

La lettre ASF

ASSOCIATION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES



Françoise PALLE-GUILLABERT
Délégué Général de l'ASSOCIATION
FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

La bataille des financements spécialisés en Europe

L'acte délégué à l'Autorité bancaire européenne (EBA) sur les mesures d'application du règlement européen en matière de liquidité à court terme (Liquidity Coverage Ratio : ratio à un mois) a été publié récemment.

Ce texte, qui impose aux établissements de crédit de constituer d'importants coussins d'actifs liquides, comporte des mesures adaptées aux établissements de financements spécialisés pas ou peu collecteurs de dépôts bancaires. Les exigences en liquidité seront un peu moins sévères pour l'affacturage et le crédit-bail (avec une exonération du cap sur les inflows au dénominateur du ratio), ainsi que le crédit à la consommation et les financements automobiles (avec un cap sur les inflows réduit à 90 %).

De même les covered bonds bénéficient d'un régime favorable au numérateur du ratio, ce qui consacre la reconnaissance d'un modèle spécifique pour les crédits immobiliers cautionnés à la française.

Ces mesures étaient très attendues. Elles sont bienvenues. Elles montrent la capacité d'écoute des autorités européennes et leur souci de ne pas peser à l'excès sur le financement des ménages et des entreprises européennes.

En revanche, du côté du refinancement, qui est le carburant nécessaire à nos activités, la bataille n'est pas gagnée. La Banque centrale européenne réserve en effet le bénéfice de ses mesures exceptionnelles de refinancement de long terme (TLTRO) aux seuls établissements de crédit. Les sociétés de financement pourtant agréées, régulées et supervisées par leurs autorités nationales en sont exclues, ce qui suscite des protestations du côté français, italien, et plus généralement des associations européennes de crédit-bail, d'affacturage, et crédit à la consommation.

L'ASF réunit désormais chaque année son Conseil à Bruxelles pour y rencontrer des représentants de la Commission, du Parlement et du Conseil. La réunion du 2 décembre, a été l'occasion de nouer des contacts avec la nouvelle équipe européenne et de passer de nouveaux messages. La bataille continue !

Bonne année !



«L'ASF vous présente ses meilleurs vœux»

Sommaire

ACTUALITÉ

P 2 à 4 L'activité des établissements spécialisés

P 5 et 6 Renouvellement des institutions européennes

P 7 à 22 Congrès conjoint EUROFINAS / LEASEUROPE

VIE DE L'ASF

P 23 à 36 Actualité des Commissions

P 27 Carnet

P 28 à 30 Stages ASFFOR

P 31 L'ASF sur votre smartphone

L'activité des établissements spécialisés au cours des neuf premiers mois de 2014

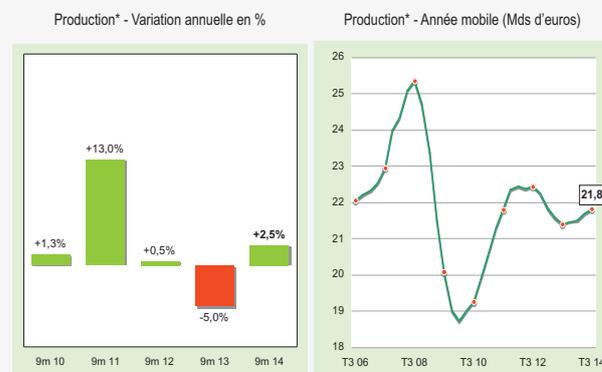
Une activité globalement mieux orientée, mais un manque d'allant dans plusieurs secteurs

Sur les neuf premiers mois de 2014, le dynamisme de l'affacturage contraste avec le peu de vigueur de la croissance retrouvée des opérations de crédit à la consommation et de financement locatif d'équipement des entreprises et des professionnels.

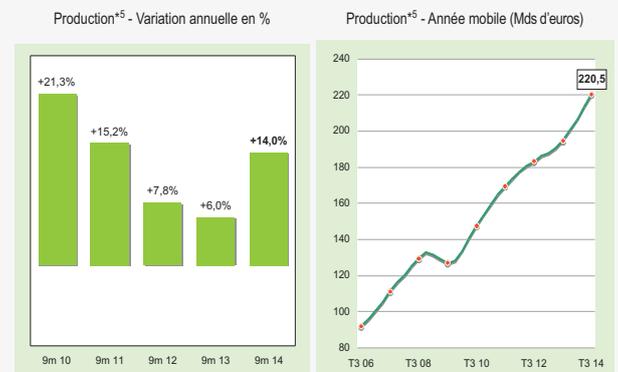
Les financements aux entreprises et aux professionnels

Financements locatifs d'équipement :
un rebond modeste
+2,5%

Affacturage⁴ :
une croissance dynamique
+14%



* Données trimestrielles



* Données trimestrielles

Après une légère accélération au printemps (+3,5% par rapport au deuxième trimestre 2013 après +1,3% au premier) les **financements locatifs** des investissements d'équipement des entreprises et des professionnels¹ ralentissent durant l'été (+2,4% sur un an). Sur les **neuf premiers mois** de l'année, ils enregistrent un **rebond modeste**, marquant une hausse de **+2,5%** avec **15,9 Mds d'euros** de production contre une baisse de -5% l'année précédente sur la même période.

Les **opérations avec option d'achat** ont continué pendant l'été à être les mieux orientées : elles sont en hausse de +5% au troisième trimestre par rapport à la même période de l'année précédente, après +3,2% et +5,6% les deux trimestres précédents. Sur les **neuf premiers mois** de 2014, elles progressent de **+4,6%** sur un an à **9 Mds d'euros**, dont **7,5 Mds d'euros (+3,5%)** pour les opérations de **crédit-bail mobilier stricto sensu**² et 1,5 Md d'euros (+10,7%) pour les opérations sur voitures particulières. En moyenne sur les trois premiers trimestres, les opérations de location sans option d'achat (location financière et location longue durée) se contractent en revanche légèrement de -0,3% à 6,9 Mds d'euros.

Une part modeste des financements d'équipement s'effectue en outre sous forme de **crédits d'équipement classiques**. Sur les **neuf premiers mois** de l'année, ils reculent, avec **2,1 Mds d'euros**, de **-7,7%** sur un an contre une hausse de +34% pour la même période de 2013³.

Le montant des créances prises en charge par les sociétés d'affacturage au **troisième trimestre 2014** est, avec **54,6 Mds d'euros**, en hausse de **+13,7%** par rapport à la même période de l'année précédente. Ce taux confirme - malgré une très légère décélération - le **rythme de croissance soutenu enregistré depuis le début de l'année** (+14,1% en termes de variation annuelle au premier trimestre et +14,3% au printemps).

Sur les **neuf premiers mois de 2014**, la production des sociétés d'affacturage progresse de **+14%** par rapport à la même période de 2013, ce qui marque une **nette accélération de l'activité** par comparaison avec les deux années précédentes. A fin septembre, la production cumulée des quatre derniers trimestres s'élève à **220,5 Mds d'euros**, soit un **volume annuel d'activité trois fois supérieur à celui qu'il était dix ans auparavant**.

4. On rappelle que l'**opération d'affacturage** consiste en un transfert de créances commerciales (factures) de leur titulaire à un factor (la société d'affacturage) qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées. La technique de l'affacturage propose **trois services** : le **financement**, puisque, sans attendre l'arrivée à échéance des créances, le client peut percevoir en fonction de ses besoins, et dans des délais très courts (moins de 48 heures), tout ou partie du montant des factures transférées ; le **prévention des risques** et la garantie contre les impayés, puisque le factor propose aux entreprises de les prémunir contre tout risque de défaillance de leurs clients ; le **gestion du compte clients**, puisque le factor se charge de tous les aspects de cette gestion (tenue des comptes, identification et affectation des paiements, recouvrement amiable, pré-contentieux et contentieux des factures). **Les 21 sociétés d'affacturage**, établissements spécialisés, **sont toutes regroupées au sein de l'Association française des sociétés financières (ASF)**.

5. Montant des créances prises en charge dans le cadre d'un contrat d'affacturage (hors opérations de « floor plan » et de forfaitage). Données trimestrielles.

1. Voitures particulières, véhicules utilitaires et industriels, matériel informatique et électronique, biens d'équipement divers.

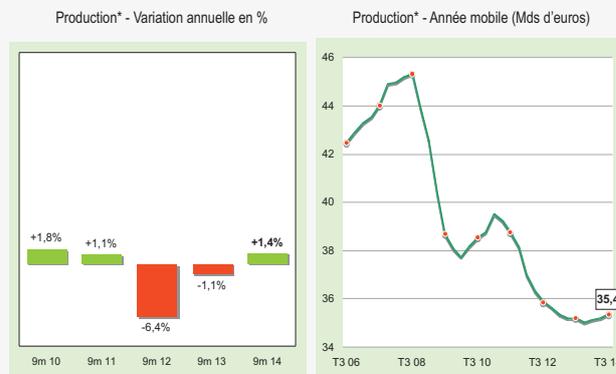
2. Au sens de la loi du 2 juillet 1966.

3. L'évolution de ces financements est marquée par des variations de grande amplitude, la modestie des chiffres les rendant dépendants d'opérations ponctuelles de montant - relativement important.

L'activité des établissements spécialisés au cours des neuf premiers mois de 2014

Les financements aux particuliers

Crédit à la consommation⁶ :
une tendance à la stabilisation dans un faible volume d'activité
+1,4%



* Données trimestrielles

Avec une production de **8,5 Mds d'euros** au **troisième trimestre** 2014, les établissements spécialisés dans le crédit à la consommation enregistrent une hausse de **+1,9%** par rapport à la même période de l'année précédente, ce qui traduit, après des progressions de +1,2% au premier trimestre et de +1% au printemps, une **légère accélération de la croissance**. Cette meilleure orientation permet une **progression modeste de l'activité sur les neuf premiers mois** de l'année (**+1,4%** avec **26 Mds d'euros**) après deux années de recul. L'évolution en termes de cumul annuel mobile confirme la récente **tendance à la stabilisation** des opérations dans le cadre d'un **faible volume d'activité** : 35,4 Mds d'euros en année pleine à fin septembre, soit -22% par rapport au point haut de l'été 2008.

Les évolutions diffèrent selon les secteurs :

- Les financements de **voitures particulières neuves** (par crédit classique et location avec option d'achat - LOA -) évoluent favorablement. Malgré un ralentissement au troisième trimestre (+2,6% sur un an après +4,8% au premier trimestre et +5,7% au printemps, ils progressent de **+4,5% sur les neuf premiers mois** de l'année avec **4,2 Mds d'euros** contre des reculs de -3,8% et -6,5% les deux années précédentes. On notera la **part prépondérante de la LOA dans cette croissance** d'ensemble : avec près de la moitié des

financements, la LOA progresse sur les neuf premiers mois de 2014 de +17% sur un an contre un recul de près de -5% pour les opérations par crédit affecté.

- Les **prêts personnels** accentuent leur progression au troisième trimestre : +7,3% sur un an après +3,2% au premier trimestre et +1,9% au deuxième. Avec **8,6 Mds d'euros**, ils sont en hausse annuelle de **+4,1% sur les neuf premiers mois** de 2014 après +2,9% en 2013 et contre un recul de -9% en 2012 pour les mêmes périodes.
- Pour les **crédits renouvelables**, l'été 2014 marque le **vingt-quatrième trimestre de baisse ininterrompue** des nouvelles utilisations à crédit (-2,3% sur un an). Sur les **neuf premiers mois** de l'année, celles-ci reculent de **-1,3%** avec **7,9 Mds d'euros**, après -2,4% et -7,6% les deux années précédentes pour la même période. En termes de cumul sur les douze derniers mois, la contraction atteint à fin septembre près de **-40%** par rapport au pic historique de l'été 2008.
- Les financements de **biens d'équipement du foyer** (électroménager, équipement multimédia, meubles...) reculent au troisième trimestre 2014 (-3,7% par rapport à la même période de l'année précédente) comme à chacun des six trimestres précédents. Sur les **neuf premiers mois** de l'année, la baisse est de **-7,3%** avec **2 Mds d'euros**, après -4,7% pour la même période de 2013.

L'activité des établissements spécialisés au cours des neuf premiers mois de 2014

Données chiffrées complètes

L'ACTIVITE DES ETABLISSEMENTS SPECIALISES AU COURS DES NEUF PREMIERS MOIS DE 2014 (financement de l'équipement des entreprises et des particuliers, affacturage)						
PRODUCTION (Montants en millions d'euros) · Crédit : montant des nouveaux crédits distribués (hors agios) · Location : montant des investissements nouveaux (HT)	3ème trimestre 2013*	3ème trimestre 2014	Variation 2014 / 2013	9 premiers mois 2013*	9 premiers mois 2014	Variation 2014 / 2013
· Equipement des entreprises et des professionnels	5 889	6 043	+2,6%	17 766	17 971	+1,2%
· Financements par crédit classique (1) (2)	703	732	+4,2%	2 293	2 117	-7,7%
· Financements par location de matériels	5 186	5 311	+2,4%	15 473	15 854	+2,5%
· Location avec option d'achat	2 894	3 038	+5,0%	8 603	9 002	+4,6%
· Crédit-bail mobilier (loi du 2.7.1966)	2 450	2 520	+2,9%	7 226	7 478	+3,5%
· Autres opérations de LOA (voitures particulières)	445	518	+16,5%	1 377	1 524	+10,7%
· Location sans option d'achat (3)	2 292	2 273	-0,8%	6 871	6 852	-0,3%
· Equipement des particuliers (crédit à la consommation)	8 303	8 463	+1,9%	25 604	25 957	+1,4%
· Financements par crédit classique	7 654	7 688	+0,4%	23 479	23 523	+0,2%
· Crédits affectés	2 237	2 137	-4,5%	7 130	6 938	-2,7%
· Automobiles neuves	734	655	-10,8%	2 330	2 219	-4,7%
· Automobiles d'occasion	661	677	+2,4%	2 065	2 134	+3,4%
· Amélioration de l'habitat et biens d'équipement du foyer (4)	661	637	-3,7%	2 135	1 980	-7,3%
· Autres biens ou services (5)	181	168	-7,3%	600	604	+0,7%
· Crédits renouvelables (nouvelles utilisations à crédit)	2 716	2 652	-2,3%	8 040	7 936	-1,3%
· Prêts personnels (y compris rachats de créances)	2 700	2 899	+7,3%	8 308	8 649	+4,1%
· Financements par location	649	775	+19,4%	2 126	2 434	+14,5%
· Location avec option d'achat d'automobiles	527	639	+21,3%	1 700	1 990	+17,0%
· Autres (6)	123	136	+10,9%	425	444	+4,5%
· Affacturage (7)	48 016	54 587	+13,7%	143 075	163 107	+14,0%

*Les chiffres concernant 2013 sont exprimés sur la base des sociétés adhérentes au 1er octobre 2014. Ils tiennent compte des modifications, parfois sensibles, qui ont pu être apportées par certaines sociétés aux informations fournies l'année précédente.

- (1) Hors crédits-stocks et assimilés.
- (2) L'évolution des financements de l'équipement des entreprises et des professionnels par crédit classique est marquée par des variations de grande amplitude, la modestie des chiffres les rendant dépendants d'opérations ponctuelles de montant - relativement - important.
- (3) Les opérations de location sans option d'achat peuvent relever de deux catégories :
 - Les opérations de location financière, qui sont des opérations sans option d'achat dans lesquelles le locataire choisit le fournisseur ainsi que le bien dont il connaît et, le cas échéant, négocie lui-même le prix. Les contrats de ce type sont conclus pour une durée irrévocable, les loyers sont indépendants de l'utilisation du matériel.
 - Les opérations de location longue durée, qui sont des opérations sans option d'achat ne répondant pas aux critères définissant la location financière.
- (4) Electroménager, équipement multimédia, meubles, etc.
- (5) Deux-roues, véhicules de loisirs, bateaux de plaisance, divers.
- (6) Bateaux de plaisance et divers.
- (7) Montant des créances prises en charge. Hors opérations de "floor plan" et de forfaitage.

RENOUVELLEMENT DES INSTITUTIONS EUROPÉENNES : LE FINANCEMENT DE LA CROISSANCE AU CŒUR DU PROJET

Cette fin d'année 2014 marque, avec l'entrée en fonction officielle le 1^{er} novembre dernier de la nouvelle Commission présidée par Jean-Claude Juncker, l'aboutissement d'un long processus, commencé en mai dernier avec les élections européennes, visant au renouvellement complet des institutions européennes. Avec le Conseil, le Parlement et la Commission ont désormais pour mission de conduire la destinée des peuples de l'Union européenne à l'horizon 2020.

Les défis auxquels les instances bruxelloises sont confrontées sont multiples et appellent à une réponse cohérente et unie. En cela, 2014 est une année charnière pour celles-ci car c'est contre elles que les griefs sont les plus notables, en témoignent l'essor des partis eurosceptiques, les relations souvent conflictuelles entre les Etats membres et la Commission ainsi que la tentation du « grand large » de la Grande-Bretagne. Cette méfiance généralisée s'inscrit dans un contexte économique dégradé, une réalité sociale fortement fragilisée et un sentiment diffus de vulnérabilité vis-à-vis du monde extérieur que ce soit sur les plans économiques, politiques et sécuritaires.

Conscient des enjeux que la nouvelle Commission doit désormais relever, Jean-Claude Juncker a réorganisé l'architecture de son collège de commissaires afin de la rendre plus opérationnelle : sept vice-présidents sont ainsi responsables de projets transversaux érigés en priorités et seront en charge de coordonner l'action des vingt commissaires. Outre cette nouvelle organisation, l'ancien Premier ministre luxembourgeois a annoncé son souhait de travailler plus étroitement à l'élaboration en amont des stratégies de l'Union avec le Parlement européen et le Conseil, afin d'améliorer le processus décisionnel des instances européennes sur les sujets faisant consensus.

« L'Union européenne fait face à deux grands défis : économique et démocratique. Les deux sont liés car sans répondre au premier, nous ne pourrions répondre au second », déclarait le 6 novembre dernier, Jonathan Hill, le nouveau commissaire britannique en charge de la Stabilité financière, des Services financiers et de l'Union des marchés des capitaux. Deux vice-présidents, le finlandais Jyrki Katainen, en charge de « l'emploi, la croissance, l'investissement, et la compétitivité » et le letton Valdis Dombrovskis, en charge de « l'euro et du dialogue social », ainsi que le commissaire français Pierre Moscovici, aux « Affaires économiques et financières, à la Fiscalité et à l'Union douanière », auront la lourde tâche d'y répondre avec lui. ...

LA LETTRE DE L'ASF N° 163
OCTOBRE / NOVEMBRE / DECEMBRE 2014

... Après cinq années de crise, la crainte des leaders européens est d'être désormais à l'amorce d'une « *décennie perdue* », une période durable et structurelle de faible croissance. Par conséquent, Jean-Claude Juncker a défini comme première priorité la relance de la croissance par l'investissement de long terme et le financement des PME, ainsi que la lutte contre le chômage. Les acteurs européens s'entendent par ailleurs sur un point : le plan d'investissement de 315 milliards d'euros sur trois ans, annoncé en juillet dernier et détaillé le 26 novembre dernier, ne suffira pas : ce n'est qu'un point de départ qui doit permettre d'impulser une nouvelle dynamique économique.

Ces cinq dernières années, la quarantaine de textes déposée par la Commission et soumis au Parlement et au Conseil a eu pour principal objectif de superviser, contrôler et réguler le système financier européen, afin de le rendre plus stable. Or, la crise économique, les faibles perspectives de croissance ainsi que l'impact sur l'offre de financement de la mise en œuvre des règles prudentielles pour les banques, qui représentent près de 80% des crédits à l'économie en Europe, et les assurances, ont fortement affecté l'investissement privé européen. Cette situation a amené la Commission à redéfinir ses priorités et, il y a quelques jours, le commissaire britannique s'interrogeait ainsi : « *A-t-on toujours fait les arbitrages équilibrés entre la réduction des risques et la stimulation de la croissance ?* ».

Dans ce cadre, le chantier majeur du mandat de Jonathan Hill est la mise en place, d'ici à 2019, du projet d'Union des marchés de capitaux à 28 Etats membres. Ce projet, que Jonathan Hill doit présenter à l'été 2015, doit à la fois permettre aux acteurs de l'économie « *réelle* », notamment les PME, d'accéder à de nouvelles sources de financement, tout en encourageant les détenteurs de capitaux à investir de nouveaux marchés. Il s'agit concrètement de lutter contre la fragmentation des marchés financiers européens, de réduire la dépendance vis-à-vis du secteur bancaire, de favoriser la concurrence et l'innovation financière et, en le rendant plus facilement accessible sur l'ensemble du continent européen, de diminuer le coût du capital. La relance de la titrisation « *de bonne qualité* » et une meilleure harmonisation des règles et des régimes existants dans les Etats membres sont donc à prévoir.

L'autre grand chantier du commissaire britannique est la bonne mise en œuvre et l'évaluation des dispositions votées lors de la précédente mandature. La finalisation de l'Union bancaire, la poursuite de l'élaboration des textes soumis par la Commission « *Barroso* » (Shadow banking, Services de paiement, etc.) ainsi que l'adoption des quelques 400 actes délégués, qui précisent notamment les modalités d'application des règles prudentielles adoptées par le législateur européen (SII, CRD IV, MIFID 2, etc.), sont également prioritaires. Pour les établissements financiers spécialisés, il s'agira donc d'être vigilant. La stricte application pour eux de certaines mesures pourrait en effet avoir des conséquences majeures sur leur capacité de financement auprès des entreprises et des ménages, et aller paradoxalement à l'encontre des priorités affichées par la Commission.

En novembre 2019, le bilan de Jean-Claude Juncker reposera en grande partie sur sa capacité à redonner confiance au projet européen, en apportant de nouvelles perspectives au citoyen européen. La relance de l'économie et de l'emploi seront à cet égard déterminants. En annonçant vouloir redonner aux services financiers leur fonction première, à savoir financer l'investissement et la croissance, l'ancien président de l'Eurogroupe semble ne pas se tromper de combat.



© Isabelle Richard

CONGRÈS CONJOINT EUROFINAS / LEASEUROPE

Barcelone 2014

C'était l'Espagne qui accueillait cette année le 17^{ème} congrès commun Eurofinas / Leaseurope qui s'est tenu à Barcelone les 9 et 10 octobre 2014. Il a réuni une assistance toujours nombreuse et de très grande qualité, avec 450 congressistes professionnels, accompagnés ou non, venus aussi profiter du charme ensoleillé de Barcelone.

Les 30 pays représentés sont essentiellement européens, mais le Maroc, qui est membre correspondant des deux fédérations, est un participant fidèle ainsi que les Etats-Unis, la Corée du Sud, etc. Nous avons élargi notre cercle d'influence cette année à l'Australie et la Jordanie.

L'organisation du congrès conjoint en 13 sessions parallèles, permet aux associations qui sont membres à la fois d'Eurofinas et de Leaseurope de suivre l'ensemble des débats ; c'est le cas de l'ASF qui est une des rares associations nationales ayant regroupé l'ensemble des financements spécialisés au sein d'une seule association. Les moments de convivialité sont également précieux car ils donnent aux participants l'occasion de faire connaissance, de se retrouver et d'échanger entre eux de manière professionnelle mais aussi informelle. C'est particulièrement utile, dans le contexte post crise qui est le nôtre, de comparer les choix

réglementaires des différents pays et de partager les différentes initiatives pour relancer l'activité.

Les conférences et les débats, autour d'une soixantaine d'intervenants, ont permis de montrer des exemples concrets d'innovation réussies, d'établir des comparaisons utiles et d'échanger autour de bonnes pratiques, dans un environnement économique et réglementaire fortement impacté par les règles de Bâle III, et avec un volume d'activité qui peine à repartir.

Comme chaque année, la comptabilisation des opérations de leasing et la réforme de l'IAS 17 ont fait l'objet d'une session à part entière. Car en dépit de l'opposition de l'ensemble des parties prenantes, réitérée à plusieurs reprises depuis maintenant près de 8 ans, c'est un « canard » qui court toujours.

Les principales préoccupations portent sur les perspectives d'avenir des activités spécialisées après l'avalanche de textes réglementaires, notamment en Europe, dans un contexte de faible croissance et de contraintes tant au niveau de la liquidité que des fonds propres et du refinancement.

■ F PALLE GUILLABERT



Le Président d'Eurofinas, Valentino Ghelli, a ouvert la première session concernant le crédit à la consommation.

EUROFINAS

Le crédit à la consommation en Europe : état des lieux

Intervention de Jean Coumaros, Capgemini Consulting

Jean Coumaros fait d'abord un point sur le marché du crédit à la consommation en Europe.

En s'appuyant sur une étude réalisée par Crédit Agricole Consumer Finance auprès des 28 pays membres de l'Union européenne, il observe qu'en 2013, la baisse du montant des opérations en cours, qui s'élève à 1 061 milliards d'euros, semble se stabiliser après plusieurs années de recul. Certains pays de l'Union, le Danemark, la Slovaquie, le Royaume-Uni, la Suède, le Luxembourg et Malte ont néanmoins vu leurs encours de crédit à la consommation progresser en 2013. Cette tendance devrait se poursuivre en 2014.

Dans les autres parties du globe, il relève que le montant des encours de crédit à la consommation a augmenté de manière significative en 2012. Sont essentiellement concernés par cette progression les pays émergents (+ 14,9 % en Afrique, + 13,5 % en Amérique du Sud, + 7,7 % en Asie). Quant aux types de produits, les crédits renouvelables et les prêts personnels obtiennent de meilleurs résultats que le financement automobile qui tend néanmoins à devenir un secteur de plus en plus attractif.

Pour un retour à la croissance, certains établissements ont activé les leviers suivants :

- mise en place de partenariats avec des établissements locaux pour conquérir de nouveaux marchés,
- développement du secteur du financement automobile,
- diversification de l'offre commerciale en proposant des produits d'assurance, d'épargne ainsi que des services de paiement.

Enfin, la priorité des acteurs dans ce contexte qui reste encore fragile sera de :

- poursuivre leur transformation numérique,
- continuer à industrialiser les process,
- et s'adapter aux règles de Bâle III.

Le recouvrement de créances : un monde qui évolue



Echange de vues entre les leaders sur le marché européen sur ce qu'ils considèrent être les principaux défis pour la profession en matière de recouvrement de créances et sur la façon dont le nouvel environnement a conduit à un changement dans les relations avec les clients.

Eric Spielrein, RCI Group

Krzysztof Przybusz, Ferratum Bank

Andreas Aumueller, Federation of European National Collection Associations & Managing Director, Creditreform Dresden

Adam Daniels, Lloyds Bank Commercial Banking

Les débats sont introduits par Peter Jobst, Directeur général de BenchMark Consulting International qui souligne l'importance de la segmentation de la clientèle et l'utilisation de stratégies de recouvrement performantes.

A la question de savoir quel est l'objectif principal du recouvrement de créances, 59 % des personnes présentes dans la salle répondent qu'il permet de récupérer l'argent que le prêteur a engagé. Pour 41% des personnes interrogées, le recouvrement permet de trouver une solution viable pour le client en difficulté.

Peter Jobst demande également aux participants quels sont les points abordés avec le client défaillant lors d'un premier contact téléphonique (raison des impayés, solutions proposées pour solder sa dette, paiements futurs, éventuelle évolution de sa situation financière). Presque 42 % des participants évoquent avec leurs clients 3 de ces 4 points, 19 % couvrent tous les points et 8 % ne posent aucune de ces questions.

Eric Spielrein, RCI Group

Après avoir donné quelques chiffres d'activité, Eric Spielrein précise que le recouvrement est une fonction essentielle au sein de son établissement.

La performance de l'activité est un équilibre subtil entre :

- la satisfaction des clients,
- des procédures efficaces
- et la maîtrise du coût du risque.

Le recouvrement de créances passe par deux étapes :

- phase 1 - tenter de retenir le client en prenant contact avec lui dès le 2^{ème} impayé,
- phase 2 - trouver un accord de remboursement avec le client (report d'échéances, baisse du montant des échéances, étalement des impayés,...)

Les résultats obtenus jouent un rôle important sur le coût du risque. Ces résultats varient notamment en fonction de la situation économique du pays. Plus la situation économique est mauvaise et plus il est difficile de récupérer sa créance.

Eric Spielrein indique également que la politique de recouvrement chez RCI Group prend en compte les différences locales (comportement des clients, pratique du marché, contraintes légales,...). Au Brésil par exemple, le recouvrement est affecté par la saisonnalité. Il est plus difficile de récupérer ses créances pendant la période des Carnavals et des vacances d'été (de janvier à mars) qu'à la fin de l'année (13^{ème} mois de salaire). En 2014, il y a eu également des événements exceptionnels (la Coupe du monde de football et les élections présidentielles).

Krzystof Przybusz, Ferratum Bank

Ferratum Bank est présente dans 20 pays, essentiellement en Europe. Elle est spécialisée dans la distribution de services bancaires à distance (via internet ou mobile).

Krzystof Przybusz présente les profils types de clients et indique que les prêts proposés par Ferratum Bank servent dans plus de 60 % des cas à financer des achats courants (vêtements, courses alimentaires,...) et à payer des factures. On note aussi que 26 % des clients ont demandé au moins trois crédits lors des 12 derniers mois et 29 % d'entre eux ont demandé plus de 3 crédits pendant la même période.

Il souligne que la relation avec le client est très importante en vue du recouvrement de sa dette. Une relation de confiance avec le client permet d'obtenir de lui des paiements plus rapides sur des montants plus élevés et surtout permet de garder le client qui reviendra lorsqu'il a besoin de nouveaux prêts.

Pour 54 % des personnes présentes dans la salle l'approche adoptée par leurs établissements en matière de recouvrement de créances a été significativement modifiée pendant les cinq dernières années.

Andreas Aumueller, Federation of European National Collection Associations & Managing Director, Creditreform Dresden

Andreas Aumueller indique que de plus en plus de pays européens prévoient une réglementation spécifique en matière de recouvrement de créances (coûts, information du débiteur,...). Par exemple, l'Allemagne a adopté en 2013 une loi en la matière qui est entrée en vigueur au 1^{er} novembre 2014.

Il observe également un changement dans le traitement des impayés (utilisation des réseaux sociaux pour détecter des difficultés de paiement, analyse du comportement du débiteur).

Pour un établissement européen spécialiste du crédit, l'utilisation de données internet a permis de faire baisser le taux de perte de 3,3 % à 2,9 % et augmenter le taux d'acceptation de 40 % à 53 %.

Adam Daniels, Lloyds Bank Commercial Banking

Adam Daniels a fait un point sur la façon dont le marché du rachat de créances s'est développé pendant la crise financière.

A la question de savoir comment le marché évoluera dans les 24 prochains mois, 49 % des participants considèrent que l'achat de créances va continuer à augmenter.

Focus sur la réforme de la législation européenne en matière de protection des données personnelles

Le paquet législatif se compose d'un règlement général qui couvre l'essentiel du traitement des données personnelles au sein de l'UE, incluant le secteur public et le secteur privé, et d'une directive sur la protection des données personnelles. Le Parlement européen a adopté en 1ère lecture ces deux projets de textes le 12 mars 2014. Suivra la prise de position du Conseil et les négociations en Trilogue entre le Parlement européen, le Conseil et la Commission européenne.

Champ d'application : la réforme s'applique « au traitement des données à caractère personnel effectué dans le cadre des activités d'un établissement, d'un responsable du traitement de données ou d'un sous-traitant sur le territoire de l'Union ». Contrairement à la directive actuelle, les nouvelles règles s'appliquent également aux entreprises en dehors de l'UE si elles traitent des données personnelles de résidents de l'UE.

Définitions (art.4) : le règlement définit les données à caractère personnel comme étant « des informations relatives à une personne se rapportant à sa vie privée, professionnelle ou publique (nom, photo, adresse électronique, coordonnées bancaires, messages postés sur les sites de réseaux sociaux, information médicale, ou adresse IP d'un ordinateur).

Délégué à la protection des données (arts. 35 à 37) : les entreprises (personnes morales) qui traitaient des données personnelles portant sur plus de 5 000 personnes sur une période de douze mois consécutifs, doivent nommer un délégué à la protection des données.

Consentement du consommateur (arts 4 et 7) : la personne concernée doit consentir de façon explicite au traitement de ses données personnelles. Elle peut retirer son consentement à tout moment.

Violation des données personnelles (arts 31 et 32) : le responsable du traitement des données doit notifier, sans délai, à l'autorité de contrôle toute violation de données à caractère personnel ou au plus tard 72 heures après en avoir pris connaissance. Les personnes concernées doivent également être prévenues si la violation est susceptible de porter atteinte à la protection de leurs données personnelles.

Sanctions : les entreprises qui violent les règles devraient être sanctionnées par des amendes allant jusqu'à 100 millions d'euros ou équivalant à 5 % de leur chiffre d'affaires annuel mondial, en fonction du montant le plus élevé.

Droit à l'oubli (art.17) : la personne concernée a le droit d'obtenir du responsable du traitement l'effacement de données à caractère personnel la concernant pour un certain nombre de motifs (en cas de contradiction avec les intérêts ou les libertés et droits fondamentaux de la personne concernée, qui exigent une protection des données à caractère personnel - art 6, paragraphe 1, point f).

Conséquences : ce nouveau dispositif aurait des conséquences non seulement sur le recouvrement de créances mais également sur le reporting crédit et le profilage.

Il pourrait permettre de réduire les fraudes mais risque de restreindre l'accès au crédit.

Selon les estimations du cabinet Deloitte de décembre 2013, la réforme conduirait à une réduction du PIB de 173 Md€ (1,34 % dans l'UE) et à une perte de 2,8 millions d'emplois (1,3 % dans l'UE).

Le crédit à la consommation à l'ère du numérique



Les professionnels du crédit à la consommation font le point sur l'impact des données internet et des réseaux sociaux sur leur activité et échangent sur les évolutions de leur métier.

Balint Kelen, Société Générale

Andrew J. Zeller, TeamBank/easyCredit

Jonh Marsden, Equifax UK

Daniel Kjellen, Tink

Balint Kelen, Société Générale

Balint Kelen constate que le consommateur souhaite consacrer moins de temps pour effectuer un achat alors que souscrire un crédit à la consommation demande en moyenne 40 minutes.

Pour lui, la nécessité de rendre les choses simples et transparentes pour le consommateur deviendra une priorité pour les banques.

Il indique qu'en France, la Société Générale s'est lancée dans la dématérialisation des contrats de crédit avec plus de 1000 points de vente équipés et un taux d'acceptation de 80%. Cette dématérialisation a considérablement amélioré la rentabilité de l'établissement. Le délai pour souscrire un crédit a été ramené à 10 minutes.

Au Sénégal, la Société Générale a créé un nouveau concept bancaire (Manko). L'ensemble des produits et services bancaires (transfert d'argent, paiement de factures, crédit et épargne,...) sont accessibles par téléphone mobile. C'est d'ailleurs le seul instrument d'utilisation du compte bancaire qui s'appuie sur un porte-monnaie électronique (Yoban'tel).

Ce système, qui permet de bancariser des populations qui disposent de revenus informels et qui n'ont pas accès au système bancaire traditionnel, s'appuie sur un large réseau de commerçants.

Andrew J. Zeller, TeamBank/easyCredit

Andrew J. Zeller a axé sa présentation sur la nouvelle génération de clients auxquels la profession est confrontée. Non seulement ils attendent des produits simples et transparents, sont mieux informés, utilisent davantage les réseaux sociaux mais ils cherchent aussi à partager leur expérience et obtenir satisfaction en cas de problème. Ces informations doivent être utilisées par les banques pour mieux appréhender les attentes de leurs clients et y répondre de manière adaptée.

A la question de savoir quel canal de distribution sera le plus utilisé dans les années à venir; la majorité des participants (52 %) estime que ce sera vraisemblablement un mélange entre des modes de distributions traditionnels et innovants. 22 % des personnes présentes dans la salle misent sur un développement de l'utilisation des téléphones mobiles.

John Marsden, Equifax UK

John Marsden a abordé la question sous l'angle de la fraude. Les nouvelles attentes des consommateurs pour plus de simplicité et les nouveaux canaux de distribution

utilisés apportent également de nouvelles menaces de fraude. D'après le Bureau national de lutte contre les fraudes, 7 fraudes sur 10 en Angleterre sont des fraudes commises sur internet.

Daniel Kjellen, Tink

Daniel Kjellen a présenté une application pour Iphone (Tink). Cette application permet de suivre l'évolution des comptes bancaires, grâce à une catégorisation des dépenses et des

rentrées d'argent. Elle peut être utilisée également pour établir un budget prévisionnel.

Un an seulement après son lancement, l'application est vendue à plus de 200 000 utilisateurs en Suède.

■ PN

Développements réglementaires, les prochaines étapes

Mise en œuvre de la directive sur le crédit aux consommateurs

Maria Lissowska – DG SANCO – Commission européenne

Issue de la révision de la directive de 1987, la directive sur le crédit aux consommateurs (DCC) de 2008 devait en 2013 faire l'objet d'une évaluation ciblée sur :

- la qualité de la transposition faite par les Etats membres,
- les choix faits par ces derniers lorsque la directive leur laisse des marges de manœuvre dans la transposition et en particulier pour le calcul de l'indemnité de remboursement anticipé.

La Commission européenne a rendu public son rapport sur la mise en œuvre de la DCC le 14 mai 2014. Outre les réponses apportées aux questions listées ci-dessus, le rapport comprend les résultats d'enquêtes réalisées dans chaque Etat membre sur la publicité et l'information précontractuelle (clients mystère).

Pour ce qui est de la qualité de la transposition, le constat général est que si tous ont transposé la directive, un certain nombre l'ont fait avec retard, parfois de plus d'un an. Les Etats membres ont tous, à des titres divers, utilisé l'une ou l'autre des dérogations qui leur étaient offertes par la directive.

Les résultats de l'enquête réalisée par des clients mystère sur la délivrance d'information aux consommateurs (publicité et information précontractuelle) sont en revanche moins positifs :

- 22 % seulement des publicités affichent correctement l'information requise,
- 27 % des publicités chiffrées ne comportent pas d'exemple représentatif,
- les clients n'ont pas reçu d'informations sur leurs droits (11 % seulement ont été informés du droit de rétractation, 20 % des modalités de calcul du TAEG).

La conclusion de la Commission est qu'il convient de mettre l'accent sur l'application effective de la DCC et qu'à ce stade, aucune modification du texte n'est nécessaire. Une nouvelle évaluation de la directive est prévue pour 2018.

Les réalisations et les objectifs de l'EIOPA en matière de protection des consommateurs et d'innovation financière

David Cowan – EIOPA

L'EIOPA (European insurance and occupational pensions authority) est une autorité récemment mise en place aux côtés de l'autorité bancaire (EBA) et de l'autorité des marchés financiers (ESMA) avec lesquelles elle travaille en étroite collaboration.

La défense des intérêts du public est au cœur de sa mission, qu'elle assure de façon indépendante, en étroite liaison avec les autorités nationales. Pour ce faire, elle dispose de différents instruments :

- les standards techniques
- les lignes directrices (non contraignantes, les établissements devant toutefois justifier la non application de ces directives),
- les décisions et opinions,
- les interdictions temporaires de certains produits,
- les avertissements.

L'activité de l'EIOPA en 2013 et 2014 s'est concentrée sur de nombreux sujets. On relève notamment l'**avis sur l'assurance emprunteur**, remis aux autorités nationales en juin 2013, un rapport de suivi ayant été



publié un an après et montrant que plus de la moitié des États membres ont pris des mesures sur le sujet (cas en France avec les dispositions de la loi Hamon relatives à la déliaison en crédit immobilier).

L'EIOPA s'intéresse également à la transparence de l'information en assurance non-vie. Le projet de directive IMD II actuellement à l'étude devrait contenir des dispositions sur la transparence des rémunérations. L'examen de ce projet sera également l'occasion, selon l'EIOPA, de clarifier les exigences en matière de formation des intermédiaires en assurance et d'assurer l'égalité de concurrence entre assureurs et intermédiaires.

Règlement européen sur la protection des données : les défis pour la profession

Fabrizia Giacomini – Experian Italy

Le projet de règlement européen sur la protection des données, en cours d'examen par le Conseil alors que le Parlement a déjà adopté sa position, aura des conséquences importantes sur l'activité des prêteurs en crédit à la consommation et des gestionnaires de bases de données relatives au crédit.

Quatre points sont d'importance majeure pour la profession :

- le **droit à l'oubli** et la **minimisation des données** (visant à ne collecter que les données strictement nécessaires) soulèvent des

difficultés pour les traitements nécessaires à l'analyse de solvabilité : la destruction sélective de certaines données pourrait nuire à la qualité de l'information disponible,

- la **légalité** du traitement, qui repose sur le **consentement explicite** de la personne concernée,
- la **définition** des données personnelles sensibles,
- la **remise en cause** du **profilage** et des **traitements entièrement automatisés**.

Dans sa version actuelle, le projet de règlement ne prend pas en compte les spécificités du crédit. Il est important que chacun se mobilise pour que le texte soit modifié et applicable par les acteurs économiques.



LEASEUROPE

Leasing en Europe et au-delà : état des lieux et perspectives

Intervention et animation de **Jean-Marc Mignerey**, Independent Board Director & Advisor

Panel de la table ronde : **Enrico Duranti**, Iccrea Bancalmpresa, **Mattias Laukin**, Deutsche Leasing, **Norbert van den Eijnden**, Alphabet International, **Adam D. Warner**, Key Equipment Finance

Au fil de la présentation des statistiques par Jean-Marc Mignerey, les membres de la table ronde apportent des commentaires spécifiques pour illustrer certaines caractéristiques géographiques ou expliciter un secteur d'activités.

Jean-Marc Mignerey livre les principales tendances statistiques de la période écoulée. Au niveau mondial, l'Europe est le premier marché avec 252 milliards d'euros de production (+1 %) devant la Chine (239 milliards d'euros, +33 %), les Etats-Unis (186 milliards d'euros, +5 %) et le Japon

(40 milliards d'euros, +8 %). Viennent ensuite l'Australie, le Canada et le Brésil avec respectivement 32, 17 et 4 milliards d'euros de production et des variations de -13 %, +8 % et -11 %.

A l'heure actuelle, les Etats-Unis évoluent dans un contexte incertain avec un niveau de PIB relativement bas, de même que celui des investissements. Cette baisse des investissements est la conséquence d'une perte de confiance assez forte des acteurs économiques. La Chine impressionne par sa progression et suscite toujours des interrogations quant à la capacité qu'aura le pays à faire face notamment au fort décalage entre les populations des grandes villes et des plus petites, et à régler l'écart entre régions en termes d'infrastructures. Ces deux éléments sont en effet susceptibles de peser sur le développement économique du pays. Le Brésil ne semble pas orienté positivement, pour autant, les professionnels veulent rester optimistes et soulignent le marché potentiel important qui reste à développer.

En Europe, sur un total de 252 milliards d'euros de production en 2013 (en progression de +1% par rapport à 2012), le leasing immobilier représente une production de 13,5 milliards d'euros (en baisse de -17,4 %) tandis que le leasing mobilier atteint 238,4 milliards d'euros (en progression de +1,9 %). L'évolution pourrait néanmoins s'améliorer sur la période 2014 au regard des premiers résultats de l'année 2014.

D'une manière générale, une grande majorité des pays européens sont en panne. De l'Espagne à l'Allemagne en passant par la France, la Belgique, la Hollande, jusqu'en Russie en passant par la Suède et la Finlande, tous ont des taux de croissance annuelle au mieux compris entre 0 % et -5 % pour atteindre -10 % ou plus, comme en Italie et en Roumanie. D'autres pays, comme le Portugal, le Royaume-Uni, le Danemark, la Norvège et l'Autriche ainsi que certains pays d'Europe de l'Est, tirent un peu mieux leur épingle du jeu en affichant des taux de croissance de +5 à +10 % ou plus, notamment pour la République Tchèque, la Pologne et la Lettonie. On notera que la Grèce affiche aussi plus de 10% de croissance.

Un focus sur l'Italie montre que, dans un environnement économique certes dégradé où la demande est faible, la chute importante

constatée en 2013 tient beaucoup au coût de la réglementation prudentielle qui entraîne des arbitrages en défaveur de la présentation de ce produit aux clients (soit via les réseaux bancaires soit via les vendeurs). Par ailleurs, la disparition d'un certain nombre de dispositions fiscales n'aide pas à retrouver le niveau d'activité des années précédentes.

En termes d'actifs, en 2013 le secteur automobile est le seul à progresser et représente désormais 63 % du total des actifs, en hausse de 3 % par rapport à 2012. Les secteurs de l'équipement industriel et des équipements des technologies de l'information et de la communication restent stables respectivement à 16 % et 10 %.

Le taux de pénétration du leasing mobilier en Europe s'établit à 22 % en 2013. Avec un taux de pénétration compris entre 25 et 30 %, la France compte parmi les pays qui font mieux que la moyenne européenne, de même que le Royaume-Uni, la Hollande, la Suède, la Pologne et les trois pays baltes. Le taux de pénétration en Italie est de 10 à 15 % (il est inférieur à 10 % en Grèce).

En termes de classement des acteurs du leasing en Europe, la France peut se féliciter de voir sur les deux premières marches du podium, deux établissements français, respectivement Société Générale Leasing Solutions (ALD Automotive inclus) présente dans 29 pays européens et BNPP Leasing Solutions (Arval inclus) présente dans 19 pays européens. Crédit Agricole Leasing & Factoring, présent dans 5 pays européens, se hisse à la 11^{ème} place.

Le marché du leasing se caractérise par une forte concentration puisque le Top 10 représente 60 % du marché et que le Top 20 recouvre 81 % du marché. Les 11 premières sociétés concentrent 130 milliards de production sur les 252 réalisés en 2013.

Sur la base d'une sélection d'indices de Leaseurope, l'évolution des quatre trimestres 2013 et des deux premiers sur 2014 montre que le taux de profitabilité s'est globalement amélioré puisque les deux premiers trimestres 2014 sont supérieurs à ceux de 2013 et que le second trimestre 2014 a

même progressé par rapport au premier. Sur les mêmes périodes, le ratio coût sur revenu s'est également amélioré puisque les deux trimestres 2014 sont à un niveau inférieur à ceux de 2013, le second trimestre 2014 ayant même diminué par rapport au premier. Enfin, si le coût du risque a régulièrement augmenté en 2013 jusqu'à 0,7 % au quatrième trimestre 2013, il est successivement redescendu à 0,4 % au premier trimestre 2014 puis à 0,3 % au deuxième trimestre 2014.

Interrogés en juin 2014 sur leur vision pour les six mois à venir, les dirigeants d'établissements tablaient globalement sur une progression des volumes, une réduction des créances douteuses et une baisse des marges. Dans ces conditions, le niveau des profits envisagé serait relativement stable par rapport à 2013. Dès lors plusieurs scénarios se profilent selon ces indices de confiance : on pourrait devoir attendre encore une voire deux années avant que se dessine une remontée de l'activité.

TABLE RONDE



LE FINANCEMENT DE LA "TROISIÈME PLATE-FORME"

Intervention et animation de Jean-Philippe Assous, SGEF

Panel de la table ronde : Laurent Briziou, Exaegis, Benoît Chenu, SGEF, Javier Heredia, CSI Leasing, Toby Roetto, Microsoft Financial Services, Stephan Van Beek, Oracle Financing Division)

A l'occasion de cette table ronde, avant même d'aborder la question de son financement, Jean-Philippe Assous souhaite d'emblée rappeler la définition de la Third Platform qui est (à ce jour) l'aboutissement des deux plateformes précédentes.

La First Platform, dans les années 60/80, a vu l'avènement des ordinateurs et des gros terminaux destinés à quelques milliers d'utilisateurs et disposant de quelques centaines d'applications. Dans les années 80/90, la Second Platform est la génération des ordinateurs individuels et portables, de l'Internet, et des serveurs clients qui prend le pas sur les « grosses machines », touche des centaines de millions d'utilisateurs et comporte déjà des milliers d'applications.

Dès lors, la Third Platform apparaît comme l'étape naturelle suivante qui se fonde sur la convergence et l'interaction de plusieurs tendances et orientations sociétales et techniques que sont notamment les réseaux sociaux et professionnels, la mobilité (smartphone), le cloud (public ou privé), l'information et le Big Data. Désormais l'information et la communication de l'information semblent avoir pris le pas sur les données elles-mêmes. En tout état de cause, la Third Platform se caractérise par la possibilité de fournir un accès à l'information et aux données à tout moment, de quelque endroit que ce soit et quel que soit l'outil (PC, tablette, smartphone, etc.). La Third Platform se traduit par le partage des ressources sur différents supports et une virtualisation des serveurs et des logiciels.

Dès lors, de manière un peu provocatrice, Jean-Philippe Assous s'interroge pour savoir comment la profession du leasing répond à cette nouvelle demande et si elle a changé sa manière de travailler.

L'évolution du métier semble en effet inévitable car la 2^{ème} plateforme, essentiellement fondée sur le financement d'équipements, voit son évolution décroître tandis que la 3^{ème} plateforme établie sur la notion de « **contrat de services** », connaît un développement très important au point que certains estiment que la 3^{ème} plateforme va cannibaliser la 2^{ème}.

Les enjeux pour la profession du leasing en matière de financement des technologies de l'information sont de plusieurs ordres. Tout d'abord sur le plan de la perception du client et de son attente en termes de produit. Sa demande devient l'information, l'information devient le résultat attendu, le contrat de services doit permettre de contrôler la relation entre le client et le fournisseur. La satisfaction du client et la valeur ajoutée à lui apporter résident désormais dans le service et le bon fonctionnement du service. La qualité du hardware (parties matérielles) ou software (logiciels) importe moins que l'attente du client qui peut se résumer à : « ça doit fonctionner ».

2 ^{ème} Plateforme		3 ^{ème} Plateforme	
Services (Out of cloud)	+1,2%	Tablets	+16%
Infrastructure (Out of cloud)	-2,0%	Smartphones	+9%
Software (Out of cloud)	+0,5%	Public Cloud	+35%
PC	-3,5%	Private Cloud	+24%

Cette évolution implique également que les différents acteurs de solutions de technologie de l'information se structurent en cloud. Les clients doivent pouvoir « logiquement » se connecter à leurs fournisseurs, via les canaux qu'ils proposent, et à leurs financiers, lesquels doivent donc également s'ouvrir au cloud.

Enfin en matière juridique et de gestion des risques, les établissements doivent pouvoir suivre l'évolution liée à la 3^{ème} plateforme qui implique le passage de la notion de « produits et de services installés et utilisés sur site » à une notion de « solution totale caractérisée en hors site », fondée sur le cloud et sur des serveurs virtuels dépendant de services de maintenance à distance. Ainsi, outre les aspects classiques liés au financement d'un

actif physique (non-paiement des loyers par le client, récupération de l'actif physique, recommercialisation de l'actif), il convient de se préoccuper de la contractualisation des nouveaux accords. Il s'agit désormais de faire en sorte qu'un seul contrat puisse intégrer non seulement le contrat de location et la fourniture de services (consommables, maintenance, assurances, etc.) mais aussi l'ensemble des composantes technologiques comme les centres de données virtuels et les réseaux de services virtuels (mises à jour informatiques, etc.).

Dès lors, la nécessité pour la profession du leasing est de travailler étroitement avec ses vendeurs ou fournisseurs de solution technologiques, de s'assurer de la

teneur des services vendus, d'envisager les solutions alternatives en cas de difficultés techniques, d'insuffisance de performance ou de défaillance du partenaire. La rédaction des clauses contractuelles devient essentielle pour que les responsabilités, et les transferts de responsabilités le cas échéant, de chacun des acteurs soient bien identifiés. La coopération entre les financiers et les fournisseurs/vendeurs de solutions technologiques semble la meilleure voie pour y parvenir.

■ CR

Le développement de solutions de services

L'objectif de la session est de se pencher sur différentes innovations que l'industrie peut utiliser pour fournir de nouvelles solutions dans le domaine du service et de la relation client. A partir de cas pratiques, quatre domaines sont explorés : e-mobilité, construction, logistique et santé.

Solutions de mobilité, de la théorie à la pratique

Tim Albertsen, ALD International

ALD Automotive, filiale du groupe Société Générale est spécialisée en location longue durée et gestion du parc automobile d'entreprise.

Dans le contexte actuel marqué par une grande pénétration du **Smartphone**, le **développement de transports alternatifs ou encore l'importance du développement durable**, il semble que la **voiture individuelle ne soit plus la seule solution de déplacement**. C'est pourquoi ALD développe une approche pragmatique de nouveaux marchés de services en matière de mobilité.

Elle a notamment testé sur 1000 utilisateurs pilotes, ALDO, un **assistant de mobilité personnel multimodal**, accessible sur Smartphone, tablette ou ordinateur, destiné aux employés d'une entreprise. Pour optimiser leurs déplacements professionnels ou personnels au quotidien, elle leur offre le choix, en temps réel, entre différents itinéraires et différents modes de transports. Grâce à un relevé détaillé des modes de transports utilisés par les utilisateurs d'ALDO, le gestionnaire de flotte a une vision complète de l'empreinte environnementale et permet aux décideurs de mieux connaître et donc maîtriser les coûts.



Pour le moment, cette expérimentation demeure trop onéreuse pour être mise sur le marché. Cependant on peut penser que la pression sera de plus en plus forte pour développer ce nouveau type de services dans les mois qui viennent. C'est pourquoi ALD continue à travailler à **expérimenter les solutions innovantes de son laboratoire d'idées**.

Nouvelle génération de la gestion de matériels

Vesa Koivula, CRAMO

D'après ERA, European Rental Association, le marché de la location d'équipements en Europe s'élève à 23 milliards € en 2013.

CRAMO, second opérateur sur ce marché, indique que la tendance actuelle est de libérer l'entreprise des problématiques de gestion du matériel pour lui permettre de se concentrer sur son cœur de métier:

Compte tenu des changements démographiques (croissance et vieillissement de la population, nouveaux flux migratoires, urbanisation) ainsi que des nouveaux modes de consommation liés à la transition énergétique, l'externalisation est un relais de croissance dans la construction, l'industrie ou le secteur public.

Ainsi CRAMO a pour objectif d'augmenter son taux de pénétration du marché de la location grâce à l'externalisation, la location de nouveaux services et de machines plus performantes ou encore la rénovation de bâtiments.

Au-delà des économies d'échelle qu'il procure, le marché de l'équipement et de la location, pour être de plus en plus attractif, doit **se concentrer sur l'utilisateur et stimuler ses besoins**.

L'innovation technologique implique d'imaginer de nouveaux modèles économiques :

- prendre en compte les nouveaux comportements des usagers,
- se recentrer sur l'attractivité des services proposés,

- se mettre en mesure de réagir rapidement aux fluctuations du marché,
- correspondre au mieux aux nouvelles attentes de ses clients.

Les nouvelles technologies vont certainement changer les modèles économiques et les structures industrielles.

La multiplication des canaux disponibles (internet, mobile, tablette, magasin centre d'appel, catalogues) ainsi que **l'émergence de produits connectés modifient en profondeur la relation client**. Et plus le client est connecté plus le chiffre d'affaires augmente...d'où la nécessité de se positionner très vite sur l'e-Business au risque de perdre des parts de marché.

Equipement de maintenance, comment satisfaire ce que veulent nos clients?

Frédéric Le Verdier, Financial Solutions, Toyota Industries

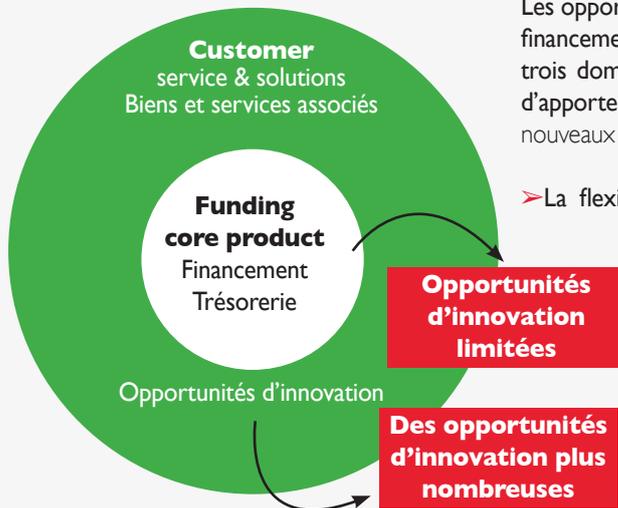
Filiale du n°1 mondial de la maintenance, Toyota Material Handling France développe

constamment les services et les solutions de location qui facilitent et renforcent l'activité de ses clients.

Quel est le modèle économique qui permet à cette entreprise de fournir les biens et services souhaités par ses clients ?

Une écoute attentive de ses clients ne suffit pas. De même que l'indique **Steve Jobs**, il faut se montrer innovant et susciter de nouveaux besoins chez le client :

« A lot of times, people don't know what they want until you show it to them »



Les opportunités d'innovation en matière de financement sont limitées, cependant il y a trois domaines dans lesquels il est possible d'apporter de l'innovation et de satisfaire de nouveaux besoins clients :

➤ **La flexibilité** : être réactif, se préparer à répondre OUI aux différentes sollicitations des clients telles que :

- Puis-je étendre mon contrat ?
- Puis-je changer de type de camion ?
- Puis-je apporter des accessoires etc.

➤ **L'accès** : des applications mobiles, des lignes téléphoniques pour informer facilement en temps et en heure...

➤ **La transparence** :

- Dans la manière dont on contracte avec les clients,
- Dans le fait de leur donner accès à toutes les informations concernant leurs opérations.

Nous sommes trop conservateurs... Il est grand temps de revoir nos modèles économiques !

Des solutions pour une société en meilleur santé

Michael Stilp, Equigroup

Equigroup, spécialisé dans les domaines de la technologie et de la santé, implanté en Europe du Nord a pour partenaire européen SGEF, Société Générale Equipment Finance. Quels sont ses défis ?

Le financement du matériel médical évolue. On remarque une demande accrue pour le financement des services à valeur ajoutée qui lui sont associés.

De manière à relever ces nouveaux défis, il est nécessaire **d'impliquer toutes les parties prenantes** (les clients, les vendeurs et les financiers) dans la **définition de nouveaux modèles économiques**.

Dans ce contexte, ne faut-il pas privilégier la location de matériel médical, en fonction du nombre d'actes médicaux envisagés, plutôt que l'achat d'un matériel qui risque de devenir rapidement obsolète ?

est au cœur de l'industrie du leasing de demain.

L'industrie du leasing doit se centrer sur le produit et non seulement sur le contrat financier.

Equigroup réalise des tests en ce sens. Cela permettrait au client d'augmenter ses capacités de services, de réduire ses risques d'investissement et de simplifier son contrat.

Convertir les coûts fixes en coûts variables

■ IR

The leaseurope future group

Chris Boobyer, Invigors EMEA

Fort du succès rencontré en 2013, le Conseil de Leaseurope a reconduit en 2014 l'expérience de son « future group » destiné à faire émerger des projets susceptibles de dynamiser les

méthodes commerciales, de communication et de gestion des établissements.

Ainsi trois groupes de jeunes talents sont venus présenter leur projet « perturbateur »

dont l'objectif est d'intégrer dans les processus des entreprises des innovations plus ou moins novatrices pour bousculer les méthodes traditionnelles.

Le leasing ludique : la route vers le consommateur



Pierre-Yves Meert – ALD Automotive, project leader, **Anna Naplocha**, DLL, **Andrew Hutchings**, 3 steps IT, **Krzysztof Rowinski**, mLeasing, **Martin Buls**, Nordea

Dans un contexte où le marché se réduit, où les produits sont harmonisés dans toutes les entreprises de leasing, où les marges se réduisent, où les réseaux sociaux prennent le pas sur les réseaux traditionnels de communication et où la taxation étatique est sans cesse plus importante, comment parvenir à capter un client différemment ?

Par le terme « **gamification** », l'idée qui préside est simple : **faire jouer les clients**. En l'espèce, faire jouer les conducteurs de véhicules pris en leasing et tenter de les faire jouer entre eux. Il s'agit dès lors de pouvoir mettre en relation les clients et de constituer un « groupe » de joueurs, de les mettre en compétition, de les faire partager leurs expériences et résultats et enfin de les récompenser.

Pour ces auteurs, le point de départ tient dans l'existence d'une histoire à vivre dans laquelle des challenges doivent être relevés afin que le client acteur puisse recevoir une récompense selon le classement obtenu.

Dans le cas du financement de voitures, l'exemple est assez simple. Le client peut s'identifier en renseignant un ensemble de paramètres relatifs à des données personnelles (marié, deux enfants, deux voitures dont une en leasing, etc.) et à des données relatives au contrat de leasing (type de véhicule, full service ou pas, nombre de kilomètres, consommation moyenne au 100 km, échéance contractuelle, nombre d'accident, etc.). En fonction de ces critères, des points sont alloués selon que le conducteur respecte les échéances de maintenance et/ou le kilométrage, soigne l'usure des pneus, utilise des parkings, lave le véhicule, etc. En résumé, tous les éléments contractuels (ou paramètres du jeu) sont potentiellement utiles pour enrichir la relation au client (ou au joueur).

Grâce aux outils informatiques, le client dispose d'un profil et d'un compte propre lui permettant de suivre ses performances par critère et de constater si son compte affiche plus de points que celui de ses concurrents. Son compte doit surtout lui montrer que ses efforts et sa fidélité, même s'il n'est pas le

premier, sont récompensés. Par exemple, sont évoqués des tarifs préférentiels sur les jetons de station de lavage, des assurances privées, ou tout autre produit ou encore que le joueur ayant suffisamment cumulé de points se voit offrir un cabriolet pour le week-end.

Pour l'industrie du leasing, une telle proposition commerciale et technique peut non seulement se révéler être un axe fort de captation de clientèle, un moyen d'abaisser les coûts opérationnels pour le bailleur et le client, une formidable opportunité de communication et d'échanges susceptibles d'influencer le comportement du client. L'établissement dispose en effet d'informations précieuses tant sur un plan quantitatif que qualitatif pour orienter sa politique commerciale.

Pour les participants au congrès, interrogés sur cet exposé, ce projet a été considéré comme le plus innovant et classé second en terme d'application au sein des établissements.

Consommation collaborative : de la propriété à l'usage

Fieke de Haan, ABN AMRO Lease, project leader, **Philipp Gränz** Deutsche Leasing, **Martin Hofmann** Société Générale Equipment Finance, **Susanne van der Mark** LeasePlan Corporation, **Alberto Onesti** UniCredit Leasing

Partant du postulat que l'économie évolue nécessairement vers une économie de partagé poussée par les nouvelles technologies qui ont cette force de permettre la mise en contact entre une offre (émanant généralement des professionnels) et une demande (émanant de consommateurs et de professionnels), la proposition présente un modèle applicable à l'industrie du leasing.

Les promoteurs du projet sont convaincus de l'opportunité de développer **une plateforme destinée à maximiser l'utilisation des biens déjà donnés en location** ce qui entraînerait parallèlement une réduction des investissements à réaliser par les établissements pour répondre à l'ensemble des demandes.

En effet, il est fréquent que le crédit-preneur ou locataire initial, selon son activité

(saisonniers, carnet de commande moins rempli, utilisation le matin mais pas l'après-midi, etc.), n'utilise pas pleinement l'actif loué. Il pourrait dès lors être judicieux que le locataire initial puisse louer ce bien à un autre professionnel pendant le temps d'inutilisation.

Dans ce cadre, le rôle de l'établissement de leasing, serait de fournir une plateforme où les deux professionnels puissent se rencontrer et convenir des modalités d'une « sous-location » et d'un prix. L'établissement pourrait concevoir un contrat type, proposer une assurance spécifique et s'occuper des services de paiements.

Bien entendu cette nouvelle forme d'utilisation et de location d'un bien vient perturber la relation traditionnelle bailleur/preneur en créant une sorte de relation bailleur/locataires.

Cette organisation procure cependant

flexibilité, source de revenus additionnels (ou rationalisation des dépenses d'investissements) pour les locataires, transparence d'information entre les parties au contrat et confiance puisque géré par un établissement de leasing. Pour sa part, l'établissement de leasing, outre des revenus complémentaires, s'ouvre une voie de fidélisation supplémentaire, un moyen d'amélioration de sa connaissance client, une voie d'élargissement de sa clientèle et potentiellement une possibilité d'augmentation des services fournis, dont une opportunité accrue de recommercialisation des matériels.

Pour les participants au congrès, interrogés sur cet exposé, ce projet a été classé second en terme d'innovation et troisième en terme de mise en œuvre dans les établissements.

Lease Manager

Jon Hanson, Lombard, **Vincent Jacquelin** BNPP LS, **Paolo Catarozzo** ICCREA, **Alexandra Embacher** Raiffeisen, **Pascal Feijt** ING Lease

Lors de cette présentation, Jon Hanson décrit un outil de gestion visant à donner au client une visualisation complète des contrats de leasing sur un seul écran d'ordinateur. Ainsi, il peut suivre à la fois son profil financier, son portefeuille d'actifs sous gestion, les services souscrits ainsi que d'autres éléments comme la durée du contrat, la valeur de marché du bien, la valeur résiduelle, etc. L'outil lui offre également une souplesse importante en lui permettant d'adapter ses échéances de remboursement en fonction de l'évolution de son activité.

De son côté le bailleur grâce à cet outil, doit pouvoir générer plus de revenus et mieux combiner les ventes avec le risque tout en gardant un contact direct avec le client. Cette combinaison peut également lui permettre d'augmenter la valeur de recommercialisation de l'actif puisque le suivi est plus précis.

Selon les auteurs du projet, cette application doit permettre d'accroître la valeur ajoutée de l'entreprise ainsi que ses parts de marché. En revanche, ils estiment nécessaire que l'établissement dispose d'une taille critique

pour que l'outil soit le plus rentable. Au final, l'entreprise devrait pouvoir accroître sa relation de proximité avec ses clients.

Pour les participants au congrès, interrogés sur cet exposé, ce projet a été classé troisième en terme d'innovation et premier en terme de mise en œuvre dans les établissements.

ACTUALITÉ DES COMMISSIONS

FINANCEMENTS

FINANCEMENT DES PARTICULIERS

Textes d'application de la loi relative à la consommation

Le décret relatif aux modalités d'application de la suspension, au bout d'un an d'inactivité, aux contrats de crédit renouvelable en cours à la date de promulgation de la loi, a été publié au Journal officiel du 19 octobre 2014¹. Il précise que la période d'inactivité est calculée à compter de la date de souscription du contrat de crédit ou de la date de la dernière reconduction. Les contrats en cours au 19 mars 2014 seront soumis aux nouvelles dispositions au plus tard à compter de leur première reconduction intervenant à partir du 1^{er} juillet 2015.

A été publié également le décret précisant la procédure applicable en cas d'action de groupe en matière de consommation. Il est entré en vigueur le 1^{er} octobre 2014.

Le décret concernant l'offre alternative et ses conditions de présentation est en cours de rédaction. Il doit s'appliquer dans un délai de 9 mois à compter de sa publication.

Est également en cours de rédaction le décret relatif aux modalités de fonctionnement de la liste d'opposition au démarchage téléphonique.

Textes d'application de la loi de régulation et de séparation des activités bancaires

Le décret précisant les modalités de calcul du TAEA a été publié au Journal officiel du 17 octobre 2014. Le TAEA est calculé selon la même méthode que le TAEG. Le décret entre en vigueur le 1^{er} janvier 2015.

FINANCEMENT DES ENTREPRISES

Bâle III, CRD4

La Commission européenne a publié le 10 octobre 2014 l'acte délégué sur le LCR. Le texte prévoit notamment une exemption du cap sur les inflows pour les EC exerçant des activités de leasing. Les conditions à remplir tiennent au profil de risque faible, à une activité devant représenter 80% du total du bilan (niveau individuel et non consolidé) et à une publication des dérogations dans les rapports annuels. Le texte doit désormais être voté par le Parlement européen et le Conseil qui ont 3 mois, reconductibles, pour l'étudier. L'entrée en vigueur de l'acte délégué a été fixée au 1^{er} octobre 2015.

Pour la CRD, achevée d'être transposée par l'ordonnance du 20 février 2014, la phase d'adoption des textes réglementaires est en cours, notamment un certain nombre d'arrêtés. Ces textes applicables tant aux EC qu'aux SF concernent entre autres :

- La gouvernance (notamment les questions de seuils applicables en matière de cumul des mandats, de comités spécialisés « rémunérations », « risques » et « nominations », d'encadrement des rémunérations des personnes preneurs de risque.

- Le contrôle interne : dans le cadre de la refonte du règlement

97-02, l'arrêté relatif au contrôle interne intègre notamment les nouvelles règles de gouvernance.

- Les coussins de capital : sont notamment précisées les règles de mise en œuvre des coussins de capital contra-cycliques, de conservation et de risque systémiques.

- La liquidité : le coefficient de liquidité français s'applique aux SF, et aux EC jusqu'à la mise en œuvre du LCR.

Fiscalité : TVA et subventions / CET et Refacturation des taxes

Lors du rendez-vous du 7 avril 2014, la Direction de la législation fiscale avait indiqué qu'elle n'entendait pas revenir sur sa position consistant à requalifier une subvention d'investissement, non soumise à TVA, en subvention complément de prix, soumise à TVA. Depuis, à l'invitation de nos interlocuteurs, l'ASF avait travaillé à la rédaction d'une convention type pour tenter de satisfaire aux conditions posées par la DLF et éviter cette requalification. Fin septembre, la DLF a répondu que « la convention ne permet pas de conclure à la non taxation de la subvention ». La Commission Fiscalité de l'ASF étudie l'opportunité d'une nouvelle rencontre avec la DLF.

Réforme de la norme comptable IAS 17 sur les contrats de location

Suite à la consultation lancée cet été par l'EFRAG (Conseil technique de la Commission

¹Cf. communication ASF 14.297

ACTUALITÉ DES COMMISSIONS

FINANCEMENTS

européenne), des positions divergentes ressortent, notamment parmi les professionnels et les cabinets d'audit, sur le choix entre les deux modèles IASB et FASB. L'EFRAG soutient pour sa part l'évolution des travaux sous réserve de l'amélioration des critères de distinction entre « leases » et « services ».

Pour l'ANC, une certaine incertitude règne sur la suite des travaux. A priori, l'autorité française se positionne aux côtés des professionnels français pour le maintien de la norme actuelle.

Compte tenu de l'évolution des réflexions et de la volonté affichée des Boards d'aboutir à une norme, Leaseurope se positionne toujours en faveur du maintien de la norme IAS 17 actuelle avec 1) amélioration des informations 2) annexes supplémentaires, mais souhaite aussi rester partie prenante et participer aux débats à venir sur les critères de différenciation des « leases » et des « services ». L'ASF s'inscrit dans cette position.

Les Boards affirment vouloir publier une nouvelle norme mi-2015.

Travaux de communication

Les travaux du groupe de travail transversal inter-commissions ASF (Crédit-bail, Affacturage, Caution, PSI) en vue de développer un plan de communication institutionnel sur l'importance des métiers spécialisés dans le financement des PME/TPE se poursuivent. Le travail sur les messages institutionnels et l'accompagnement dans leur diffusion est actuellement en cours ainsi qu'un important travail sur les statistiques de la profession.

Crédit-bail immobilier et référents en co-baillage

Dans le cadre des travaux de la Commission CBI relatifs à l'amélioration des opérations de financement réalisées en co-baillage, une des actions consiste en la désignation d'un référent par établissement pour favoriser les échanges entre partenaires d'un même pool et ainsi fluidifier la gestion des opérations de co-baillage. Une mise à jour récente a été adressée aux établissements ayant communiqué le nom de leur référent. Tous les établissements sont invités à participer à cette initiative.

Transition énergétique

Suite à la conférence bancaire et financière, l'ASF et certains établissements Sofergie ont contribué aux travaux du groupe de travail 4 sur « la mobilisation des marchés et des investisseurs institutionnels dans le financement de la transition énergétique ».

Globalement, le document de synthèse du GT (non publié à ce jour) reflète les points soulevés par les professionnels, notamment le fait que les Sofergie satisfont les besoins de financement sur les petits projets (5 – 50 M€). Par ailleurs ont été actées les difficultés soulignées par les professionnels en termes d'incertitude/instabilité réglementaire et fiscale, de gestion des délais, de robustesse des outils contractuels et de besoin de clarification des orientations des pouvoirs publics autour des conditions de réalisation des projets (tarifs). Pour l'appel au marché, la piste de l'agrégation des petits projets standardisés est mentionnée.

Projet de loi « pour la croissance et l'activité »

L'ASF se mobilise sur le projet de loi « pour la croissance et l'activité » déposé par le gouvernement. Ce texte prévoyait en effet de prendre par ordonnance, dans un délai de six mois à compter de la publication de la loi, les mesures relevant du code de commerce propres à moderniser les règles relatives au crédit-bail et aux sûretés de façon à ce que ces règles facilitent les procédures collectives et contribuent à la continuité de l'entreprise.

D'ores-et-déjà l'ASF a pu rappeler à quel point le droit de propriété (de valeur constitutionnelle) du crédit-bailleur sur l'actif conditionne l'accès au financement pour les TPE/PME et l'octroi de crédit pour des projets plus risqués de type création d'entreprises. La remise

en cause du droit de propriété impliquerait une reconsidération de l'approche « risque », de coût en matière de fonds propres, de conditions tarifaires et, in fine, d'opportunité à commercialiser ce produit.

Et aussi ...

- Intermédiaires en opérations de banque
- Location financière et interdépendance des contrats
- SIV et mutations frauduleuses
- Loi MAPTAM
- Proposition de directive « Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme »
- ...

> 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

Petya Nikolova :
01 53 81 51 69
p.nikolova@asf-france.com

ACTUALITÉ DES COMMISSIONS

SERVICES FINANCIERS

AFFACTURAGE

Assises du financement

L'ASF a participé aux Assises du financement de l'économie le 15 septembre à l'Élysée, au cours desquelles la solution de financement de la trésorerie constituée par l'affacturage a été évoquée.

Bâle 3 / CRD4 / liquidité

Dans le prolongement des demandes formulées par l'ASF auprès de l'EBA et de la Commission européenne pour les activités d'affacturage, l'acte délégué relatif au LCR prévoit une suppression du cap pour les opérations d'affacturage sous certaines conditions, notamment que cette activité représente 80% du total de bilan de l'établissement.

EU Federation : Association européenne d'affacturage

Ces dernières semaines, EUF a réuni son Comité Exécutif, à Paris dans les locaux de l'ASF, ainsi que ses comités juridique et risques. Les travaux d'EUF ont notamment porté sur la 4^{ème} directive anti-blanchiment, sur le mécanisme de refinancement long terme de l'Eurosystème (TLTRO - Targeted Longer-Term Refinancing Operations) et sur la base de données européenne des crédits que la BCE

envisage de mettre en place (AnaCredit - European Analytical Credit Dataset). Il est d'autre part envisagé qu'EUF participe au congrès organisé par UNCTRAL (United Nations Commissions on international trade law) à Vienne en décembre qui visera à établir un projet de texte sur les transactions sécurisées « model law on secured transactions ».

Dématérialisation

La démarche de l'ASF visant à faire valider par l'ISO des messages normalisés destinés à être échangés entre les protagonistes de l'affacturage se poursuit, en lien avec les autres acteurs français concernés. Les échanges sont en cours avec le SEG, instance de l'ISO chargée de l'examen au fond. En parallèle, ont aussi été lancées la rédaction, par les groupes de travail ASF dédiés, de guides d'utilisation des messages et d'un guide sur les protocoles d'échanges de ces messages entre les différents acteurs, ainsi que des réunions de présentation du projet à des éditeurs de logiciels.

Financement des TPE / PME

Une relance a été faite auprès de la Section en vue de recueillir des données, complémentaires

aux statistiques acquises auprès de FIBEN, sur les opérations se situant sous le seuil de 25 K€ de déclaration à la Centrale des risques et sur les émissions de billets à ordre auprès des TPE et PME.

Groupe de travail juridique

Il s'est réuni début octobre. Les travaux ont porté sur les délais de paiement notamment dans le cadre des créances export et du reverse factoring, le financement de stocks, les durées de conservation des données et les jurisprudences intéressant la profession.

Groupe de travail conformité

Une réunion s'est tenue fin octobre. Les participants ont notamment eu des échanges sur le suivi des apporteurs d'affaires, la loi du 13 juin 2014 sur les comptes inactifs ainsi que sur les derniers projets de texte sur le blanchiment.

Observatoire des délais de paiement / Observatoire du financement des entreprises

L'ASF poursuit sa participation aux travaux des Observatoires des délais de paiement et du financement des entreprises.

Rapport Bpifrance sur les PME

L'ASF a été sollicitée par Bpifrance afin d'apporter à son rapport annuel sur l'évolution des PME une contribution décrivant les offres d'affacturage à leur attention. Celle-ci expose les différentes techniques, leurs caractéristiques, leur coût, ainsi que les segments de clientèles utilisateurs.

ACTUALITÉ DES COMMISSIONS

SERVICES D'INVESTISSEMENT

CAUTIONS

Mécanisme de garantie des cautions

La profession plaide, en l'état de la réglementation, pour que les sociétés de cautions ne délivrant pas de garanties obligatoires, qui ont choisi le statut de société de financement, ne cotisent plus au mécanisme.

Financement des PME/TPE : statistiques caution

Une enquête est en cours pour recueillir auprès des membres de la Section, pour disposer d'un support dans l'action de communication et de lobbying envisagée, des données sur les garanties permettant aux TPE et PME de bénéficier d'un levier de financement (garanties de crédit) ou de libérer de la trésorerie². Pour chacune de ces deux catégories, les informations demandées portent, à fin 2013, sur le nombre de clients et de garanties délivrées, le montant des crédits rendus possibles grâce aux garanties délivrées et le montant moyen des garanties délivrées.

Colloque ASF / FFSA du 11 décembre

L'événement s'est organisé autour de 3 thèmes successivement abordés par des binômes (professionnels/témoins ou clients) :

➤ 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

Petya Nikolova :
01 53 81 51 65
p.nikolova@asf-france.com

-Pour les cautions non réglementées : la caution des prêts immobiliers et la facilitation de l'accès au crédit pour les particuliers ;

-Pour les cautions réglementées protégeant l'Etat : un exemple « vertueux », les garanties financières en matière d'ICPE comparé à un exemple « plus complexe », les cautions douanières ;

-Pour les cautions réglementées protégeant le consommateur : l'exemple des garanties constructeurs de maisons individuelles ;

Cet évènement s'est tenu dans l'auditorium de la FFSA, et les échanges ont été très riches.

Garanties financières Installations Classées pour la Protection de l'Environnement (ICPE)

Le ministère de l'Ecologie, du Développement durable et de l'Energie (MEDDE) a organisé le 30 septembre dernier une réunion sur les difficultés des exploitants industriels à constituer les garanties ICPE prévues par le décret du 3 mai 2012 (garanties couvrant le coût de sécurisation d'activité de certaines activités classées).

Cette réunion a notamment été préparée par un rapport sur le sujet rendu le 1^{er} septembre au MEDDE pour la rédaction duquel l'ASF avait été sollicitée par Bercy début juillet.

Le MEDDE a enfin lancé une consultation sur un projet d'arrêté modifiant notamment la liste des installations soumises au décret de mai 2012

PSI

Rencontre entre le président de l'ASF et le président de l'AMF

Début janvier 2015, le président de l'ASF accompagné de professionnels rencontrera Gérard Rameix, président de l'AMF. Lors de cette rencontre seront évoqués les points d'actualité de la profession.

UCITS V / Indépendance Société de gestion / dépositaire

L'ESMA a lancé une consultation sur un avis technique venant préciser la directive OPCVM V concernant l'indépendance qui doit exister entre la société de gestion et son dépositaire. Elle pointe deux situations dans lesquelles cette indépendance pourrait selon elle être mise en défaut : le management/la surveillance commune et les liens capitalistiques. L'ASF a répondu à cette consultation en observant que l'avis de l'ESMA va bien au-delà du texte de la directive qui se contente d'établir que la société de gestion et le dépositaire doivent agir indépendamment. Les règles actuellement en vigueur pour gérer les conflits d'intérêt sont suffisantes (pas de difficultés identifiées).

Participation des sociétés de titrisation aux travaux de l'ASF

L'ordonnance du 25 juillet 2013 transposant en droit français la directive AIFM oblige les organismes de titrisation à obtenir un agrément de société de gestion de portefeuille (SGP). De ce fait, elles sont tenues d'adhérer à une organisation professionnelle. Compte tenu du poids de ces

acteurs et de l'actualité du sujet, la titrisation tend à devenir un axe de développement pour l'Association.

Financement participatif

Le 1^{er} octobre, l'AMF a publié une instruction n° 2014-12 sur l'information fournie aux investisseurs par l'émetteur et le conseiller en investissements participatifs ou le prestataire de services d'investissement dans le cadre du financement participatif. Cette instruction a fait l'objet d'une concertation avec les organisations professionnelles. Elle comporte un modèle de document d'information réglementaire synthétique à fournir aux investisseurs.

D'autre part, une position de l'ACPR et une position de l'AMF, publiées le 30 septembre, sont venues préciser les conditions permettant aux plates-formes de financement participatif proposant des offres de titres financiers d'échapper à la qualification de placement non garanti.

Renouvellement du Collège et de la Commission des sanctions de l'AMF

L'ASF a répondu à la sollicitation de la DGT en vue de proposer des candidats pour un certain nombre de postes à pourvoir au Collège et à la Commission des sanctions de l'AMF.

CARNET

BUREAU DE LA COMMISSION AFFECTURAGE

Patrick de Villepin, Président de BNP PARIBAS FACTOR, a été élu Président de la Commission.

Patrice Coulon, Directeur Général Délégué de GE FACTOFRANCE et

Bernard Muselet, Directeur Général Adjoint Développement de CREDIT AGRICOLE LEASING & FACTORING ont été réélus Vice-Présidents de la Commission.

BUREAU DE LA COMMISSION CAUTION

Michel Cottet, Directeur Général de SIAGI, a été réélu Président

James Walker, Directeur Général Délégué de CRESERFI, a été réélu Vice-Président de la Commission et

Anne Sallé-Mongauze, Directeur Général de la COMPAGNIE EUROPEENNE DE GARANTIES ET CAUTIONS, et

Patrick Lepescheux, Directeur Général Délégué de CREDIT LOGEMENT ont été élus Vice-Présidents de la Commission.

BUREAU DE LA COMMISSION PRESTATAIRES DE SERVICES D'IN- VESTISSEMENT

Dominique Goirand, Président-Directeur Général de FINANCIERE D'UZES, a été réélu Président de la Commission et

Marine Arousseau, Secrétaire Général de SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED et

Jean-Marie Cazelles, Directeur Financier de LA FRANCAISE AM FINANCE SERVICES, ont été élus Vice-Présidents de la Commission.

BUREAU DE LA COMMISSION FINANCEMENT LOCATIF DE L'EQUIPEMENT DES ENTREPRISES

Thierry Galharret, Responsable de BNP PARIBAS Lease Group, a été réélu Président de la Commission,

Philippe Chédane, Directeur de l'exploitation de CM-CIC BAIL,

Didier Estèbe, Directeur Général de LXXXBAIL et

Thierry Fautré, Président de SIEMENS FINANCIAL SERVICES SAS ont été réélus Vice-Présidents de la Commission.

BUREAU DE LA COMMISSION FINANCEMENT DE L'EQUIPEMENT DES PARTICULIERS

Eric Spielrein, Administrateur-Secrétaire Général de la Diac et

François Langlois, Directeur des Relations Institutionnelles de BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE, ont été réélus respectivement Président et Vice-Président de la Commission.

BUREAU DE LA COMMISSION CREDIT-BAIL IMMOBILIER

Marianne Auvray Magnin a été réélu Président de la Commission.

Christine Delamarre, Directeur Ingénierie et Support Direction Commerciale Leasing de CREDIT AGRICOLE LEASING & FACTORING,

Frédéric Jenin, Président du Directoire de CMCIC LEASE, et

Gérard Lévy, Responsable Département Immobilier et Environnement de BPIFRANCE FINANCEMENT, ont été réélus Vice-Présidents de la Commission.

BUREAU DE LA COMMISSION FINANCEMENT ET REFINANCEMENT IMMOBILIER

Nicole Chavrier, Directrice des Relations Institutionnelles de CREDIT FONCIER DE FRANCE, a été réélue Président de la Commission.

François Kliber, Directeur Général de GE MONEY BANK et

Jean-Marc Vilon, Directeur Général de CREDIT LOGEMENT, ont été réélus Vice-Présidents de la Commission.

BUREAU DE LA COMMISSION SOFERGIE

Stéphane Pasquier, Directeur Exécutif de NATIXIS ENERGECO, a été réélu Président de la Commission.

Christine Delamarre, Administrateur Directeur Général Délégué d'UNIFERGIE a été réélue Vice-Présidente de la Commission.

Notre Offre de Formations en 2015**Janvier-Février-Mars****Retrouvez nos programmes sur le site ASFFOR : www.asffor.fr**

LE STAGE...	DATES	PRIX*	PARTICIPANTS	ANIMÉ PAR...
Affacturage : initiation	19 janvier	825 € ht 990 € ttc	Toute personne désirant connaître l'affacturage	Laurent LEMOINE, Magistrat consulaire Ancien directeur d'une société financière
Connaissance de l'environnement bancaire	22 et 23 janvier	1 100 € ht 1 320 € ttc	Nouveaux collaborateurs et jeunes diplômés ayant besoin de connaître les bases de la gestion bancaire	Patrick AUTEAU Formateur Conseil
Dispositions en vigueur en matière de construction d'immeubles à usage industriel, professionnel	27 et 28 janvier	880 € ht 1 056 € ttc	Public sensibilisé au droit de la construction	Jean Pierre BIGOT Notaire
Le droit des entreprises en difficultés (anct Loi de sauvegarde)	28 janvier	990 € ht 1 188 € ttc	Collaborateurs des services contentieux	Sabine HUTTLINGER Avocat à la Cour, ancien chef de service juridique d'une société financière
Mieux se connaître pour mieux s'affirmer	3 et 4 février	880 € ht 1 056 € ttc	Tous publics	Lionelle CLOOS Consultante en management, communication et relations inter-personnelles
Le crédit-bail immobilier	4 au 6 février	1 210 € ht 1 452 € ttc	Tous cadres désirant connaître ou approfondir le crédit-bail immobilier	André VOLOTER Consultant, ancien dirigeant social de sociétés de CBI Philippe LE ROY Responsable expertise –domaine immobilier énergie-environnement d'OSEO Sylvie LACOURT, Directeur Général adjoint de NATIXIS LEASE
Prévenir la fraude	6 février	900 € ht 1 080 € ttc	Contrôleurs internes, juristes, auditeurs internes	Nicolas VAN PRAAG Chargé de cours à l'Université de Paris-Dauphine et au groupe HEC, Consultant en finance
Authentification de documents d'identité	6 février	990 € ht 1 188 € ttc	Organismes recevant du public, banques et entreprises de crédit	Christophe NAUDIN Formateur de la Gendarmerie Nationale et formateur de la Police Nationale
Gestion des conflits et incivilités	9 et 10 février	880 € ht 1 056 € ttc	Tous publics	Lionelle CLOOS Consultante en management, communication et relations inter-personnelles
Ratio de liquidité bancaire	10 février	880 € ht 1 056 € ttc	Responsables en charge des états prudentiels, analystes des risques bancaires, services comptables et financiers	Patrick AUTEAU Formateur Conseil

LE STAGE...	DATES	PRIX*	PARTICIPANTS	ANIMÉ PAR...
Approche du crédit-bail mobilier et des locations financières	10 au 12 février	880 € ht 1056 € ttc	Employés et cadres (appartenant éventuellement à des établissements n'exerçant pas une activité de crédit-bail mobilier.)	Sabine HUTTLINGER, Avocat à la Cour, ancien chef de service juridique de la branche entreprise d'une société financière David LACAILLE Directeur Comptable à la Société Générale Xavier COMMUNEAU Responsable Fiscalité Financière chez le groupe PSA Mikael RAVEL DFDS / DFIS Fiscalité Financière chez PSA
Dossier SURFI	11 et 12 février	1310 € ht 1572 € ttc	Services comptables et financiers	Patrick AUTEAU Formateur Conseil
Mathématiques financières générales (Excel / HP)	10 et 11 février	990 € ht 1188 € ttc	Commerciaux, assistants de gestion, contrôleurs de gestion, responsables des opérations, directions comptables et financières	Nicolas VAN PRAAG Chargé de cours à l'Université de Paris-Dauphine et au groupe HEC, Consultant en finance
Prévention du blanchiment	12 février	800 € ht 960 € ttc	Correspondants TRACFIN, responsables anti-blanchiment des institutions financières, déontologues, compliance officers, chargés de clientèle, responsables de back-office	Cabinet Audisoft Consultants
EMIR NOUVEAUTÉ	12 février Matinée	450 € ht	Responsables de la conformité, responsables middle et back offices	Charles Henri TAUFFLIEB Régulation Partners
Analyse financière pour non spécialistes	11 et 12 février	1100 € ht 1320 € ttc	Cadres commerciaux, cadres des services d'engagement, cadres des services juridiques	Philippe MIGNAVAL Institut d'Etudes Politiques de Paris, diplômé d'Etudes Supérieures Comptables et Financières, consultant
Mathématiques financières à l'usage des crédits bailleurs	3 et 4 mars	1210 € ht 1452 € ttc	Contrôleurs de gestion, direction comptable, commerciaux	Nicolas VAN PRAAG Chargé de cours à l'Université de Paris-Dauphine et au groupe HEC, Consultant en finance
Formation des Administrateurs NOUVEAUTÉ	5 et 6 mars	1300 € ht 1560 € ttc	Administrateurs, membres du CA, ou de comité de surveillance	Marie-Agnes NICOLET Régulation Partners
AMF, conformité avec la réglementation pour les établissements de crédit	10 mars	990 € ht 1188 € ttc	Juristes, Responsables de la conformité et du contrôle interne	Patrick AUTEAU Formateur Conseil
Ratio de solvabilité : le dossier COREP	12 et 13 mars	1100 € ht 1320 € ttc	Analystes des risques bancaires, toutes personnes devant participer à l'élaboration des tableaux COREP	Patrick AUTEAU Formateur Conseil

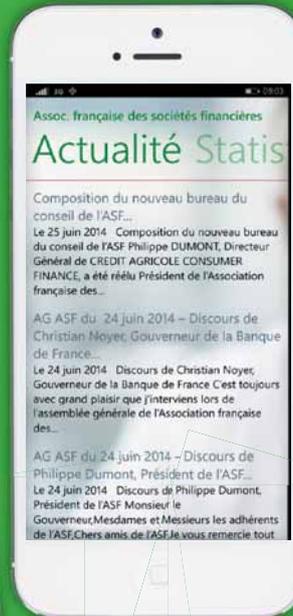
LE STAGE... DATES PRIX* PARTICIPANTS ANIMÉ PAR...

Credit-bail, règles comptables et prudentielles	18 mars	990,00 € ht 1 188 € ttc	Collaborateurs devant participer à la comptabilisation des opérations de crédit-bail	Patrick AUTEAU Formateur Conseil
Le fonctionnement des institutions européennes	19 mars	650 € ht 780 € ttc	Directeur Général, Directeur des affaires publiques, Managers, Juristes	Euralia Société de conseil en affaires publiques
Les fondamentaux de l'analyse financière	19 et 20 mars	100 € ht 320 € ttc	Cadres de services d'engagements, responsables d'unités d'exploitation	Philippe MIGNAVAL Institut d'Etudes Politiques de Paris, diplômé d'Etudes Supérieures Comptables et Financières, consultant
L'affacturage et ses risques	26 et 27 mars	210 € ht 452 € ttc	Toute personne désirant connaître et approfondir l'affacturage	Laurent LEMOINE, Magistrat consulaire Ancien directeur d'une société financière
Aspects juridiques et contentieux du crédit-bail immobilier	26 et 27 mars	825 € ht 990 € ttc	Cadres confirmés des services juridiques et contentieux	Hervé SARAZIN, Notaire chez SCP Thibierge. Pascal SIGRIST, Avocat à la Cour
Les garanties personnelles et les sûretés mobilières	16 avril	990 € ht 1 188 € ttc	Les gestionnaires, les commerciaux, les juristes débutants	Sabine HUTTLINGER, Avocat à la Cour Ancien chef de service juridique d'une société financière.

Exclusivement en INTRA ENTREPRISE

Recouvrement des créances au téléphone	Nous consulter pour le tarif	Personnels des services comptables et commerciaux	Lionelle CLOOS Consultante spécialisée dans les techniques de négociation et de recouvrement
Vendre au téléphone		Back offices, services clientèles, opérateurs de plateformes téléphoniques	Lionelle CLOOS Consultante spécialisée dans les techniques de négociation et de recouvrement
Sensibiliser à la prévention des risques psychologiques		Responsables RH-Membres de CHSCT	Marie-Beatrice THOMAS Consultante RH-RS
Bien préparer sa retraite		Tous publics	Marc KAISER Consultant
Reussir son rapport annuel		Direction générale, financière Direction de la communication	Jean Christophe MOREAU Consultant
Communiquer avec les médias		Direction générale, financière Direction de la communication	Jean Christophe MOREAU Consultant
IOB : un incontournable du crédit à la consommation		Toute personne ayant à proposer un crédit à la consommation	Emile FURIO Jean Jacques Le Flem

L'ASF SUR VOTRE SMARTPHONE



«Aussitôt reçue, aussitôt installée, aussitôt ouverte : simple, rapide, bien adaptée à mon smartphone, en un mot : Bravo !»



«Je viens de charger l'application ASF sur mon Iphone pro et c'est top ! Très bien faite et très utile pour nous lorsque nous sommes en vadrouille. Bravo pour cette innovation.»



En supplément du site Internet www.asf-france.com, l'ASF met à disposition trois nouvelles applications permettant d'accéder par smartphone aux rubriques « Actualités et communiqués », « Statistiques », « Taux » et « Publications ». Ces applications, disponibles pour Android, IOS et Windows Mobile, sont téléchargeables via les « stores » des appareils fonctionnant sous ces différents systèmes.

Installation des applications :

- Pour Android (smartphone ou tablette), chercher MobiASFNews,
- Pour IOS (iPhone ou iPad), chercher ASF,
- Pour Windows mobile (smartphone uniquement), chercher ASF News.

Configuration requise pour l'utilisation de ces applications :

- Android 4.0 et supérieur
- IOS 6.1 et supérieur
- Windows mobile 8 et supérieur

ASF

ASSOCIATION FRANÇAISE
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES

Dans vos agendas

COLLOQUE

LE FINANCEMENT DES PME ET TPE PAR LES MÉTIERS SPÉCIALISÉS DE L'ASF

Comment soutenir la trésorerie et relancer l'investissement des PME/TPE ?



Contact : Isabelle RICHARD
i.richard@asf-france.com

mardi 31 mars 2015

Maison de la Chimie

28 Rue Saint-Dominique 75007 Paris

Des propositions d'amélioration à caractère législatif et réglementaire seront formulées en faveur de l'investissement et de la croissance au cours des débats.

La Lettre de l'ASF n° 163 est tirée à 3000 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 : Philippe Dumont, Président de l'ASF - Rédactrice en chef : Françoise Palle-Guillabert, Délégué général

Conception graphique : JCh Moreau Consultants - Impression : Chirat, 42540 Saint-Just-la-Pendue -

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

Louis-Marie Durand (Euralia) - Frédéric Le Clanche - Petya Nikolova - Grégoire Phélip -

Magalie Portel - Isabelle Richard - Cyril Robin - Michel Vaquer - Eric Voisin

ASF

ASSOCIATION FRANÇAISE
DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES