAL SNC - GENERAL ELECTRIC CAPITAL SNC**
Tsuneo HARA : Président de **CANON FINANCE FRANCE**
Jean-Marc LANGLOIS : Directeur Général de **VOLKSWAGEN FINANCE S.A.**
Jean LASSIGNARDIE : Dirigeant de **GE CAPITAL SNC - GENERAL ELECTRIC CAPITAL SNC**
Jacques MALLET : Président de **CASE CREDIT EUROPE**
John MASON : Dirigeant de **COMPAQ FINANCIAL SERVICES S.A.S.**
Sal MAURO : Président de **VOLVO AUTOMOBILES FINANCE FRANCE S.A.S.**
Alain MIMOUNI : Président de **TRANSOLVER FINANCE**
Bernard SAMIER : Président de **COFILEASE-COMPAGNIE POUR LE FINANCEMENT DU LEASING OUTRE-MER**
Francis SAVOYE : Président de **SLIBAIL-SOCIETE LYONNAISE DE CREDIT-BAIL**
Patrick TERRADE : Directeur Général de **COFILEASE-COMPAGNIE POUR LE FINANCEMENT DU LEASING OUTRE-MER**
Gérard de VALK : Gérant d'**AGRI FINANCE SNC**

Financement de l'immobilier

François BRABANDER : Dirigeant de **NATEXIS BAIL** et de **NATEXIS ECO**
Henri DOUMERC : Président de **DOMIMUR** et de **NATEXIS ECO**
Thierry DUFOUR : Directeur Général d'**A.C.F.F. - AUXILIAIRE DU CREDIT FONCIER DE FRANCE**
David DUNSMORE : Dirigeant d'**ABBEY NATIONAL FRANCE**
Pascal GUENIOT : Président de **C.C.A.M.A.-CREDIT A LA CONSTRUCTION ET L'ACHAT DE MAISONS ET APPARTEMENTS**
Graham LONG : Président d'**ABBEY NATIONAL FRANCE**
Catherine MAILLE : Directeur Général de **SODERMUR**
Serge PARADIS : Président de **BATIMUR**
Dominique PRETESEILLE : Directeur Général de **SLIBAIL IMMOBILIER**, de **SLIBAIL MURS**, et de **SLIBAIL ENERGIE**
Luc ROGER : Président de **SOCRELOG-SOCIETE DE CREDIT POUR LE LOGEMENT**
Xavier ROUX : Directeur de **SOCRELOG-SOCIETE DE CREDIT POUR LE LOGEMENT**
Jean-Pierre SIESSE : Président de **NATEXIS BAIL** et Dirigeant de **DOMIMUR**
Monsieur John WOODHOUSE : Dirigeant d'**ABBEY NATIONAL FRANCE**

Services financiers et services d'investissement

Stephen J. BELL : Président de **TRANSAMERICA COMMERCIAL FINANCE FRANCE S.A.**
Xavier BEULIN : Président de **SOFIPROTEOL**
Michel BOUDINET : Directeur de la **COMPAGNIE GENERALE DE GARANTIE**
Gilles BUCHETON : Directeur Général Adjoint de **ELYSEES FACTOR**
Vincent DE RIVAZ : Président de **SAPAR FINANCE**
François DEMON : Directeur d'**ISIS FACTOR S.p.A.**
Paul DIRKEN : Président de **DE LAGE LANDEN TRADE FINANCE**
Philippe DUCROQUET : Président de **AGRIFIGEST - ALMA - SOCIETE FINANCIERE ET AGRICOLE DE GESTION**
Jean GOETGHEBEUR : Dirigeant d'**ANTÉE S.A.**
Danièle LAJOURMARD : Directeur Général de **SAPAR FINANCE**
Jean-Yves NOLLET : Président de **UNINCOFRA-UNION INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE DE FRANCE**
Henri PAJOT : Président de **FINIFAC**
Daniel QUAZZOLA : Directeur de la **COMPAGNIE GENERALE DE GARANTIE**
Patrick WISNIEWSKI : Dirigeant de **BOMBARDIER CAPITAL INTERNATIONAL S.A.**

VIE DE L'ASF

L'ASF
comptait
au 31 mai
2000,
597
adhérents

(1) Les adhérents
sont décomptés au titre
de leur section principale.

| | Membres | Membres correspondants |
|--|------------|------------------------|
| Affacturation | 26 | 2 |
| Crédit-bail immobilier | 91 | - |
| Financement locatif de l'équipement des entreprises | 78 | 3 |
| Financement de l'équipement des particuliers | 72 | 12 |
| Financement immobilier | 33 | 41 |
| <i>(dont Crédit Immobilier de France)</i> | - | (36) |
| Maisons de titres et autres prestataires en services d'investissement | 110 | - |
| <i>(dont entreprises d'investissement)</i> | (60) | - |
| Sociétés de caution | 46 | - |
| Sociétés de crédit d'outre-mer | 5 | - |
| Sociétés financières de groupes ou de secteurs économiques | 13 | - |
| Sofergie | 17 | - |
| Activités diverses | 44 | 4 |
| TOTAL (1) | 535 | 62 |

STAGES ORGANISÉS PAR L'ASFFOR

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

| STAGES | SEPTEMBRE | Prix HT* | Prix TTC |
|--|-----------------|----------|------------|
| Obligations d'information réglementation prudentielle des entreprises d'investissement | le 8 | 2 500 F | 2 990,00 F |
| Le crédit-bail immobilier (avant et après la réforme) | du 12 au 14 | 4 300 F | 5 142,80 F |
| Etats de la Commission Bancaire | du 19 au 21 | 4 800 F | 5 740,80 F |
| Aspects comptables et fiscaux du crédit-bail immobilier | les 26 et 27 | 3 750 F | 4 485,00 F |
| Approche du crédit-bail mobilier | du 27 au 29 | 3 950 F | 4 724,20 F |
| | OCTOBRE | | |
| Approche de la comptabilité | du 3 au 5 | 3 850 F | 4 604,60 F |
| Montage et démontage de barèmes | les 9 et 10 | 4 375 F | 5 232,50 F |
| Contrôle interne | les 11 et 12 | 3 900 F | 4 664,40 F |
| Droit et pratique de l'affacturation | les 17 et 18 | 3 950 F | 4 724,20 F |
| Aspects juridiques et contentieux du crédit-bail immobilier | les 18 et 19 | 3 750 F | 4 485,00 F |
| Techniques rédactionnelles pour mieux communiquer | du 23 au 25 | 4 500 F | 5 382,00 F |
| Mieux vendre le crédit-bail mobilier et les locations | les 24 et 25 | 4 750 F | 5 681,00 F |
| | NOVEMBRE | | |
| La loi sur la prévention et le traitement des difficultés des entreprises | du 14 au 16 | 3 750 F | 4 485,00 F |
| Comptabilité pour l'analyse financière | les 16 et 17 | 3 850 F | 4 604,60 F |
| Relance écrite pour le recouvrement des créances | les 21 et 22 | 4 900 F | 5 860,40 F |
| | DÉCEMBRE | | |
| Concepts et méthodes d'analyse financière | du 4 au 6 | 5 600 F | 6 697,60 F |
| Aspects comptables et fiscaux du crédit-bail mobilier | les 12 et 13 | 3 750 F | 4 485,00 F |

* hors frais de repas.

La Lettre de l'ASF n° 83 est tirée à 4 000 exemplaires.

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

ASSOCIATION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES 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 participé à la rédaction : Marie-Anne Bousquet - Pierre-Henri Cassou - Antoine de Chabot - Laurent Chuyche -

Elizabeth Estève - Marc-Pierre Janicot - Alain Marcel - Nicolas Mordaunt-Crook - Jean-Claude Nasse - Caroline Richter - Michel Vaquer.