

La Lettre de l' **asf** ASSOCIATION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

EDITORIAL

11 septembre 2001: la Commission FEP de l'ASF, réunie dans nos locaux à Bruxelles, expose à Jens Ring, de la DG Sanco, en quoi le document consultatif portant sur le crédit « aux consommateurs » rendu public en juin n'est pas acceptable en l'état. Ce texte, dû à l'initiative de Thierry Vissol, alors chef d'unité à cette même DG Sanco, est à la fois trop large dans son champ – il inclut par exemple la lutte contre le surendettement – et trop contraignant pour fonder un consensus européen. L'ASF avait déjà alerté le rédacteur dès le printemps 2000, quand il en était à l'esquisse.

11 septembre 2002 : la proposition de directive, à peine retouchée, est publiée. La procédure officielle commence. Le Parlement européen réforme en profondeur le texte en avril 2004 conduisant la Commission à présenter successivement deux versions modifiées, en octobre 2004, puis octobre 2005. Désigné comme nouveau rapporteur au Parlement, pour prendre la relève de Joachim Wuermeling devenu ministre en Allemagne, Kurt Lechner vient de demander qu'une étude d'im-

impact soit réalisée, une décision de bon sens qui avait cruellement fait défaut à l'origine. Il est vrai qu'à l'époque l'Union ne s'était pas encore assigné l'objectif de « bien légiférer »... En cet automne 2006, les experts du Conseil tentent d'aboutir à une « position commune ». Troisième Allemand à apporter un peu de raison dans ce débat obscur, Dirk Staudenmayer, lointain successeur de Thierry Vissol, s'efforce de gérer le redoutable héritage avec une finesse qui mérite d'être saluée. Le Parlement se prononcera à nouveau en 2007, dans le cadre de la procédure de co-décision qui ne devrait pas s'achever avant 2009...

On trouvera dans ce numéro les derniers avatars de ce texte martyr : le temps qui passe ajoute encore à la confusion. Certes, l'exercice est redoutable. Comme il existe déjà, depuis décembre 1986, une directive garantissant la protection de l'emprunteur, un nouveau texte n'aurait de sens que s'il était d'harmonisation complète, c'est-à-dire d'application identique dans tous les Etats membres. Compte tenu des particularismes locaux de ce type de crédit, étroitement liés depuis toujours à la réalité économique et juridique de chaque Etat, l'impératif de l'harmonisation complète s'édulcore à mesure que le souci de concilier les différences nationales oblige à faire une place croissante à la reconnaissance mutuelle ou, à tout le moins, à la faculté laissée

aux Etats d'interpréter assez largement les dispositions si difficilement rédigées. Que nous réservent les étapes encore à venir jusqu'en 2009 ?

Au niveau national, le sujet occupe – et préoccupe – non seulement Bercy, mais aussi le Parlement. Après la prise de position de la délégation pour l'Union européenne de l'Assemblée Nationale en avril 2006, le sénateur Philippe Marini vient de déposer une proposition de résolution dans laquelle il demande plusieurs aménagements, dont le strict respect du principe de l'harmonisation complète, qui sont certes bien-

venus, mais éloignent encore un peu plus du consensus. Le CCSF avait de son côté rendu un avis en octobre 2004 aujourd'hui en partie caduc du fait de l'évolution du texte. Des débats semblables agitent aussi chez eux nos partenaires européens.

S'il peut paraître un objectif exaltant, le marché unique du crédit à la consommation ne constitue pas un préalable : l'important est que cette forme de crédit, si utile à la croissance, se développe partout en Europe. Or, c'est précisément le

cas : sur les marchés matures, le taux de progression des encours se maintient, voire s'accroît, les « nouveaux pays » connaissent une véritable explosion et ce, dans une large mesure, grâce au dynamisme des établissements de crédit français qui se sont implantés partout et font figure de premier prêteur européen. Ce succès s'explique précisément par leur aptitude à cerner la réalité du terrain et ils auraient sans doute peu à gagner en économies d'échelle à une harmonisation de la réglementation des opérations. Ainsi, les supports juridiques resteraient spécifiques, ne serait-ce que pour une question de langue. Quant aux aspects aussi décisifs que les critères d'évaluation de la solvabilité, ils ne seront – pour encore longtemps – efficaces que s'ils se fondent sur les caractéristiques du marché national, voire régional, comme c'est le cas en France même.

Un marché transfrontière pour des opérations qui sont par nature de proximité n'aura vraiment de sens que quand l'Union sera devenue plus homogène aux plans économique, sociologique et juridique. Il reste une marge que le crédit à la consommation contribuera à réduire à condition de ne pas être entravé prématurément par des contraintes inadaptées. ■

*François Lemasson
Jean-Claude Nasse*

**DCC :
un clou
décidément
bien tordu**

Accord sur le recouvrement amiable : un bilan positif

L'accord sur le recouvrement amiable en matière de crédit à la consommation a été signé en juin 2004 avec douze organisations de consommateurs. Il est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2005. Il impose de sérieuses contraintes aux établissements spécialisés membres de l'ASF, mais aussi à leurs mandataires. Un juste équilibre a pu être trouvé entre le droit légitime du créancier de recouvrer sa dette et le respect de la vie privée des clients. Un premier bilan d'application a été dressé à l'occasion de la réunion ASF/Consommateurs du 29 septembre. Pour l'exercice courant du 1^{er} juin 2005 au 31 mai 2006, le Médiateur de l'ASF a relevé cinq dossiers (sur 624 reçus sur la période) dans lesquels des consommateurs se plaignaient de harcèlement dans la phase de recouvrement amiable. Depuis le 1^{er} juin 2006, des pratiques ressenties comme trop insistantes ont été incidemment dénoncées (quatre cas). Bien entendu, l'attention des établissements concernés a été appelée sur l'impératif de se conformer à l'accord. A noter que les incidents répertoriés se répartissent entre plusieurs établissements, ce qui renforce le caractère exceptionnel des manquements pour chacun d'entre eux. De leur côté, les dix organisations de consommateurs représentées le 29 septembre n'ont pas constaté de cas de non respect caractérisé de l'accord.

Recouvrement de créances

La FIGEC invitée à l'ASF

L'ASF et les organisations de consommateurs poursuivent leur concertation en vue d'un accord sur le recouvrement amiable des créances de crédit à la consommation pendant la phase « post-amiable », c'est-à-dire après le prononcé de la déchéance du terme. La Chambre Nationale des Huissiers de Justice a bien voulu se joindre à la réflexion, même si de par son statut, elle ne peut être associée au futur accord. Il a paru intéressant d'inviter pour une audition la Fédération nationale de l'Information d'entreprises et de la Gestion de Créances (FIGEC) qui a décidé d'appliquer l'accord sur le recouvrement amiable signé en juin 2004 par l'ASF et 12 organisations de consommateurs. Nous reproduisons ci-dessous la présentation faite, avant les échanges avec le groupe de travail, par Nathalie Lameyre, Présidente de la FIGEC, et Andrée Ahano, son secrétaire général.



Nathalie Lameyre



Andrée Ahano

Qui est la FIGEC ?

Issue de la Chambre Syndicale fondée en 1936, la FIGEC a été créée en 1992. Elle est composée d'une vingtaine de membres qui emploient près de 1600 personnes pour un CA proche en 2005 de 176 M€.

La plupart de leur actionnariat est adossé à d'importants groupes bancaires ou compagnies d'assurance.

La FIGEC représente :

> 95 % du marché de l'information commerciale.

> 40 % du marché total de la gestion des comptes clients et du recouvrement de créances.

> 80 % du marché propre à l'activité des sociétés de recouvrement.

Pour la partie recouvrement de créances, les membres de la FIGEC ont enregistré en 2005 cinq millions de dossiers pour un montant de 2 milliards d'euros.

Les objectifs de la FIGEC

- > La défense des intérêts généraux de la profession.
- > L'étude des questions économiques et sociales intéressant l'ensemble de la profession.
- > La recherche de moyens destinés à améliorer la coopération entre les entreprises ou les syndicats professionnels dans les activités connexes.
- > La négociation, dans le cadre des dispositions du Code du Travail, des accords ou conventions pour le compte de la profession.
- > La communication institutionnelle de la profession et la promotion de ses activités.

Les principaux travaux réalisés par la FIGEC depuis 1997

- > Mise en place d'une charte de déontologie.
- > Mise en place d'une charte huissier de justice.
- > Code de conduite sur la protection des données personnelles.
- > Publication des principes généraux du recouvrement et adoption volontaire de l'accord ASF/Associations de consommateurs de juin 2004.
- > Ouverture d'un dialogue avec les autorités publiques.
- > (Données publiques : INPI, INSEE, J.O. Recherches de coordonnées / LSI : Ministère de l'Intérieur).
- > Mise en place d'une convention collective.

Les missions en cours

- > Création de commissions ad hoc spécialisées par métier : information / recouvrement.
- > Dialogue avec les partenaires des entreprises adhérentes de la FIGEC (Chambre Nationale des Huissiers, Fédérations Professionnelles,...).
- > Réflexion sur positions communes.

Les conditions d'adhésion à la FIGEC

Respect du décret du 18 décembre 1996 :

- > Immatriculation au RC et déclaration au procureur.
- > Assurance responsabilité civile & professionnelle.
- > Compte bancaire dédié à la réception des fonds clients.
- > Aucuns frais supplémentaires réclamés au débiteur à l'exception des frais légaux.

Conditions supplémentaires exigées par la FIGEC :

- Absence de condamnation pénale ou d'interdiction de gérer.
- Capital minimum 40.000 €.

- Garantie financière obligatoire d'un montant minimum de 15 % du chiffre d'affaires avec un minimum de 76K€.

L'éthique

La FIGEC a mis en place des principes généraux que chaque membre doit respecter. Ces principes concernent les relations avec les clients, mais aussi les débiteurs et les tiers avec lesquels les sociétés de recouvrement peuvent être en contact.

Ces principes sont :

- La non agressivité,
- Le respect,
- La discrétion,
- La transparence,
- La recherche de solution,
- Le professionnalisme des acteurs. ►

Les adhérents de la FIGEC

ACTOREC, 15 Avenue du Maréchal Foch - 69006 Lyon

BEDE SA, 7 Avenue Parmentier Bâtiment A - 31201 TOULOUSE

BIL - BASE D'INFORMATIONS LEGALES, 33 rue Sadi Carnot
B.P. 8678813 RAMBOUILLET CEDEX

COFACE SERVICE, 1 rue de l'Union - 92500 Rueil Malmaison

COMPTOIR FIDUCIAIRE DE PARIS, 13 rue Greneta - 75140 PARIS CEDEX 03

CONTENTIA International, Immeuble Parc Europe Tour 340/13 Av de la Marne
59700 Marcq-en-Baroeul

CONTENTIEUX EUROPEEN, 107/109 rue de Paris - 92100 Boulogne-Billancourt

CONVERGENCE S.A., 96 rue du Dronckaert B.P. 45
59531 NEUVILLE EN FERRAIN CEDEX

CREDIREC FINANCE, 74 rue de la Fédération - 75015 PARIS

DUN & BRADSTREET FRANCE, Le Capitole, 55 Avenue des Champs Pierreux
92012 NANTERRE

EURORECX, 102 Boulevard de Sébastopol - 75003 PARIS

FILACTION Technoparc de l'Aubinière, 12 impasse des Jades - BP 53844
44338 NANTES cedex 3

INTRUM JUSTITIA, 35 rue Victoria Sardou - 69363 LYON CEDEX

PAYELLE S.A. GROUPE SEVIGNE, 13 boulevard Paul Doumer - 51723 REIMS CEDEX

PSE, 1905 avenue Jacques Cartier B.P. 317 - 44803 HERBLAIN CEDEX

RECOFACT, 19 rue de Clairefontaine BP 91 - 78513 RAMBOUILLET CEDEX

SFRB BOULANGER SA, 96 rue du Dronckaert B.P. 44
59531 NEUVILLE EN FERRAIN CEDEX

SOGEI, Zone d'activité des Vergers, 55 rue des Fruitières BP 70065
44690 La Haye Fouassière

SORECO, 30 rue de la Préfecture - 37917 Tours Cedex

SSE, Europarc du Chêne, 7 rue Edison - Case 84 - 69673 Bron Cedex

Recouvrement de créances - La FIGEC invitée à l'ASF

► **Principes généraux** auxquels s'engage une société de recouvrement membre de la FIGEC

Dossier Confié

- Exigence d'avoir des créances fondées
- Obtenir du créancier le maximum d'informations
- Engager les créanciers à respecter nos propres règles de déontologie
- N'utiliser les informations collectées que dans le cadre du recouvrement de la créance confiée
- Interdiction de vendre les informations obtenues dans le cadre du recouvrement

Contact Débiteurs

- Non agressivité, respect
- Recherche de solutions
- S'assurer de l'identité de l'interlocuteur
- Appels téléphoniques uniquement entre 7 heures et 21 heures, sauf accord du débiteur pour l'appeler en dehors de cette tranche
- Vérification de l'heure locale si on appelle hors de France
- Vérification de l'heure locale si on appelle hors de France. Ne pas se prévaloir d'actions judiciaires que la société de recouvrement n'a pas le droit d'exécuter en son nom

Contact avec tiers

- Respecter des règles de discrétion en déclinant son identité et en demandant le n° de téléphone, fax ou adresse
- Interdiction d'usurper l'identité d'autrui

Suivi

- Donner possibilité d'accès au débiteur sur les informations le concernant
- En cas de contestation suspendre le traitement du dossier jusqu'à validation des informations, suivi d'un courrier expliquant le bien-fondé de la réclamation
- Obligation de fournir l'état des encaissements, à tout moment
- S'engager à répondre à tout courrier envoyé par le débiteur
- S'engager à former et informer les équipes sur la législation en vigueur
- S'assurer contractuellement que les mandataires des sociétés de recouvrement appliquent les mêmes principes



FIGEC, 1 rue de l'Union - 92500 Rueil Malmaison 5 quai Jaÿr - 69009 Lyon
Tél. : 01 48 85 20 16 - Fax : 01 48 85 20 16 Site : www.figec.com E-mail : info@figec.com

Les nouveaux moyens de paiement point sur les travaux SEPA

Le projet SEPA a pour but de lever les obstacles à la construction d'une Europe des paiements. Des travaux sont menés au niveau européen et au niveau national.

1) Au plan européen, l'EPC (European Payments Council) a pour but de définir les nouveaux instruments de paiement identiques dans toute la zone SEPA. Ont été définies et adoptées formellement par l'EPC en mars 2006, les règles de fonctionnement relatives :

- au virement SEPA - SCT – « credit transfert »,-
- au prélèvement SEPA - SDD – SEPA « débit direct ».

Concernant le SDD, cet instrument reposerait sur un mandat signé par le débiteur, puis remis par lui au créancier. Les données du mandat doivent être transmises par la banque du créancier à la banque du débiteur. Le mandat est archivé par le créancier et n'est plus transmis à la banque du débiteur qu'à des fins de vérifications. Ce schéma est désigné « CMF » (creditor mandate flow). Des travaux sur un circuit alternatif du mandat du prélèvement sont en cours au niveau de l'EPC. Dans ce deuxième circuit, dénommé « DMF » (debtor mandate flow), le débiteur remettrait le mandat signé à sa banque.

Pour les cartes SEPA, il s'agit de créer une interopérabilité entre les différents systèmes de paiement par carte. L'EPC a adopté en mars 2006 un cadre relatif aux cartes SEPA (SCF - « SEPA Card Framework »). Ce cadre concerne les cartes à usage général (« general purpose »). Il doit s'appliquer aux cartes de paiement et/ou de retrait émises par les banques.

L'ensemble des documents de l'EPC sont accessibles sur la partie privée du site de l'ASF www.asf-france.com rubrique « Travaux relatifs aux moyens de paiement – SEPA ».

2) En France, le 27 octobre, le Comité National SEPA (Single Euro Payments Area) s'est réuni pour se prononcer sur le plan de migration national élaboré par les cinq groupes de travail.

- **Le groupe 1** qui étudie la migration au SEPA de la gamme des moyens de paiement actuels a élaboré un **projet de rapport**. Ce document, en cours de validation, dresse un inventaire des moyens de paiement nationaux actuels, mesure l'impact de la migration sur les moyens de paiement nationaux et fait une proposition de gamme « cible ». Sont notamment concernés par le SEPA : le virement, le prélèvement, le TIP, le télé règlement, les cartes bancaires, les cartes privatives sur une base volontaire de l'émetteur. **Il a été précisé dans ce document, sur demande de l'ASF, que les émetteurs de cartes privatives auraient le choix de rendre leurs instruments « SEPA compatibles ».**

- **Le groupe 2** relatif à la continuité des mandats étudie le moyen pour les créanciers de ne pas avoir à redemander la signature de toutes les autorisations de prélèvement actuellement opérationnelles lors de la bascule à SEPA. L'opération en cours reste valable. Pour lever une opposition, il faut signer un nouveau mandat. Le créancier qui effectue des prélèvements peut remettre à sa banque un avis de débit direct. Le débit direct ne peut concerner que des créances payées par prélèvements. Le créancier qui émet un débit direct alors qu'il émettait des prélèvements est supposé disposer des acceptations nécessaires. Au moment de la bascule, soit il s'agit d'un ancien prélèvement, soit d'un nouveau mandat. Dans tous les cas, il s'agit d'un premier SEPA débit direct. Le créancier doit indiquer un numéro de mandat pour le contrat. Il peut y avoir plusieurs mandats pour une même relation créancier/débiteur. La banque du débiteur doit s'assurer de la validité de l'opération, mettre à jour la relation émetteur/mandat et obtenir en fonction de ses procédures l'accord du débiteur.

En cas de contestation du débiteur, la banque du débiteur doit vérifier s'il y a eu des prélèvements présentés par l'émetteur pour ce débiteur au cours des derniers mois, et s'ils ont été contestés. La problématique de la caducité des mandats non utilisés pendant 18 mois a également été abordée. Par ailleurs, un guide des litiges pou-

vant survenir est en cours d'élaboration.

- **Le groupe 3 « Passage des standards français aux standards européens « du RIB au BIC-IBAN »** a précisé qu'il fallait éviter de ressaisir toutes les coordonnées bancaires des débiteurs. En France, l'IBAN se détermine à partir du RIB. Pour passer du RIB à IBAN, les entreprises feront appel à un prestataire. Les banques mettront à la disposition des entreprises une table d'équivalence : code banque – code BIC. Le groupe de travail recommande aux entreprises d'obtenir les BIC / IBAN des débiteurs et de les intégrer dans leurs systèmes d'information.

- **Le groupe 4 « Gestion de la période transitoire »** organise dans le temps la migration vers les moyens de paiement et les standards SEPA pour l'ensemble des communautés : entreprises, banques,... La communauté bancaire s'est engagée à proposer les instruments SEPA à compter du début 2008. En fonction de la date de mise à disposition de l'ensemble des données techniques, juridiques des moyens de paiement (T0), le planning s'articule en trois étapes.

- **T0** est la date de base du planning SEPA. Quelques incertitudes demeurent même si cette date se situe début 2008 : directive sur les services de paiement, 2ème schéma SDD,...

- **T1** correspond à la date de montée en charge (développement des progiciels, tests,...). Ce qui prendrait 18 mois à partir de T0.

- **T2** sera atteinte lorsque la migration sera vérifiée en termes de volume d'opérations (75 %) et d'utilisateurs (50%).

- **T3** correspond à la date d'arrêt des instruments nationaux (soit un an après T2). Ce serait en principe pour fin 2011 pour le virement et pour fin 2012 pour le débit direct.

- **Le groupe 5 « Communication »** a pour mission de définir la stratégie de communication. Il s'agit d'inciter les clients à utiliser les moyens de paiement SEPA. Un socle commun de communication est défini dans le cadre de ce groupe de travail.

CD

DCC

Le point après la proposition de la présidence finlandaise :

Plus ça va, moins ça va !

Après la présidence autrichienne, c'est au tour de la présidence finlandaise de tenter de faire avancer le lourd dossier de la proposition de directive sur le crédit à la consommation. Dans ce souci, elle a rendu public le 2 octobre une tentative de compromis qui tient compte des travaux des experts nationaux travaillant pour le Conseil de l'Union.

Force est de constater que si ce nouveau texte semble lever deux obstacles importants, il comporte sur de nombreux points des dispositions qui constituent une dégradation par rapport aux versions antérieures. Les **satisfactions** tiennent, d'une part, à la définition du champ d'application, dont semblent (enfin) désormais exclus les **crédits immobiliers** non garantis (mais on sait que quelques Etats membres ne sont pas favorables à cette exclusion) et, d'autre part, au statut des **intermédiaires de crédit** qui exercent à titre accessoire : dans la mesure où les articles 5, 6 et 19 ne leur sont pas applicables, les contraintes qui pèsent sur eux seraient maintenant compatibles avec leur activité.

Au chapitre des **dégradations**, on note tout d'abord une **remise en cause** du

principe de **l'harmonisation complète**, à laquelle les Français sont très attachés. C'est ainsi que les considérants 9a, 13a, 14 et 15, 16, 22 et 25 donnent aux Etats membres une grande liberté d'appréciation dans des domaines aussi sensibles que, respectivement, le champ d'application, le statut du prêteur, la publicité, les ventes liées, les informations contractuelles. Dans le corps même de la proposition, en excluant par l'article 2c les opérations de hire purchase, on vide de sens la future directive pour les Anglais puisque c'est sous cette forme que l'essentiel du crédit à la consommation est chez eux distribué. De ce point de vue, l'article 2a parachève l'exception anglaise en exonérant *tous* les crédits hypothécaires (y compris à la consommation) ; or, ils sont très répandus dans ce pays, à la différence notamment du nôtre où, s'il se développe un jour, il est peu probable

qu'on les laisse hors du champ du code de la consommation. L'article 5.5, quant à lui, attribue aux Etats le soin de régler les modalités de mise en œuvre du devoir de conseil (sujet particulièrement controversé). On pointera aussi les dispositions (pour l'instant alternatives) de l'article 15 qui vise à régler les conditions du **remboursement** anticipé. A l'évidence, on a voulu satisfaire les desiderata de pays dont les pratiques actuelles ne sont guère convergentes : au final, là aussi on laisse une grande latitude d'appréciation aux Etats membres. Enfin, par l'article 13-7, on autorise expressément la France (seul Etat concerné) à prévoir une période de 7 jours pendant laquelle le contrat ne peut recevoir un commencement d'exécution*. A l'évidence, ces disparités font douter que l'objectif affiché d'une harmonisation ouvrant sur un futur grand marché unifié puisse être atteint !

D'autre part, on introduit des **discriminations** entre types de crédits. Ainsi, on exonère - à juste titre - des dispositions non pertinentes pour eux les découverts (article 2-3) alors que les **crédits renouvelables**, qui présentent des caractéristiques très voisines, ne bénéficient d'aucun aménagement. Une innovation de la présidence finlandaise va encore plus loin : l'ajout d'un second paragraphe à l'article 3-l-ii revient à nier la nature même du crédit renouvelable en en faisant une **succession de crédits affectés**, cela au demeurant en contradiction avec la définition du crédit lié donné au (i) du même article... On relève aussi la **remise en cause de pratiques** qui n'ont jamais donné lieu à contestation. Ainsi, alors qu'en France notamment, les **crédits de trois mois** au plus sont exclus du champ du code de la consommation afin de permettre une souplesse appréciée tant des consommateurs que du commerce, la directive ne les exclut que s'ils sont gratuits. De même, la **responsabilité so-**

* On remarquera que cette précision, qui ne figure pas dans la directive vente à distance de services financiers, conforte a contrario la protestation émise par l'ASF qui conteste la transposition de cette directive en droit français puisqu'on a introduit à cette occasion une période de gel de 7 jours, non prévue par le texte européen réputé pourtant être d'harmonisation complète.

lidaire vendeur-prêteur, spécialité des Anglais (dont on rappelle qu'ils seront de fait exclus du champ) n'a jamais été revendiquée par les consommateurs. Fait aggravant, la disposition qui l'institue (article 14 -2) ouvre une large appréciation par chaque Etat, puisqu'on renvoie à la loi nationale : là aussi, on introduit un biais dans l'objectif d'harmonisation. Toujours relativement à la remise en cause de pratiques établies, l'article 8-2, en obligeant à fournir, en cas de refus de crédit, le résultat de la consultation de toute base - y compris celle de l'établissement sollicité - va contraindre ce dernier à expliquer les raisons de son refus, ce qui est contraire au principe selon lequel **le refus de crédit** n'a pas à être motivé, principe que le Conseil d'Etat et la Cour de cassation ont eu, en France, l'occasion de valider. Enfin, concernant les **complexités ou ambiguïtés** introduites à ce stade du texte, l'article 7a (nouveau) crée l'**obligation** de s'assurer de la **solvabilité** du demandeur de crédit grâce aux informations fournies par celui-ci et par la consultation de bases de données. Ces pratiques sont évidemment mises en œuvre par tous les prêteurs afin de se prémunir contre les impayés, qui restent leur risque cardinal. Mais en créant cette obligation, cet article soulève un redoutable **problème de preuve** car il faudrait garder trace des éléments émanant du client et de la consultation des bases de données. L'article 13-4, quant à lui, prévoit que le client qui se rétracte aura **30 jours** pour s'acquitter de ce qu'il doit pour la période antérieure à cette rétractation : s'agit-il d'un crédit gratuit d'un mois ? Pour terminer, et sans être exhaustif, on relèvera la suggestion faite à l'article 18 de renvoyer à un **comité ad hoc** - institué par un article 20a nouveau - le soin d'arrêter le mode de calcul du taux annuel effectif global pour certains types de crédits. Les travaux continuent au groupe de travail des experts du Conseil, en attendant que dans quelques mois le Parlement soit saisi en seconde lecture. Au cours de cet encore long périple, dont le processus

est décrit ci-après, le texte évoluera bien sûr, pour le meilleur et pour le pire. L'ASF reste d'autant plus vigilante et active que le travail de ré-écriture en cours

à Bruxelles nécessite une réactivité qui ne permet pas toujours d'organiser la concertation avec les professionnels au sein même de l'Association ! ■ **JCN**

CALENDRIER INSTITUTIONNEL

Les étapes passées

- **11 septembre 2002** : publication de la proposition de directive
- **20 avril 2004** : adoption en plénière du rapport Wuermeling par le Parlement européen (1ère lecture)
- **28 octobre 2004** : publication de la première proposition modifiée par la Commission européenne qui est une version consolidée du texte prenant en compte le rapport Wuermeling
- **7 octobre 2005** : publication par la Commission européenne d'une seconde proposition modifiée transmise au Conseil et au Parlement. Cette seconde proposition insère un certain nombre de modifications suite aux consultations menées en 2005 avec les acteurs économiques concernés.
- **Fin novembre 2005** : début des travaux du Conseil Compétitivité en vue de l'adoption d'une position commune
- **Fin décembre 2005** : Kurt Lechner (PPE-DE, Allemagne) est désigné Rapporteur pour succéder à Joachim Wuermeling

Les étapes futures

- **Printemps 2007** : hypothétique position commune du Conseil
- **Second semestre 2007** : le Parlement examine le texte en seconde lecture et publie son étude d'impact allégée
- **2008** : Conseil se prononce en seconde lecture etc. (voir détails procédure de co-décision)
- **Adoption pas avant fin 2008/début 2009...**

LA PROCEDURE DE CO-DECISION ET LA DCC

Compte tenu du caractère très controversé de la directive crédit aux consommateurs, il ne fait aucun doute que Conseil et Parlement iront jusqu'en seconde lecture, voire en comité de conciliation (cf. schéma de la procédure de co-décision)... à moins que le texte de la directive ne soit retiré avant par la Commission européenne. Ainsi, l'élaboration de ce texte constitue une sorte de cas d'école d'application de la procédure de co-décision dont il n'est pas inutile de rappeler les arcanes.

1) Conseil se prononçant en première lecture

Trois cas de figure peuvent se présenter :

- soit le Conseil accepte sans aucune modification la proposition de la Commission que le Parlement européen n'a pas amendée et l'acte peut être arrêté ;
- soit le Conseil accepte tous les amendements du Parlement européen que la Commission a repris dans sa proposition modifiée et l'acte peut être arrêté ;
- dans tous les autres cas, le Conseil arrête une position commune. ▶

LA PROCEDURE DE CO-DECISION ET LA DCC

- En l'occurrence, les deux premières options sont exclues sans aucun doute. Au plus tôt le Conseil (Compétitivité) **arrêtera une position commune au printemps 2007, sous présidence allemande.**

● **La Commission européenne présente une communication écrite suite à l'adoption de la position commune du Conseil. Dans cette communication, la Commission explique les raisons qui l'ont conduite à soutenir ou à s'opposer à la position commune. La Commission y insère également un commentaire sur le sort réservé par le Conseil aux amendements du Parlement européen qu'elle avait soutenus en plénière lors de la première lecture.**

2) Parlement européen se prononçant en seconde lecture

Le Parlement dispose en seconde lecture d'un délai de 3 mois pour se prononcer à compter de la transmission de la position commune par le Conseil. Le règlement intérieur du Parlement prévoit que ce délai peut être prolongé à 4 mois à la condition que le Conseil donne son approbation (article 58 du Règlement intérieur du PE).

La procédure de seconde lecture en Commission parlementaire suit globalement les règles et la pratique de la première lecture à la différence que le texte à amender est la position commune du Conseil. En outre, seule la Commission parlementaire compétente au fond lors de la première lecture est amenée à se prononcer sur la position du Conseil. **Ici, c'est la Commission IMCO** (Cependant, la Commission ECON reste impliquée dans le processus via un rapport d'initiative).

En vertu de l'article 62 du Règlement intérieur du PE, **les amendements doivent soit reprendre des amendements adoptés en 1ère lecture et non acceptés par le Conseil, soit porter sur une disposition nouvelle de la position commune ou substantiellement différente de la pro-**

position initiale de la Commission, soit introduire un compromis entre les positions des co-législateurs.

Adoption en commission parlementaire : à la majorité simple

Adoption en plénière : l'article 251 du Traité CE dispose que le Parlement n'amende ou ne rejette la position commune du Conseil qu'à la majorité absolue des membres qui le compose (soit 367 députés).

A l'issue de cet examen en seconde lecture par le Parlement, trois cas de figure peuvent se présenter :

► soit le Parlement approuve la position commune ou ne se prononce pas : l'acte est alors réputé arrêté (ce cas est très improbable) ;

► soit le Parlement rejette la position commune (cela ne peut se faire qu'à la majorité absolue des membres composant le Parlement soit 367 votes - cas également très improbable) ;

► le Parlement propose des amendements à la position commune.

● **Le traité requiert spécifiquement que la Commission rende un avis sur les amendements du Parlement européen. La position de la Commission sur les amendements du Parlement européen décide du type de vote nécessaire au Conseil : si la Commission a donné un avis négatif, sur au moins un amendement, le Conseil devra se prononcer à l'unanimité pour accepter la position du Parlement européen dans son ensemble.**

3) Conseil se prononçant en seconde lecture

Le Conseil dispose en seconde lecture d'un délai de 3 mois (pouvant être porté à 4 mois) pour se prononcer à compter de la transmission des amendements adoptés par le PE.

Si, dans un délai de trois mois, le Conseil n'approuve pas tous les amendements du Parlement européen, le Président du Conseil, en accord avec le Président du Parlement européen, convoque

le comité de conciliation dans un délai de six semaines (prolongeable de deux semaines).

4) la procédure de conciliation : Le Comité de conciliation tente de trouver un compromis

Composition : le comité de conciliation réunit les membres du Conseil ou leurs représentants et autant de représentants du Parlement européen ainsi que le Commissaire responsable.

Fonctionnement : les négociations sont le plus souvent menées lors de « trilogues » informels regroupant de petites équipes de négociateurs pour chaque institution avec la médiation de la Commission. Les participants aux « trilogues » informels rendent compte à leur délégation respective. Le compromis (« projet commun ») issu des « trilogues » informels, qui prend souvent la forme d'un « paquet », est soumis à l'approbation des délégations.

Mode de décision : chaque délégation au comité de conciliation doit approuver le projet commun selon ses règles propres : majorité qualifiée au sein de la délégation du Conseil (unanimité dans les cas où le traité spécifie une exception à la règle de la majorité qualifiée) et majorité simple au sein de celle du Parlement européen.

Rôle de la Commission : Dans la mesure où elle est à l'origine de la proposition législative et qu'elle peut assister à la fois aux réunions des délégations du Parlement européen et à celles du Conseil, la Commission joue un rôle de médiateur et propose fréquemment des compromis. Son but principal est de rapprocher les positions des deux co-législateurs tout en défendant, dans la mesure du possible, l'intérêt général et les exigences du traité tels que figurant dans sa proposition. Un autre changement important à ce stade de la procédure réside dans le fait que la Commission ne peut plus empêcher le Conseil de statuer à la majorité qualifiée sans son accord.

Éléments à négocier : la négociation porte sur tous les amendements adoptés par le Parlement européen en seconde

lecture sur la base de la position commune du Conseil.

A l'issue de cet examen par le comité de conciliation, deux cas de figure peuvent se présenter :

> soit le comité de conciliation trouve un compromis : il est appelé « projet commun »

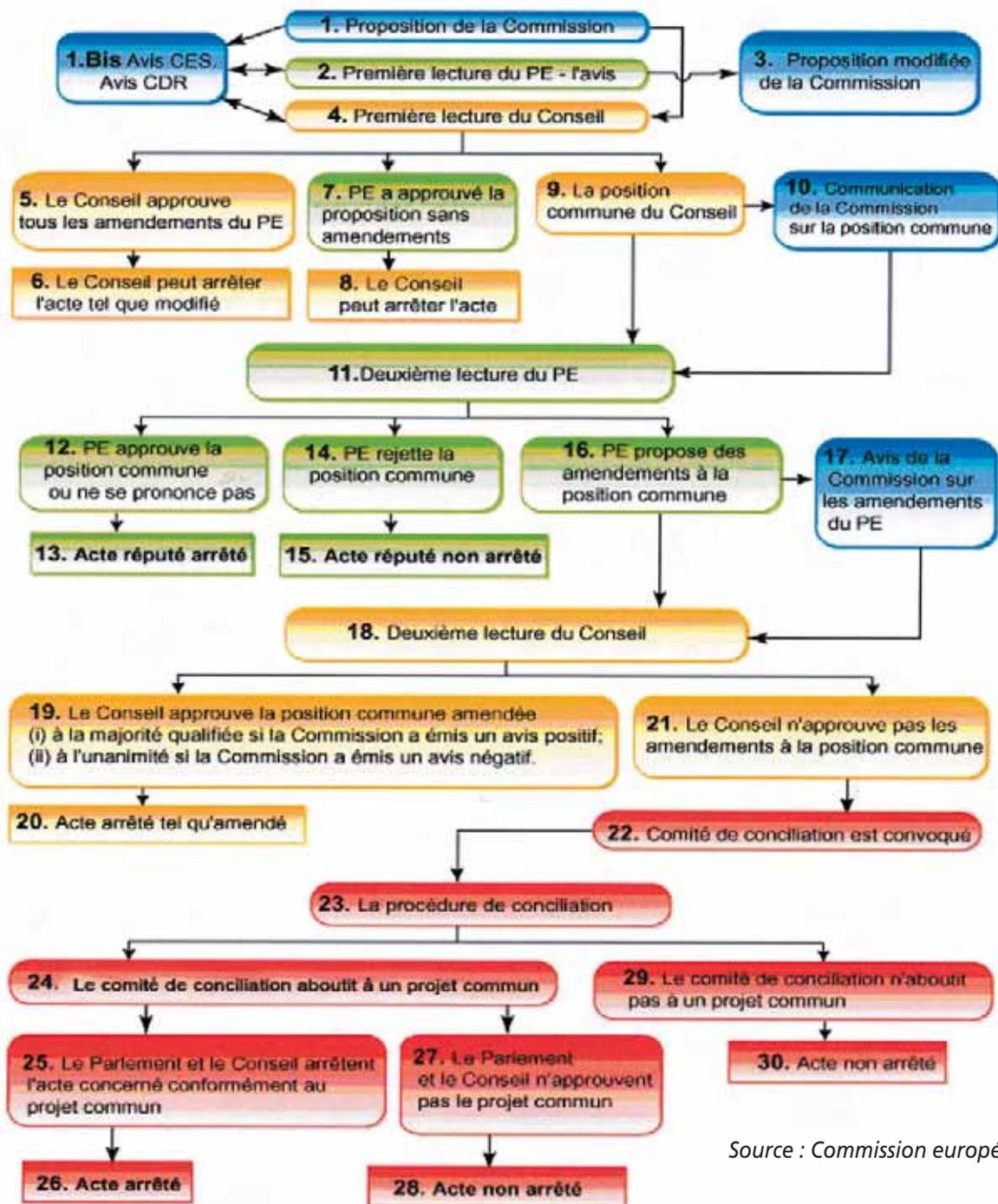
et est adopté à la majorité qualifiée par la délégation du Conseil et à la majorité simple par la délégation du Parlement. Le Parlement européen (à la majorité des suffrages exprimés ; aucun amendement ne peut être déposé) et le Conseil (à la majorité qualifiée sauf

exceptions) doivent arrêter l'acte dans les six (ou huit) semaines, conformément au projet commun ;

> soit le comité de conciliation ne trouve pas de compromis. L'acte est réputé non arrêté et la procédure est close.

Karima Lachgar / Euralia

La co-décision en schéma



Source : Commission européenne

KL



Congrès conjoints Eurofinas Leaseurope

ANVERS 2006

Réunis cette année à Anvers, les congrès conjoints d'Eurofinas et Leaseurope ont drainé quelque 345 participants accompagnés de 145 conjoint(e)s. L'organisation avait été confiée, en collaboration avec le secrétariat d'Eurofinas/Leaseurope, à pas moins de quatre Associations nationales : l'UPC(1) belge et la VFN(2) néerlandaise du côté d'Eurofinas, l'ABL(3) belge et la NLV(4) néerlandaise pour Leaseurope. La multiplicité des maîtres d'oeuvre n'a pas nui, loin s'en faut, à la réussite de la manifestation. Vous trouverez ci-après la synthèse, réalisée par l'ASF, des différentes interventions dont la présentation in extenso est disponible sur le lien figurant en page suivante. Faute de disposer de photos des intervenants, cette synthèse est illustrée par quelques vues artisanales d'Anvers (prises hors sessions...). Les présidents, tous deux français, d'Eurofinas (Eric Spielrein) et de Leaseurope (Jean-Marc Mignerey) ont salué l'intégration d'Ecatra depuis juin dernier (voir La Lettre de l'ASF n°119). Le ralliement de 14 associations nationales porte à 46 le nombre de membres de Leaseurope. L'idée a été émise qu'au-delà d'un secrétariat commun, Eurofinas et Leaseurope pourraient, dans un avenir à déterminer, se rapprocher encore davantage pour former une entité représentative des financements spécialisés au niveau européen.

JCN

(1) Union Professionnelle du Crédit (2) Vereniging van Financieringsondernemingen in Nederland
(3) Association Belge de Leasing (4) Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen

Tanguy van de Werve est nommé directeur général d'Eurofinas et Leaseurope

A l'occasion du Congrès d'Anvers, l'annonce a été faite du départ à la retraite de Marc Baert, qui fut pendant 21 ans Secrétaire général de nos deux fédérations européennes. Après l'hommage qui lui a été fort justement rendu pour le travail accompli, les congressistes ont fait la connaissance de Tanguy van de Werve qui lui succède avec le titre de Directeur général. Licencié en droit, diplômé en sciences politiques et relations internationales, diplômé en gestion des risques financiers, Tanguy van de Werve, qui aura 38 ans en novembre, a commencé sa carrière dans les salles de marché, puis, après un passage au Cabinet Landwell, a intégré la Fédération Bancaire Européenne en 2001. Il y était en dernier lieu responsable du département contrôle bancaire et marchés financiers, membre du Comité de direction. Nous lui souhaitons bonne route au service de la spécialisation.



SESSION COMMUNE

L'ÉCONOMIE EN 2006 ET APRÈS

Intervention de **Willem Boonstra**, Rabobank Nederland

Le contexte économique mondial a été marqué, en 2006, par le retour à la croissance du Japon, deuxième économie mondiale après de longues années de récession. La santé de l'économie américaine se maintient grâce à l'endettement mais la baisse des prix de l'immobilier va, par son impact sur les

« equity releases » diminuer la capacité d'endettement des ménages et leur consommation. Pour qui concerne l'Europe, la reprise de l'économie est largement due à la consommation. Enfin, la croissance de l'économie chinoise continue de dépasser celle de tous les autres pays. Les principaux risques pesant

sur l'économie mondiale dans le proche futur sont :

- le vieillissement de la population : peu de pays sont prêts à en affronter les conséquences financières,
- le déficit extérieur des Etats-Unis,
- les prix de l'énergie et le risque de dépendance énergétique. **MABS**

LE BOUM DES MATIÈRES PREMIÈRES ET L'ÉCONOMIE MONDIALE

Intervention de **Philippe Chalmin**, Université Paris Dauphine

La hausse des prix du pétrole que l'on constate actuellement n'a pas eu d'équivalent depuis 30 ans. Fait nouveau, elle s'accompagne d'une flambée générale des prix de l'ensemble des matières premières qui avaient connu leur plus bas en 2001. Une des explications de la convergence et du niveau élevé de cette augmentation est, du côté de la demande, la croissance de la Chine qui, fait remarquable et inégalé dans l'histoire de l'économie mondiale, connaît depuis trente ans une croissance de 10% par an en moyenne. Cette croissance pèse d'ailleurs plus sur la demande en matières premières que sur la demande d'énergie.

En face de cette demande accrue, l'offre n'a pas toujours été à la hauteur. Certains pays producteurs n'ont pas su mettre à profit leurs ressources pour attirer des capitaux étrangers et assurer un développement à long terme de leur économie. En conclusion, si on commence à voir la fin, à plus ou moins longue échéance, des réserves de matières premières, il se pourrait bien que dans le futur, la matière première la plus rare soit la nourriture. Pour subvenir aux besoins de la population grandissante, il faudra multiplier par deux la production agricole sur la même surface.

MABS



GROS PLAN SUR UNE SOCIÉTÉ CAPTIVE MAJEURE DU SECTEUR AUTOMOBILE

Intervention de **Ben van Schaik**, Directeur général de Royal Fokker Aircraft, Président de DaimlerChrysler en Amérique du Sud, Membre du conseil de surveillance de Heineken Nederland

Ben van Schaik présente sa vision personnelle du secteur automobile en Amérique latine et en Europe. Il se livre d'abord à un véritable plaidoyer pour le Brésil qui peut se résumer en une phrase : « vous devez être au Brésil ». Avec une superficie de 25 fois celle de

l'Allemagne, une population de 180 millions d'habitants, une infrastructure assez pauvre (seulement 10% du réseau routier goudronné), un personnel bien formé et très dynamique, le Brésil, malgré un taux de criminalité élevé et des taux d'intérêt au jour le jour de

Tous les exposés sont disponibles sur le site <http://www.eurofinas.org/database/03-programme.pdf> (puis cliquer sur le titre de l'exposé)

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Anvers 2006

► 17% par an, présente des opportunités de développement très intéressantes pour le secteur automobile dans son ensemble. Les voitures de tourisme représentent un marché d'1,5 million d'unités (essentiellement des petits véhicules peu chers à faibles coûts, néanmoins le segment du luxe atteint 1.500 unités par an), celui des camions de 70.000 unités par an (composants modernes, mais peu de technologie) et celui des bus 10.000 unités (très confortables mais également avec peu de technologie). Les plus grands constructeurs européens et américains y sont déjà implantés.

Pour ce qui concerne les métiers de la finance, ils se révèlent très profitables. En effet, à une information financière difficilement disponible et à un risque pays élevé correspond un différentiel de taux d'intérêt relativement haut. Le taux d'intérêt pour le financement de voiture

s'élève à 35 % par an, mais il est frappant de constater que le client fait avant tout attention au montant de ses mensualités plutôt qu'aux taux proposés. Ce dernier est également très sensible à la délivrance d'un haut niveau de services. On assiste actuellement à une augmentation du nombre de sociétés financières captives. La volonté de sortir les véhicules du bilan des sociétés entraîne une forte demande de leasing. 80% du marché restent entre les mains de concessionnaires indépendants.

Pour ce qui concerne l'Europe, le marché se caractérise avant tout par le phénomène de concentrations, fusions et acquisitions. Il attire cependant l'attention sur l'importance de prendre en considération les aspects culturels qui, s'ils sont négligés, peuvent conduire à des échecs. Globalement, il indique que les intervenants poursuivent leurs efforts dans la commercialisation des ser-

vices attachés au financement et contrôlent la gestion des valeurs résiduelles. Il constate que les marges sur ventes et services après vente sont plus faibles et que les concessionnaires indépendants se diversifient dans leurs services aux clients. En termes d'opportunités et de défis, les intervenants devraient développer notamment le marché de détail des camions et améliorer leur contrôle des réseaux de distribution. La forte pression sur les marges devra être prise en compte dans les stratégies de développement. Enfin, la Turquie, marché devenu mature en moins de 10 ans, est à considérer avec attention. Comme au Brésil, les marchés du camion et du bus sont en forte progression, mais le niveau technologique y est plus abouti. Le personnel qualifié et dynamique de ce pays attire nombre d'investisseurs et d'ores et déjà beaucoup d'entreprises affichent d'excellents résultats. **CR**

LE FINANCEMENT DES MOYENS DE TRANSPORTS DANS LES PAYS EUROPÉENS

Intervention de **Bernd Hoffmann**, Membre du Directoire de Schmitz Cargobull

Dans son intervention, Bernd Hoffmann indique que Schmitz Cargobull est actuellement l'un des leaders européens en matière de fabrication de remorques de camion. Avec 36 000 remorques fabriquées par an pour un chiffre d'affaires de 1,3 milliard d'euros, la société détient 24 % de parts de marché en Europe de l'ouest et 50 % de parts de marché en Europe de l'Est. L'objectif d'ici 2010 est d'atteindre une production de 65.000 remorques pour un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros et de peser 40 % de tout le marché européen. La société n'a de cesse depuis longtemps de renforcer la palette de services fournis à ses clients et c'est en 2000 qu'elle a lancé Cargobull Finance, joint-venture constituée avec De Lage Landen Group.

Actuellement, plus de 23 000 véhicules sont financés en leasing contre 17 100 en 2005 et 12 800 en 2004. Cette croissance importante s'est notamment appuyée sur le développement du marché russe et plus globalement sur le doublement de la demande de fret au niveau européen et international.

Pour ce qui concerne le marché russe, il indique les motifs susceptibles d'inquiéter les sociétés de leasing, notamment l'environnement économique et politique défavorable. Néanmoins, la tendance à la hausse du nombre d'importations de véhicules, notamment dans le second semestre 2005, devrait se poursuivre pendant les prochaines années. A noter que le poids des importations de camions et remorques

d'occasion en Russie atteint 80 % du marché. Par ailleurs, le crédit-bail est très populaire dans la mesure où les taxes à l'importation, d'un montant relativement élevé, sont payables en fin de contrat de crédit-bail à la différence des autres modes de financement ou de location qui en imposent le versement en début de contrat.

Enfin, le marché russe des transporteurs est actuellement composé de peu de grands faiseurs et au contraire d'une multitude de petits intervenants. La tendance à la concentration de ce secteur reste pour l'instant faible. Cette situation rend la distribution des produits et des services de financement associés plus difficile que dans d'autres pays.

CR

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Anvers 2006

EUROFINAS

L'ÉVOLUTION DU CRÉDIT À LA CONSOMMATION DANS LES NOUVEAUX PAYS EUROPÉENS ET LE CRÉDIT TRANSFRONTIÈRE

Intervention de **Bernard Beyens**, Citibank Belgium

Les opérations de crédit transfrontières sont à ce jour encore très peu nombreuses et elles le resteront tant qu'elles ne seront pas plus rentables que l'implantation directe dans le pays. Des obstacles à leur développement subsistent. Au plan structurel, on ne peut que constater que les marchés sont encore très segmentés et qu'il existe peu de convergences entre les pratiques des établissements des différents pays.

On relève ces disparités à tous les niveaux :

- l'encours par client qui va de plus de 4000 € au Royaume Uni à moins de 200 en Turquie ;
- le mix des services proposés ;
- la source des revenus des prêteurs : en Allemagne, 23% provient des prêts contre 7% en Belgique, au Royaume Uni, 19% provient des cartes contre 1% en Belgique ;
- les caractéristiques du marché : il peut être dynamique du fait de la concurrence, de l'innovation technologique et d'une réglementation libérale (Royaume-Uni, Italie, Espagne etc.), sa-

turé (Allemagne, Belgique, Autriche) ou dormant (Danemark, Luxembourg)¹.

- la part de marché des différents acteurs qu'ils soient généralistes ou spécialisés. La France, au même titre que le Royaume Uni ou l'Italie, est un pays où la part des spécialisés est très importante. On peut conclure de ces disparités qu'un modèle qui réussit dans un pays donné n'aura pas forcément le même succès dans un autre.

A ceci s'ajoutent des obstacles de nature réglementaire qui viennent limiter les opérations transfrontières. Ainsi, l'environnement réglementaire diffère beaucoup d'un pays à l'autre, tout comme les règles d'agrément et de contrôle appliquées par les superviseurs bancaires. Contrairement à une idée largement répandue, le développement des activités transfrontières et, d'une manière plus générale, d'un marché européen ne va pas conduire à un allègement de la pression consumériste. C'est même à un renforcement de la protection du consommateur qu'il faut s'attendre et à ce titre, la Pologne est un bon exemple : depuis

son entrée dans l'Union, des mesures réglementaires de protection du consommateur y ont été adoptées (taux plafond, loi sur le crédit à la consommation, etc.). En effet, l'ouverture du marché européen du crédit à la consommation ne saurait se produire sans un relèvement général du niveau de protection du consommateur, par un alignement sur la situation des pays où elle est la plus élevée. Pour qu'existe un vrai marché européen du crédit à la consommation, une harmonisation tant des pratiques que de la réglementation s'impose. Dans dix ans, les initiatives prises par la Commission européenne dans ce dernier domaine devraient commencer à porter leurs fruits. Le marché européen s'appuiera sur un haut niveau de protection du consommateur, plaçant les établissements de pays très réglementés dans une situation avantageuse pour concevoir les produits adaptés à cette exigence de protection. L'activité transfrontière sera favorable au consommateur, peut-être moins pour l'industrie.

MABS

(1) Dans cette classification, la France est le seul pays figurant dans la catégorie du marché «contraint» caractérisé par une réglementation dure et bien «implantée»

E-BANKING : FOURNITURE DE CRÉDITS VIA INTERNET

Intervention de **Matti Karvonen**, Nordea

Nordea a depuis longtemps axé son développement sur la banque électronique et a, dès l'essor d'Internet, proposé à ses clients de nombreux services utilisant ce support. Ainsi, la moitié des clients de Nordea utilisent le débit di-

rect que leur propose leur banque sur Internet. Les paiements ainsi réalisés sont totalement automatisés. Les ventes de services sur Internet, présentés sous le nom de Netbank » représentent 75% des ventes de la banque. L'offre permet

au client de conclure son contrat sur Internet. La banque met à profit l'utilisation de ce canal pour améliorer la connaissance de ses clients. Les enquêtes faites révèlent un niveau très élevé de satisfaction.

MABS ►

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Anvers 2006

► LA FRAUDE, UN PHÉNOMÈNE EN CONSTANTE ÉVOLUTION

Intervention de *Jim Winters*, Experian – Scorex

Le développement d'Internet comme canal d'octroi de crédits est propice à un accroissement de la fraude. Les fraudes à l'identité représentent un coût de 4 milliards de livres par an au Royaume Uni et en 2005, elles ont coûté 1,7 milliard de livres. Le phénomène est pour l'instant moins grave en Europe continentale, mais avec l'accroissement du marché, il est inévitablement destiné à prendre de l'ampleur.

On distingue trois types de fraudes :

- la fraude « douce » qui représente 60% du total des pertes liées à la fraude. Il s'agit d'emprunteurs qui falsifient leurs données personnelles afin d'obtenir des crédits dont ils savent qu'ils ne pourront les rembourser. S'agissant de « vraies » personnes utilisant de vrais documents, la fraude est difficile à détecter et ne peut être limitée que par croisements d'informations et demande de justificatifs.

- la fraude « dure » qui relève du crime organisé et repose sur l'usurpation d'identité, souvent au moyen de papiers volés. Les chances de recouvrement sont extrêmement faibles.

- la fraude des salariés ou des prescripteurs. Ces derniers connaissant bien les procédures internes, cette fraude est difficile à déceler. De plus, elle porte généralement sur des montants importants, les gains attendus devant être à la hauteur des risques pris.

Les systèmes automatiques de traitement des demandes de crédit sur Internet sont indispensables. A ce titre, l'octroi de crédit en ligne est par nature une activité risquée : absence de face à face, difficultés de vérification, volumes élevés. La prévention de la fraude dans ce domaine diffère peu dans ses principes de la lutte contre la fraude dans le monde « réel ».

Des données spécifiques peuvent être exploitées en plus, comme par exemple l'identification et la localisation de l'ordinateur grâce à l'adresse IP ou le croisement des adresses e-mail avec le fichier de l'entreprise. L'utilisation de bases de données électroniques pour vérifier les déclarations des clients est aussi très utile.

Enfin, au Royaume-Uni des sociétés ont mis en place un système de partage des données relatives à la fraude qui leur permet de substantielles économies.

MABS



SURENDETTEMENT ET TRAITEMENT COLLECTIF DES DETTES

Intervention de *Martin Hall*, Money Advice Trust

Le Money Advice Trust, organisme à but non lucratif, a été mis en place en 1991 par des représentants des prêteurs, du Gouvernement et des organismes de conseil aux consommateurs dans le but de conseiller gratuitement les emprunteurs qui ont des difficultés à rembourser leurs crédits. A fin 2005, le nombre de personnes ayant des difficultés à rembourser leurs crédits en Angleterre était évalué à 3 millions, celles ayant de véritables difficultés financières étant 500 000. Les outils proposés à cette fin sont nombreux : assistance télé-

phonique, manuels, formation offerte aux conseillers travaillant dans les différentes structures d'aide aux consommateurs.

L'objectif de ces conseils est d'orienter les emprunteurs vers la solution la plus adaptée à leur situation. Il existe de nombreuses possibilités, depuis les aménagements informels jusqu'aux plans de remboursement proposés dans le cadre du Plan d'aménagement des dettes ou des « arrangements individuels volontaires » et aux solutions judiciaires comme la faillite personnelle. Le bilan de l'action du

Money Advice Trust est très positif et tend à démontrer que le conseil est efficace : 80% des débiteurs suivent les préconisations qui leur sont données et la même proportion continuent à respecter les plans de remboursement après 2 ans. A noter qu'il existe parallèlement au Money Advice Trust des sociétés commerciales proposant des services de gestion de dettes. Leur intervention suscite des inquiétudes car elle est coûteuse et les solutions proposées ne sont pas toujours adaptées².

MABS

(2) NDLR : on rappelle qu'en France l'activité de gestion de dettes est interdite

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Anvers 2006

Intervention de **Joop Lobstein**, Bureau Krediet Registratie

En Hollande, on dénombrait, en 2005, 43 000 personnes surendettées, c'est-à-dire ayant un déficit d'un montant supérieur à 900 € depuis plus de 12 mois et n'étant pas en mesure de le rembourser dans les 12 mois à venir. Ces personnes ont le choix, pour régler leur problème, entre des solutions amiables proposées par des services spécialisés et, pour les emprunteurs le plus endettés, des solutions

judiciaires. Le surendettement est généralement lié à l'entrée dans la vie active et aux dépenses de loisirs ou téléphone mobile. Il est donc très important, pour le prévenir, de s'assurer que les prêteurs informent leurs clients des risques liés au surendettement, mais surtout de former la population, dès le plus jeune âge, à la gestion d'un budget et c'est surtout sur les parents que repose cette responsabilité. Au-delà de la for-

mation, le registre des crédits (BKR) est un outil important au service de la prévention du surendettement. L'ensemble des prêteurs sont tenus d'y déclarer leurs encours et de le consulter avant tout octroi. Au plan européen, les échanges entre bases de données sont indispensables à la prévention du surendettement. Le développement de ces échanges est encore bien trop lent.

MABS



Intervention de **Robin Jarvis**, FIN USE

FIN USE a été mis en place par la Commission européenne en 2004 afin d'améliorer la représentation des utilisateurs de services financiers au sein des instances européennes. Il s'agit d'un forum d'experts indépendants chargé de donner le point de vue des utilisateurs (consommateurs et PME), ces derniers étant généralement sous-représentés dans les processus de consultation et ne bénéficiant ni des connaissances ni des moyens nécessaires pour participer à ces consultations. L'intérêt de ce forum a été confirmé par l'évaluation récente de son action qui a été faite par un cabinet indépendant. Un des domaines de travail de FIN USE est l'information du consommateur et la difficulté de lui assurer un niveau d'information équivalant à celui du fournisseur, et tout particulièrement de l'intermédiaire financier qui peut être plus ou moins rémunéré selon le produit. FIN USE mène par conséquent une réflexion sur une éventuelle supervision des intermédiaires financiers.

MABS ►

Leasing et ski en Italie

La 23^{ème} édition de l'Euroskimeeting Interleasing se tiendra du 23 au 25 mars 2007 à Sesto di Pusteria, au nord-est de l'Italie. Tous les professionnels européens du leasing sont invités à s'y mesurer.

Contact : vittorio.francoli@sbsleasing.it

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Anvers 2006

LEASEUROPE

► TOUR D'HORIZON DE L'INDUSTRIE DES EQUIPEMENTS DE CONSTRUCTION

Intervention de **David Phillips**, Président directeur général de Off-Highway Research

Dans son intervention, David Phillips indique que la demande globale en matière de matériel de construction atteint des records historiques. Il estime que cette situation devrait se poursuivre pendant les trois prochaines années avant de connaître une période de déclin d'environ cinq ans. Cette croissance mondiale est avant tout tirée par la Chine dont l'importance croît non seulement comme demandeur, mais aussi comme producteur de matériels. Son intervention dans les échanges internationaux devrait rapidement s'imposer. La Chine, en volume, est passée de 8 à 22 % de la demande mondiale sur les dernières années. Son attraction est telle que les fournisseurs de pièces détachées s'y implantent directement. L'Europe, qui su-

bit déjà quelques contrecoups, ainsi que les Etats-Unis, devraient rester au plus haut de la vague au moins jusqu'à fin 2007. En termes de marché, la croissance résulte essentiellement de la demande en matériels à la fois compacts et spécialisés et en petits matériels. Les chargeurs sur roues, excavatrices et mini-excavatrices représentent des volumes très importants. Ainsi, pour les seuls chargeurs, alors que l'Europe stagne à 20.000 unités, la Chine tire le marché mondial avec plus de 120.000 unités. La demande de matériels spécialisés concerne surtout les pays les plus développés très exigeants qui souhaitent effectuer les tâches avec les matériels adéquats.

En revanche, d'autres pays, plutôt en développement, comme la Pologne, la

République Tchèque ou la Hongrie, préfèrent des matériels plus généralistes comme les rétrochargeuses qui peuvent effectuer à la fois les travaux d'excavation et de chargement. La croissance de ce segment de marché dans ces pays est tout à fait significative.

Les réseaux de distribution de ces matériels ont subi de forts bouleversements ces cinq dernières années. En effet, si produire des matériels de plus en plus sophistiqués et spécialisés reste « relativement facile », les vendre se révèle plus ardu. Il est donc primordial de se doter d'un réseau de vente formé et performant. Cet élément pourrait constituer une difficulté importante pour l'implantation des Chinois en Europe.

CR

ECONOMIE MARITIME, TRANSPORTS ET LOGISTIQUE :

LE RÔLE DES INVESTISSEMENTS ET DES INSTRUMENTS FINANCIERS

Intervention de **Francesco Benevolo**, Directeur général de RAM (Rete Autostrade Mediterranee)

Lq RAM est une entreprise publique italienne créée en 2004 dont la mission est le développement des « auto-routes maritimes ». Il s'agit essentiellement pour cette entreprise de créer les réseaux adaptés qui inciteront les sociétés de transports routiers à choisir le transport combiné route / mer. Elle intervient comme facilitateur pour créer des relations propices entre les transporteurs routiers et les entreprises de transport maritime. L'objectif est notamment de faire en sorte que les navires ne naviguent plus à vide. Actuellement, la voie maritime permet ainsi à plus de 1,2 million de camions de naviguer. Le transport

maritime représente 2 % du PNB de l'Union européenne pour atteindre 3 à 5 % si l'on inclut les services attachés au transport maritime.

La RAM a également comme mission de gérer les aides publiques qui sont dispensées aux entreprises de transports routiers qui optent pour le transport maritime. Le montant des investissements subventionnés peut atteindre 30 %.

Les facteurs-clés du transport maritime tiennent notamment à l'optimisation des infrastructures du secteur, à la délocalisation des activités (c'est-à-dire notamment d'effectuer une révolution quant aux processus de livraison) et à l'op-

timisation de la logistique. Se posent également des contraintes d'investissements, notamment le financement des zones portuaires par les Etats (mais qui dépend aussi beaucoup des investissements privés) et la taille croissante des navires. L'autre élément important à prendre en considération est la concurrence féroce entre zones portuaires non seulement au niveau national mais international et tandis que l'Italie se préoccupe de la protection de ses zones côtières, la Chine a récemment construit 32 kilomètres de quai ainsi que des îles artificielles aux installations ultramodernes...

CR

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Anvers 2006

IMMOBILIER ET LOGISTIQUE

Intervention de **Dirk Lannoo**, Vice Président de Katoennatie Antwerp

La logistique nécessite une forte capitalisation. A titre d'exemple, le groupe Katoennatie Antwerp réalise un chiffre d'affaires de 850 millions d'euros, emploie 7500 personnes, est implanté dans 22 pays dans le monde et regroupe 93 sociétés. Il constitue l'un des premiers intervenants européens en logistique avec plus de 250 hectares construits.

Le cœur de métier de ses entreprises de logistique vise à satisfaire la demande croissante d'intégration des lignes d'assemblage modulaire utilisées dans l'industrie, comme celle des grands constructeurs au-

tomobiles. Par leur gestion en flux tendu, les industriels imposent une forte pression à la logistique. Cela se traduit concrètement par la volonté de ne plus recevoir directement en usine les différents éléments intervenants dans la fabrication d'un véhicule, mais d'imposer aux fournisseurs de livrer prêt à monter des modules complets, par exemple les roues des véhicules (jantes, pneus, gonflage, équilibrage). Cela implique pour les entreprises de logistique de construire des bâtiments appelés « parcs fournisseurs » spécifiquement dédiés à la réalisation

des modules par les fournisseurs préalablement à leur livraison au client final. Ces « parcs fournisseurs » sont le plus souvent reliés directement aux usines clientes par de véritables ponts couverts pouvant atteindre jusqu'à 11 mètres de hauteur et 250 mètres de long. L'ensemble de ces investissements dans des bâtiments industriels nécessite des financements très importants que l'entreprise de logistique seule ne peut pas assumer. Dirk Lannoo souligne donc le rôle essentiel que doit tenir le leasing pour soutenir ces entreprises dans leurs activités. **CR**

ACTUALITÉ DES IFRS – RÉVISION DU TRAITEMENT DU LEASING PAR L'IASB

Intervention de **Thomas Schröer**, responsable de la comptabilité et de l'information financière de KG Allgemeine Leasing GmbH, Président de la commission comptabilité et fiscalité de Leaseurope.

Partant du récent communiqué (juillet 2006) de l'IASB, annonçant la modification de son processus de consultation et le gel, jusqu'en 2009, de tout changement de règle importante, Thomas Schröer souligne les inflexions dans les objectifs des normes IFRS qui élargissent désormais aux créanciers, au management et aux autorités fiscales les publics concernés par l'information financière. Celle-ci devra porter sur les actifs, les dettes et les capitaux propres, ainsi que sur les transactions et événements qui les font varier. Il indique ensuite que, au même moment, la décision de réexaminer, d'ici à 2008, la comptabilisation du leasing a été prise conjointement par l'IASB et le FASB, dans un souci de convergence. Il y voit la conséquence, principalement, de l'absence de progrès, depuis les travaux du G4+1 en 1999, des réflexions en la matière, au regard des difficultés rencontrées dans la pratique, notamment quant au rattachement des charges et des produits, ainsi que de la demande d'examen des

transactions hors-bilan évoquée par la loi Sarbanes-Oxley de 2002, à la suite du scandale Enron. Nourries par les propositions d'un groupe de travail international ad hoc (en cours de constitution), dont les travaux devraient commencer en janvier 2007, les réflexions devraient aboutir à un "discussion paper" à publier en 2008. Deux approches devraient être étudiées : l'actif physique et l'ensemble de droits. Ces derniers devraient être pondérés par l'obligation d'effectuer des paiements et de restituer le bien. Devraient être également envisagés à ce titre les traitements des modalités particulières des contrats telles que les prestations de maintenance ou les indemnités de résiliation, ainsi que le maintien de traitements distincts entre le leasing et la location. Enfin, M. Schröer indique que, dans le prolongement des consultations effectuées par l'IASB, des dispositions particulières pourraient être envisagées pour le traitement du leasing chez les PME, essentiellement quant aux contraintes de l'information financière. **AL**



IMPACT DES LOCATIONS OPÉRATIONNELLES SUR LES PRINCIPAUX RATIOS COMPTABLES

Intervention de **Mijntje Lückcrath**, professeur assistant à l'université Erasmus de Rotterdam

Après avoir analysé les modes de comptabilisation de ces locations au bilan des locataires, conformément aux normes IAS 17 ou FAS 13, l'orateur en souligne les conséquences défavorables sur les ratios d'endettement, notamment à moyen et long terme, et de rentabilité des actifs. A ce stade de sa thèse, Mijntje Lückcrath suggère des démarches auprès des autorités comptables pour permettre des comptabilisations en hors-bilan ou des mentions dans l'annexe, afin d'éviter ces effets néfastes. **AL** ►

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Anvers 2006

SESSION FINANCEMENT AUTOMOBILE

LA PLACE DU CAMION DANS L'INDUSTRIE DU TRANSPORT

Intervention de **Richard Walles**, Directeur de Heavy Truck Industry Research Global Insight Limited

Richard Walles introduit son intervention en rappelant d'abord les volumes de vente de camions dans le monde en 2005. Si les pays membres du NAFTA (Canada, Etats-Unis et Mexique) totalisent 578 000 camions vendus, devant l'Asie (414 000), l'Europe de l'Ouest (330 000), l'Europe de l'Est (147 000) et les pays d'Amérique du Sud (128 000), la Chine est incontestablement le premier consommateur mondial avec 435 000 camions à lui seul. Malgré ces chiffres déjà élevés, Richard Walles estime que la demande mondiale peut générer une croissance de près de 1,9 % par an pour atteindre 2,5 millions d'unités vendues en 2015. Le poids de l'Asie y sera prépondérant. Les Etats-Unis et l'Europe, pays matures, resteront un peu en retrait sur leurs propres marchés essentiellement de remplacement. Concernant le marché américain, il souligne un léger repli du marché compte tenu d'une nouvelle réglementation à intervenir au début de l'année 2007. Une situation identique est attendue en Europe, où la nouvelle réglementation sur les moteurs n'a pas encouragé les clients à anticiper leurs achats. En termes de fabrication de camions, au niveau mondial, les acteurs-clés sont dans l'ordre de leur importance : DCX, Volvo, Paccar, Navistar, Dongfeng, Tata, Faw. Les trois derniers constructeurs, respectivement chinois, indien et chinois, sont entrés très récemment sur le marché, en l'an 2000. Essentiellement centrés sur le marché domestique, ils ne tarderont pas à attaquer les marques européennes sur les marchés d'Asie et du Moyen-Orient. Pour ce qui concerne l'Europe de l'Ouest, le marché se caractérise par une croissance importante de la demande de

fret, mais également par certaines mutations dans les modes de transport. Globalement, la demande de fret a doublé depuis 1970 et ne cesse de progresser. Le transport routier constitue aujourd'hui le principal moyen de transport avec plus de 75 % des marchandises transportées et se place loin devant le rail (moins de 15 %) et les voies fluviales (environ 5 %), ces derniers modes de transports ne cessant de régresser. Cette tendance se retrouve dans les « big four » européens que sont l'Allemagne, la France, la Grande-Bretagne et l'Italie. L'amélioration des infrastructures routières et la simplification des contrôles douaniers participent de ce développement des transports routiers. Ces tendances s'accompagnent également de changements dans les flottes de camions : plus ou moins 15 tonnes, semi-remorques ou camions articulés, ces derniers devenant de loin le choix le plus judicieux du point de vue économique. En termes de développement à venir en Europe, il indique que les constructeurs européens dominent déjà ses marchés et que les producteurs locaux sont assez faibles. Pour ce qui concerne les perspectives de ventes, le marché russe, estimé à plus de 85 000 unités en 2006, devrait voir cette tendance se poursuivre sur les prochaines années. La Pologne se positionne comme le second meilleur marché avec près de 16 000 unités et dispose d'infrastructures routières développées favorables au développement. A l'inverse, les autres pays de l'Europe de l'Est présentent des infrastructures de moins bonne qualité et une plus forte activité de transport ferroviaire.

CR

FINANCEMENT SUR LE POINT DE VENTE – DÉFIS ET OPPORTUNITÉS

Intervention de **David Betteley**, Toyota Financial Services

La conclusion de contrats de services financiers sur le point de vente est en déclin constant depuis 1997. Ce phénomène, particulièrement marqué au Royaume Uni, est surtout vrai pour les véhicules neufs. Les concessionnaires, dont les marges sur les ventes de véhicules diminuent jusqu'à devenir parfois négatives, deviennent dépendant des revenus qu'ils tirent des commissions perçues sur le financement et l'assurance. Ils cherchent donc à maximiser ce revenu pour un client donné sans chercher à accroître

le nombre de clients. Ces derniers, supportant une charge accrue, considèrent que le crédit sur le point de vente est cher et s'en détournent au profit d'autres sources de financement. Parallèlement à cette tendance, les concessionnaires sont ou seront impactés par les changements, d'ordre réglementaire, qui les concernent directement (réforme du système de distribution automobile) ou indirectement (nouvelles règles prudentielles, conformité, entrée en vigueur de la directive sur l'intermédiation en

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Anvers 2006

assurance etc.) La proposition de directive sur le crédit aux consommateurs contient elle aussi des dispositions de nature à compromettre le crédit sur le lieu de vente : introduction d'un délai de rétractation ou remise en cause des « crédits ballons ». Les consommateurs se tournent donc vers des offres de financement moins chères et facilement accessibles avec le développement du marketing direct et des offres sur Internet. On constate d'ailleurs que le facteur principal de recours au crédit sur le lieu de vente, qui était la commodité, n'est plus déterminant dans le choix du consommateur puisqu'il est passé de la deuxième à la dernière place entre 1999 et 2005. Un autre fait remarquable est que désormais, une grande majorité de consommateurs recherche le mode de financement de la voiture avant de se rendre chez leur

concessionnaire. Du côté du prêteur, le financement sur le lieu de vente est de plus en plus onéreux, les commissions versées aux concessionnaires augmentant avec l'accroissement de la concurrence. Ainsi, concernant Toyota, la part des commissions dans le revenu des concessionnaires est passée de 10% en 1994 à 23% en 2004. On vient de dresser un tableau assez noir des perspectives du crédit sur le lieu de vente. Mais ce mode de commercialisation est loin d'être condamné. Il revient aux concessionnaires d'élargir leur diffusion sur un plus grand nombre de clients, afin d'en limiter le coût. Il leur faut pour cela convaincre les clients qui ont déjà trouvé leur solution de financement que le crédit qui leur est proposé sur le lieu de vente est plus avantageux pour eux.

MABS

LES TENDANCES DU MARCHÉ DU LEASING OPÉRATIONNEL

Intervention de **Jaime Requeijo Gutierrez**, Senior Vice-President, Business Development, Lease plan corporation

Jaime Requeijo Gutierrez présente successivement les quatre grandes tendances qui influencent le marché du leasing opérationnel. Il rappelle que la différence fondamentale entre le leasing opérationnel et tout autre mode de financement se situe dans la possibilité de proposer aux clients nombre de services en sus du financement (maintenance, pneus, assurances, essence, remplacement du véhicule, gestion des accidents, etc.). Ces packages constituent un avantage concurrentiel qu'il faut savoir préserver.

La première tendance a trait à une multiplicité de forces extérieures croissantes issues de la réglementation, de l'engagement pour le développement durable, des nouvelles technologies et, très directement, du prix du pétrole. Si, pour certaines d'entre elles, les sociétés de leasing sont impuissantes et doivent intégrer les nouvelles contraintes, il est essentiel en revanche qu'elles intègrent d'elles-mêmes les nouvelles aspirations de ses clients.

La deuxième tendance concerne précisément le développement des marchés. Traditionnellement, les sociétés de leasing segmentent leurs clientèles selon la taille des flottes de véhicules qu'elles détiennent et proposent le leasing opé-

rationnel aux entreprises ayant plus de 150 véhicules. Il semble de plus en plus probable que le défi à venir sera celui de capter la clientèle professionnelle ayant des flottes moyennes (inférieures à 150 véhicules) voire petites (inférieures à 10 véhicules). Ces segments de clientèles, qui agissent davantage comme un consommateur pour la réalisation de ces opérations, c'est-à-dire en achetant directement sur le point de vente, ne doivent pas être laissées aux banques et aux concessionnaires qui semblent les mieux placer pour les toucher. La troisième tendance évoquée vise là encore à satisfaire directement le client en lui prodiguant l'ensemble des conseils utiles concernant la gestion de flottes de véhicules. Actuellement, le client est désireux d'externaliser au maximum tous les services se rapportant aux véhicules, il s'agit de fournir le service de qualité attendu y compris s'il s'agit d'une commande de véhicule avec chauffeur.

Enfin, la tendance à la globalisation n'épargne pas le secteur du leasing opérationnel. Ces dernières années ont été le théâtre d'une concentration exacerbée qui, vraisemblablement, sera amenée à se poursuivre.

CR

ET AUSSI...

LES CHANGEMENTS RÉUSSIS : MANAGER LA COMPLEXITÉ ET LE DYNAMISME

Intervention de **Peter Kruse**, Nextpractice

LEADERSHIP DE HAUT NIVEAU : COMMENT ÊTRE LE MEILLEUR MANAGER SUR LE PLAN PERSONNEL ET PROFESSIONNEL ?

Intervention de **Robert Benniga**, Founder Mindpower International

Relevé dans les ordres du jour

FINANCEMENTS

Financement des particuliers

Proposition de directive sur le crédit aux consommateurs¹

Depuis le Conseil Compétitivité des 29 et 30 mai à Bruxelles, la Présidence finlandaise a procédé à diverses consultations ciblées sur certains articles sur lesquels l'ASF a fait valoir ses observations. Il est de plus en plus difficile de se prononcer et de se définir clairement sur un texte dont l'élaboration se fait sur des documents de consultation épars. La nouvelle proposition de la Présidence finlandaise en date du 2 octobre ajoute encore à la perplexité.

Travaux du groupe de travail « Consommateurs – ASF »

Le groupe de travail poursuit ses trois principaux chantiers : la mise à jour du livret « Crédit à la consommation : ce qu'il faut savoir » édité en 2001 puis réédité en 2003, les travaux sur les méthodes de recouvrement post-amiable² et la rédaction d'un livret pédagogique expliquant le rôle des huissiers de justice dans la sphère financière. Ces deux derniers sujets sont traités en collaboration avec des représentants de la Chambre nationale des huissiers de justice.

(1) Voir aussi l'éditorial et l'article en page 6

Refonte des modèles-types

La publication de l'arrêté ministériel qui permettra l'actualisation des modèles-types en entérinant l'avis adopté par le CCSF au cours de sa réunion plénière du 30 janvier est maintenant imminente. Le CCLRF et le Conseil National de la Consommation ayant émis un avis.

Nouveau cadre juridique des paiements dans le marché intérieur

Le vote en Commission ECON le 12 septembre a confirmé, comme l'ASF le souhaitait que, si tous les moyens de paiement (dont ceux compatibles SEPA) doivent respecter la réglementation DSP, certains peuvent ne pas être « SEPA compatibles » selon le choix de l'émetteur. Le vote en plénière qui devait intervenir le 23 octobre a été repoussé à décembre.

Intermédiation en assurance

Soumis à l'examen du CCLRF (Comité consultatif de la législation et de la réglementation financière) le 22 mai puis à l'examen du Conseil d'Etat, le décret daté du 30 août est paru au journal officiel du 31 août (cf. circulaire ASF 06.278 du 31/08/06). Globalement, les préoccupations de la profession à propos des intermédiaires à titre accessoire ont été entendues même si ce texte se traduit par de nouvelles contraintes.

(2) Voir aussi la présentation de la FIGEC en page 2

« Conformité FEP »

Le groupe de travail poursuit ses travaux selon une liste de questions permettant de couvrir un grand nombre des principales interrogations des établissements. La dernière réunion a été l'occasion d'étudier les actions du responsable conformité et le périmètre des textes devant être examinés en priorité par la conformité. Les obligations liées au blanchiment nourrissent aussi la réflexion.

Ratio de solvabilité - Bâle II

Le projet d'arrêté de transposition résultant de la réunion de clôture du 5 mai du groupe de travail mené par le SGCB a été transmis au CCLRF qui a lancé une nouvelle consultation pendant les mois d'été. L'avis du CCLRF devait intervenir en octobre avant d'être soumis à la signature du ministre. Le texte est attendu pour avant la fin de l'année. Par ailleurs, le groupe de travail ASF « McDonough FEP » continue d'échanger sur la mise en œuvre des modèles internes.

Et aussi...

- Travaux sur le « risque de crédit »,
- Projet de loi Breton sur la protection des consommateurs (action de groupe, clauses abusives),
- Allègement des déclaratifs réglementaires,

- Suites des interventions sur la décision unique d'autorisation de la CNIL en matière de score,

- ...

Financement des entreprises

Ratio de solvabilité - Bâle II

Le projet d'arrêté de transposition résultant de la réunion de clôture du 5 mai du groupe de travail mené par le SGCB a été transmis au CCLRF qui a lancé une nouvelle consultation début juillet / fin août. L'avis du CCLRF devrait intervenir en octobre avant d'être soumis à la signature du ministre. Le texte est attendu pour avant la fin de l'année.

Lancement des travaux du groupe de travail IASB - réforme de l'IAS 17 sur les leases

Le Board de l'IASB de juillet a décidé de lancer un groupe de travail de réforme de la norme IAS 17 sur les leases. L'ASF participera à ces travaux pour veiller à l'intérêt des établissements. A. Lasseron a été désigné par les Commissions du Financement de l'équipement des entreprises et du Crédit-bail immobilier pour représenter la profession au sein de ce groupe de travail dont les travaux devraient débiter au 3ème trimestre 2008 pour une application de la norme en 2012.

GT juridique « Entreprises »

Le groupe de travail poursuit ses travaux de toilettage du modèle-type ASF de convention de co-bailage. Ce travail devrait notamment permettre de décrire de façon plus détaillée le rôle respectif des co-bailleurs et du chef de file. Par ailleurs, se poursuivent les réflexions portant notamment sur

la question des informations à délivrer au locataire final en cas de contrat de location refinancé.

GT « Conformité FLEE/CBI »

Le groupe de travail « Conformité FLEE/CBI » poursuit ses travaux sur les principaux thèmes identifiés et se consacre plus particulièrement, d'une

part, à l'identification du client, notamment dans le cadre des relations avec le prescripteur et, d'autre part, aux conditions juridiques et techniques nécessaires pour que les documents électroniques puissent valoir originaux de documents (utilisation des moyens modernes de communication). ►

AMORTISSEMENT ET CREDIT-BAIL Un avis du comité d'urgence du CNC applicable dès 2006

Comme l'avait souhaité l'ASF, les actifs de crédit-bail continuent à être comptabilisés, dans les comptes sociaux, sous forme d'immobilisation au bilan des crédit-bailleurs. Le Conseil National de la Comptabilité a souhaité qu'un groupe de travail étudie les conséquences de cette orientation dans les comptes sociaux du crédit-preneur et ce, notamment, par comparaison avec les dispositions du règlement du CRC n° 2002-10 sur l'amortissement et la dépréciation des actifs et avec les règles fiscales. **Un communiqué du CNC** du 6 décembre 2005 a précisé que, dans l'attente des conclusions de ces travaux, les sociétés et entités réalisant des opérations de crédit-bail, des contrats de location avec option d'achat et autres opérations pouvant être retraitées, en cas d'établissement de comptes consolidés, en location financement en application du paragraphe 33 du règlement n° 99-07, devaient maintenir dans les comptes individuels les traitements en cours en matière d'amortissement pour le premier exercice ouvert à compter du 1er janvier 2005. Ce texte ne visant, en fait, que l'exercice 2005, les travaux se sont poursuivis pour aboutir à l'adoption par le **comité d'urgence du CNC** d'un texte qui, au moment où nous mettons sous presse, devrait avoir pour effet d'aligner, pour les établissements de crédit-bail, avec le même champ d'application que celui défini par le précédent communiqué, les règles fiscales et comptables, en préservant les possibilités d'amortissement financier de l'article 39.C du CGI, ainsi que l'application du mode linéaire sur la durée normale d'utilisation, l'un ou l'autre mode pouvant être complété par des amortissements dérogatoires ou des provisions réglementées. Des dispositions conservatoires sont également prévues pour les ex-SICOMI et les SO-FERGIE.

Enfin, s'agissant de la détermination des composants, le texte prévoit que, lorsque la charge de renouvellement/remplacement incombe contractuellement au crédit-preneur, il appartient à ce dernier de comptabiliser, dans les comptes individuels, les composants lors de leur renouvellement ou remplacement effectif. Le texte fixe également les dispositions à appliquer en cas de rupture du contrat de location et de changement de destination des immobilisations. Ces dispositions devraient s'appliquer dès l'exercice 2006.

AL

Relevé dans les ordres du jour

► Financement des PME

Le 2 mars 2006, le Président de la République avait exprimé le souhait que l'information des banques en matière de prêts aux PME soit enrichie. Les négociations de Place ont débouché début août sur un consensus consistant à ce que les établissements (ou les groupes) communiquent uniquement sur des informations déjà existantes en leur sein (production nouvelle, encours en effectuant les croisements avec l'âge et le secteur d'activité des PME). La forme de la communication est laissée à la libre appréciation des établissements.

Guide « crédit-bail et subventions »

Le nouveau guide montrant l'implication des sociétés de crédit-bail dans le financement de l'économie locale et le rôle des crédits-bailleurs dans la gestion des subventions est en cours de diffusion auprès des administrations et autorités susceptibles d'avoir une influence favorable pour l'octroi de subventions lors de financements par voie de crédit-bail. Il est, bien entendu, à la disposition des adhérents et de toute personne intéressée.

Et aussi...

- Titrisation des opérations de crédit-bail,
- Facturation et TVA,
- Travaux comptables du CNC sur les amortissements,
- Crédit d'impôt « nouvelles technologies »,
- ...

POUR EN SAVOIR PLUS

Marie-Anne Bousquet-Suhit :
01 53 81 51 70
ma.bousquet@asf-france.com
Cyril Robin :
01 53 81 51 66
c.robin@asf-france.com

SERVICES FINANCIERS

Affacturation

Transposition des directives fonds propres

Il est prévu que le projet d'arrêté transposant les directives fonds propres soit présenté au CCLRF du mois d'octobre. La version finale de ces textes devrait entériner les avancées obtenues par l'ASF concernant notamment la maturité des créances affacturées, la prise en compte des retenues de garanties et des assurances crédit, la possibilité de calculer la LGD du risque de dilution en méthode avancée et le traitement applicable aux UPC (Undrawn Purchase Commitments). Une question, le traitement du risque de dilution dans le cadre de la méthode Notations Internes, reste en discussion avec les autorités. Ce point a fait l'objet d'une rencontre entre le SGCB et l'ASF au mois de septembre.

Comptabilité – Normes IFRS

L'ASF poursuit, en lien avec la Compagnie nationale des commissaires aux comptes, sa réflexion sur l'application des normes IFRS à l'affacturation.

Cautions

Travaux de transposition des directives fonds propres

Le groupe de travail de place a tenu sa dernière réunion le 5 juillet dernier. A la suite de cette réunion, le SGCB a ouvert une nouvelle consultation sur la version des textes de transposition issue des travaux du groupe de place en vue de leur soumission au CCLRF en octobre. Ces textes n'ont pas fait l'objet de nouvelles observations des sociétés de caution.

Recensement des différentes cautions offertes par les membres de l'ASF

La Commission a approuvé le projet de mettre sur le site de l'ASF une liste recensant, pour chacune des différentes catégories de cautions et de garanties, les membres de l'Association les délivrant.

Fonds de garantie des cautions

La Commission a jugé positif un projet de texte examiné lors du CCLRF de septembre qui diminue le montant annuel des cotisations au fonds, et augmente la part de cotisation qui n'est pas versée.

Garanties financières destinées à couvrir les défaillances des agences de voyages et des affrêteurs d'avions

L'ASF est sollicitée pour participer à une réflexion de place visant à améliorer la protection apportée aux consom-

Relevé dans les ordres du jour

Actions judiciaires en cours menées par l'ASF contre les organismes délivrant des cautions sans agrément

Après avoir été à plusieurs reprises reportée, l'affaire Corsa Finances, dans laquelle l'ASF s'est portée partie civile, devrait être jugée par le Tribunal correctionnel de Paris le 8 novembre prochain. Corsa finances est une société de droit anglais délivrant à partir de Londres des cautions en France sans disposer des habilitations nécessaires. L'affaire CEMA sera quant à elle examinée en appel le 13 octobre par la Cour de Colmar. En première instance, plusieurs des protagonistes du dossier avaient été condamnés pour exercice illégal du métier de banquier.

On note d'autre part que le Comité des entreprises d'assurance, l'Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles, le Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement et la Commission bancaire ont publié conjointement le 5 juillet dernier une mise en garde contre les agissements de l'Universal Company of Guarantee, autre société de droit britannique qui appartient à la même mouvance et dont l'ASF avait également dénoncé les pratiques.

mateurs qui sont confrontés, du fait de la défaillance de l'agent de voyage ou de l'affréteur d'avions auxquels ils ont réservé leurs billets, au refus des compagnies aériennes d'assurer les vols prévus (problème qui a été rencontré cet été par certains touristes). Dans le cadre de cette réflexion, la mise en place de garanties financières est envisagée par les pouvoirs publics.

SERVICES D'INVESTISSEMENT

MiFID : travaux de transposition

Les travaux de transposition menés par les groupes de place auxquels participe l'ASF se poursuivent. On note en particulier les points suivants :

Règlement général de l'AMF : un groupe de travail de place a porté sur la refonte du règlement général de l'AMF qu'implique la transposition de la MiFID et de ses textes d'application. Une consultation officielle sur le projet issu de ces travaux sera organisée ultérieurement.

Consultation DGTPE : l'ASF a relayé une consultation lancée par la DGTPE sur des projets de textes modifiant le Code monétaire et financier afin de transposer par voie d'ordonnance la MIF sur les définitions des instruments financiers et des services d'investissement. Le projet étend d'autre part le dispositif de garantie des investisseurs aux SGP afin de se conformer aux dispositions de la directive MIF et de la directive de 1997 sur les systèmes d'indemnisation des investisseurs.

Meilleure exécution : les dernières réunions de place ont en particulier porté sur la mise en œuvre de l'obligation de meilleure exécution qui, au regard des textes européens d'application de la directive MiFID, incombera non seulement aux PSI fournissant le service d'exécution, mais aussi à ceux délivrant des services de RTO et de gestion pour le compte de tiers. Ces premiers échanges entre les autorités et les professionnels ont été suivis par une consultation officielle organisée par l'AMF sur un document élaboré par ses services présentant les principes de meilleure exécution contenus dans les directives MIF. La réponse de l'ASF à cette consultation est en cours d'élaboration.

Textes européens d'application de la MiFID : la directive et le règlement d'application de la MiFID ont été adoptés et publiés au Journal officiel de l'Union européenne du 2 septembre. La directive concerne les exigences organisationnelles et les conditions d'exercice applicables aux entreprises d'investissement. Le re- ►

Relevé dans les ordres du jour

- glement concerne les obligations des entreprises d'investissement en matière de transparence et de compte rendu des transactions.

Projet de loi reprenant les suggestions du rapport Delmas-Marsalet sur la répartition des responsabilités entre producteurs et distributeurs, le devoir de conseil et les codes de bonne conduite

Le projet, intégré au projet de loi sur le développement de l'actionariat salarié, a été présenté au Conseil des ministres et transmis à l'Assemblée nationale. Il organise les responsabilités entre producteurs et distributeurs (projet d'art. 1) : on relève en particulier les points suivants :

- énoncé du principe de responsabilité des PSI distributeurs s'agissant des communications à caractère promotionnel adressées aux clients,
- obligation d'établir une convention entre le distributeur et le producteur ;
- obligation pour les producteurs de vérifier la conformité des documents promotionnels des distributeurs ;
- obligation pour le producteur de mettre à la disposition du distributeur les informations et moyens de formation nécessaires à l'appréciation de l'ensemble des caractéristiques financières des instruments financiers.

Le projet établit d'autre part un devoir de conseil applicable aux PSI et aux entreprises d'assurance : s'agissant des PSI, le projet transpose les dispositions de la directive MiFID sur la ques-

tion. Il prévoit notamment :

- la mise en place d'un test d'adéquation (ou suitability test) pour la fourniture des services de conseil en investissement et de gestion de portefeuille ;
- la mise en place d'un test du caractère approprié (ou appropriateness test) pour les autres services d'investissement ;
- la possibilité, sous conditions, d'être dispensé de délivrer du conseil pour les services de RTO et d'exécution.

Le projet donne la possibilité aux autorités de tutelle d'homologuer des codes de bonne conduite élaborés par des associations professionnelles.

On note enfin que le texte intègre la modification de la loi sur le démarchage pour assurer la compatibilité avec le décret du 28 septembre 2004 : le fichier des démarcheurs, géré par la Banque de France, ne fera apparaître au titre des déclarants que des établissements réglementés ; ceux-ci auront donc la charge de déclarer les démarcheurs de leurs mandataires.

Consultation de l'AMF relative à la meilleure réglementation

L'ASF a adressé sa réponse à l'AMF. Ses principales observations concernent l'agrément des produits, la procédure de contrôle, l'allègement et la simplification de la réglementation, son harmonisation au plan européen.

Travaux du CCSF sur la publicité des produits financiers

Les travaux ont consisté en la présentation par le Bureau de Vérification

de la Publicité (BVP) de son activité et l'examen de sa dernière recommandation sur les mentions et renvois dans les publicités, la présentation par le médiateur de l'AMF de son activité, un échange sur les publicités comprenant des éléments chiffrés sur les rendements.

Actualité de la convention collective

Les échanges ont concerné la mise à la retraite, la reclassification de la grille des emplois, les modalités de réduction du temps de travail selon la taille des établissements.

Questions diverses

Projet ESES du Comité de Place Euroclear France

Mme Laurence PETIOT, Secrétaire générale de Financière d'Uzès, a accepté de représenter l'ASF dans le groupe de réflexion d'Euroclear sur le chantier ESES (cf. courrier à la Section en date du 21.09.06).

Jean-François VIUO, Responsable du back-office chez Financière Meeschaert, continuera à représenter l'ASF au Comité de Place.

POUR EN SAVOIR PLUS

Antoine de Chabot :
01 53 81 51 68

a.dechabot@asf-france.com

Grégoire Phélip :

01 53 81 51 64

g.phelip@asf-france.com

Creda

LE CONTRAT DE FINANCEMENT

Etude comparative et prospective du crédit bancaire

L'opération de financement est aussi tributaire de traditions nationales, particulièrement quant à l'idée que l'on se fait de la nécessité de protéger spécialement l'emprunteur, le prêteur, ou l'entreprise en difficultés ; et de la manière de le faire. La connaissance des droits nationaux est indispensable aux opérateurs. Plus encore, une unification progressive des règles est nécessaire. Elle est en marche. Cette étude du CREDA, la première du genre par l'ampleur des données comparatives réunies et mises en perspective, veut contribuer à son accélération.

Recueillies au moyen d'une enquête par questionnaires approfondis adressés à une centaine d'experts couvrant **une vingtaine de pays différents**, ces données figurent, ordonnées sous forme d'un **tableau synoptique**, dans la seconde partie de l'ouvrage. Sur la base de ce matériau, une équipe de spécialistes a tiré les enseignements qui se dégagent de la confrontation des systèmes. Cinq angles d'observation ont été retenus, qui constituent les cinq chapitres de la première partie de cet ouvrage : le statut professionnel du prêteur ; la formation et le formalisme du contrat de financement ; la rémunération du prêteur ;

l'exécution et la défaillance ; les aspects internationaux.

Une synthèse prospective de ces observations fait apparaître plusieurs lignes de force, à commencer par l'existence, dans tous les systèmes juridiques étudiés, d'un corps de règles spéciales au contrat de financement, composé d'éléments souvent communs. Une autre ligne de force est constituée par la nette distinction entre le financement du consommateur – quitte à ce que celui-ci soit défini de manière variable – et le financement du professionnel. Mais dans le détail, qu'il s'agisse du formalisme, du taux d'intérêt, de la responsabilité du dispensateur de financement ou de l'incidence d'une procédure d'insolvabilité, de nombreuses différences demeurent.

Editions **LexisNexis Litec**
14 rue de Javel 75005 Paris –
Tél. (1) 01 43 26 60 90 – 65 € TTC



AU CONSEIL

Laurent Paillassot, Co-Gérant de GE Money Bank et **Benoît Coqueval**, Directeur Général du Pôle Cofidis ont été cooptés pour succéder respectivement à **Xavier Durand** et **François Migraine**.

DANS LES COMMISSIONS

Crédit-bail immobilier

Frédéric Jenin, Président du directeur de CMCIC Lease, a été coopté pour succéder à **Stéphane Halgan** qui a fait valoir ses droits à la retraite.

Maisons de titres et autres prestataires de services d'investissement

Alexis d'Arvieu, Président du Directeur d'Oudard SA, a été coopté membre de la Commission pour succéder à **Michel Jornet**.

Commission Sociale

Joëlle Bigeon, Responsable du personnel de S2P PASS, est nommée membre de la Commission.

Carnet

COMITE CREDIT-BAIL IMMOBILIER DE LEASEUROPE

La Commission CBI a désigné ses deux vice-présidents, **François Brabander**, Directeur général de Fructicom, et **Sylvie Lacourt**, Directeur Général adjoint de Cicobail, pour siéger au Comité Crédit-bail immobilier qui vient d'être créé au sein de Leaseurope.

Le pigeon amoureux

Un jeune et beau pigeon, le jabot prometteur,
Couvait de ses yeux doux une vénus aviaire.
Mais s'il était bien fait, il n'était pas rhéteur.

Comment se comporter pour plaire ?

Pour sûr, seul un expert en communication

Lui trouverait la solution.

Il choisit le plus cher, donc le plus efficace :

Son moindre grain de mil y passe.

On établit un agenda :

Au moins dix réunions lui seraient nécessaires,

Sans compter quelques addenda

Pour justifier les honoraires.

Il évita de peu l'enquête d'opinion :

Tout au plus deux ou trois sondages

Afin de mesurer le rôle des plumages

Dans le sort faste ou non de la future union ;

On les mit par écrit, on en fit des images.

Survint enfin la prescription :

Règle numéro un : roucouler d'abondance.

Grand deux : se pavaner avec ostentation.

« Mais, dit l'infortuné, vous parlez d'évidence,

Qu'avais-je besoin d'un savant,

Alors que tout cela, je le savais avant ! »

Plumé, il s'en revint pour courtiser sa belle

Comme il l'eut fait sans ce renfort.

Elle n'était plus là lorsqu'il parvint au port :

Adieu le mil, adieu l'oiselle !

JCN

Les nouveaux membres

MEMBRE DE DROIT

MONEYGRAM FRANCE

Filiale du groupe MONEYGRAM agréée en vue d'effectuer des opérations de transfert de fonds à destination d'une clientèle de particuliers.

Président du Directoire : Gilles COLASANTI

Directeur Général : Hervé CHOMEL

MEMBRE ASSOCIÉ

LEASE & LOAN INSURANCE SERVICES LTD

(succursale france)

Etablissement spécialisé dans l'élaboration et la fourniture de produits d'assurance destinés aux loueurs de véhicules et d'équipements commerciaux, aux prêteurs et fabricants.

Sales Manager France : Jean-Jacques PREVOST

Les adhérents

404 adhérents à l'ASF

Section	404 adhérents à l'ASF		
	Membres ¹	Membres correspondants	Membres associés
Affacturation	21	-	-
Crédit-bail immobilier	53	-	1
Financement locatif de l'équipement des entreprises	54	1	-
Financement de l'équipement des particuliers	69	6	-
Financement immobilier (y compris Crédit Immobilier de France)	21	16	-
Maisons de titres et autres prestataires en services d'investissement (dont entreprises d'investissement)	60 (38)	2 (1)	- (-)
Sociétés de caution	37	-	-
Sociétés de crédit foncier	2	-	-
Sociétés de crédit d'outre-mer	3	-	-
Sociétés financières de groupes ou de secteurs économiques	10	-	2
Sofergie	12	-	-
Activités diverses	26	4	-
Hors sections	-	-	4
TOTAL²	368	29	7

1 / Membres de droit et membres affiliés

2 / Les adhérents sont décomptés au titre de leur activité principale

Les nouveaux dirigeants

(CECEI des 29 juin, 27 juillet
et 28 septembre 2006)

Financement de l'équipement

Dominique AUBERNON : Président de PARILEASE
Claude CRESPIEN : Président de FORTIS LEASE
Bertrand de LACHAPPELLE : Président de SOGELEASE FRANCE
Nicolas DUGAY : Directeur Général de FIDEM
Vincent DUPRE LA TOUR : Directeur de SOGUAFI - SOCIETE
GUADELOUPEENNE DE FINANCEMENT
James ESTALL : Président d'OFINA - OCEANIEENNE DE
FINANCEMENT
Emile FURIO : Président de SLIBAILAUTOS
Bertrand GOUSSET : Président de CNH CAPITAL EUROPE
Philippe GRANGE : Directeur Général Délégué de la
COMPAGNIE POUR LA LOCATION DE VEHICULES - CLV et
de LOCA-DIN
Nadia GREC : Président-Directeur Général de LOCA-DIN
Béatrice KOSOWSKI : Président-Directeur Général d'IBM
FRANCE FINANCEMENT
Thierry MEOT : Président du Directoire de LOISIRS FINANCE
Marc RIZZOTTO : Président-Directeur Général de DEXIA BAIL

Financement de l'immobilier

Patrick BERNARD : Directeur Général de BARFIMMO -
BARCLAYS FINANCEMENTS IMMOBILIERS
Dominique DAVID : Administrateur Délégué de MONACREDIT
Frédéric JENIN : Président du Directoire de CMCIC LEASE
Yves LALLEMAND : Président-Directeur Général de
SOGEFINERG-Société Générale pour le Financement des
Investissements Economisant l'Energie et Président de
GENECAL
Marc RIZZOTTO : Président de DEXIA C.L.F. REGIONS-BAIL et
de DEXIA FLOBAIL
Mark VENUS : Directeur Général de PARICOMI

Services financiers

Frédéric ANDERSSON : Directeur Général Délégué
d'INTERNATIONAL CREDIT SERVICE S.A.S.
Nicolas BONNEL : Président-Directeur Général d'AUXINDAL -
SOCIETE AUXILIAIRE DES INDUSTRIES ALIMENTAIRES
Christian BREMOND : Président du Directoire d'INTERFIMO
Thierry CHARRAS-GILLOT : Directeur Général de SOFIDER -
SOCIETE FINANCIERE POUR LE DEVELOPPEMENT DE LA REUNION
Patrice DUTHOIT : Président de la CAISSE SOLIDAIRE -
NORD PAS DE CALAIS
Annick GIRARDIN : Président de la SOCIETE COOPERATIVE
IMMOBILIERE DES ILES SAINT PIERRE ET MIQUELON
François LAUGIER : Président du Directoire de DEXIA
MUNICIPAL AGENCY
Jean-Claude LE NECHET : Dirigeant de SOFINEDIS - SOCIETE
FINANCIERE POUR L'EXPANSION DE LA DISTRIBUTION
Marc LECONTE : Directeur Général de FINIFAC
Luc RIGOUZZO : Directeur Général de PROPARCO -
SOCIETE DE PROMOTION ET DE PARTICIPATION POUR LA
COOPERATION ECONOMIQUE
Lydie SPECQUE : Président de la SOCIETE FINANCIERE DE
PAIEMENTS
Willem STEENKAMER : Directeur Général Délégué
d'INTERNATIONAL CREDIT SERVICE S.A.S.
Hugo SUPINO : Président-Directeur Général d'UNINCOFRA-
UNION INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE DE FRANCE

Services d'investissement

Alexis d'ARVIEU : Président du Directoire d'LOUDART S.A.
Jean-Yves COLIN : Président de SEGESPAR FINANCE
Jean ESPAGNET : Président d'INTERFI
Bruno HALLAK : Directeur Général de MERRILL LYNCH
CAPITAL MARKETS (FRANCE) SAS
Cyril LE TOUZE : Président-Directeur Général de
CONSERVATEUR FINANCE
Christophe PARDESSUS : Directeur Général Délégué de
MARSH FINANCE S.A.

SOMMAIRE

ACTUALITE

P 1 Editorial
P 2 Accord sur le recouvrement
amiable
P 2 à 4 Recouvrement de
créances - La FIGEC invitée à l'ASF
P 5 Les nouveaux moyens de
paiement - point sur les travaux
SEPA

P 6 à 9 DCC - le point après la
proposition de la présidence
finlandaise
P 10 à 19 Congrès conjoints
Eurofinas - Leaseurope, Anvers
2006

VIE DE L'ASF

P 20 à 24 Relevé dans les ordres
du jour

P 21 Amortissement
et crédit-bail
P 25 Creda - Le contrat de
financement / Carnet
P 26 Fable / Les nouveaux
membres / Les adhérents
P 27 Les nouveaux dirigeants
P 28 Stages ASSFOR

STAGES 2006

Fiches et programme complet sur notre site ASFFOR : www.asffor.fr



Le stage...	animé par...	et destiné en priorité...	aura lieu le...	au prix de...*
Approche de la comptabilité - outils d'analyse financière	Philippe MIGNAVAL , Institut d'Etudes Politiques de Paris, Diplômé d'Etudes Comptables Supérieures, Coordonnateur région Océan Indien – Groupe AFD	<i>aux cadres commerciaux ou des services d'analyse des risques ou d'engagement ; personnels appartenant ou non au service comptables</i>	Du 7 au 9 novembre	1 237,86 € TTC 1 035,00 € HT
La place de l'assurance dans la couverture des risques d'une opération de crédit-bail immobilier	Pascal DESSUET , Responsable des Assurances pour les Affaires Immobilières de la Société Générale	<i>à tous personnels de crédit-bail immobilier</i>	Les 8 et 9 novembre	1076,40 € TTC 900,00 € HT
Aspects juridiques et contentieux du crédit-bail mobilier	Pascal SIGRIST , Avocat à la Cour	<i>aux cadres confirmés des services juridiques et contentieux</i>	Le 15 novembre	568,10 € TTC 475,00 € HT
Recouvrement spécifique à la location (crédit-bail Mobilier et Location longue durée)	Pierre SALICETI , Avocat à la Cour, ancien Cadre d'une société financière	<i>aux Cadres et gestionnaires du recouvrement</i>	les 28 et 29 novembre	1 100,32 € TTC 920,00 € HT
Pratique de l'analyse financière	Philippe MIGNAVAL (voir ci-dessus)	<i>aux cadres commerciaux ; cadres des services d'engagement, comités de crédits, responsables d'unités d'exploitation</i>	Du 5 au 7 décembre	1 237,86 € TTC 1 035,00 € HT
Aspects comptables et fiscaux du crédit-bail mobilier	Ludovic JEHANNO , Manager au département Banque Finance chez Constantin associés	<i>aux gestionnaires et comptables des sociétés de crédit-bail mobilier. tout personnel des sociétés de crédit-bail mobilier</i>	Le 12 décembre	568,10 € TTC 475,00 € HT
EN INTRA				
Recouvrement des créances au téléphone	Lionelle CLOOS , Consultante spécialisée dans les techniques de négociation et de recouvrement	<i>aux personnels des services comptables et commerciaux</i>		(forfait journalier dans vos locaux hors frais de déplacement) 1 350,00 € HT
Vendre au téléphone	Lionelle CLOOS (voir ci dessus)	<i>aux Back office, services clientèles, opérateurs de plateformes téléphoniques</i>		(forfait journalier dans nos locaux) 1 500,00 € HT
BUREAUTIQUE INFORMATIQUE	Sciences U Formation	<i>tous collaborateurs ayant à utiliser la micro informatique (initiation ou perfectionnement)</i>		Nous joindre pour le planning et le tarif

* Par personne et hors frais de repas

La Lettre de l'ASF n° 121 est tirée à 3.000 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 : François Lemasson, Président de l'ASF - Rédacteur en chef : Jean-Claude Nasse, Délégué général

Conception graphique : Frédéric Noyé (tel : 06 60 87 28 15) - Impression : Chirat, 42540 Saint-Just-la-Pendue

Ont également collaboré : Marie-Anne Bousquet-Suhit - Isabelle Bouvet - Antoine de Chabot -

Laurent Chuyche - Anne Delaleu - Corinne Denaeyer - Karima Lachgar (Euralia) - Nathalie Lameyre/Andrée Ahano (FIGEC) - Alain Lasseron -

Grégoire Phélip - Cyril Robin