ASSOCIATION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES | OCTOBRE-NOVEMBRE-DECEMBRE 2018 | N° 179



Partenariat ASF/NQT L'ASF s'engage en faveur de l'égalité des chances

Présentation des Commissions de l'ASF

Sommaire

Tableau de bord

04

Statistiques

L'activité des établissements spécialisés au cours des neufs premiers mois de 2018

ASFFOR

07

Stages proposés par l'ASFFOR

1er trimestre 2019

Dossier spécial

80

Congrès conjoint Eurofinas/Leaseurope

Venise 2018

Actualité

26

L'ASF s'engage en faveur de l'égalité des chances en partenariat avec NQT

Vie de l'ASF

28

Les Commissions de l'ASF

Présentation des Commissions

31

Actualité des Commissions

Le point sur les dossiers en cours









Françoise PALLE-GUILLABERT Délégué Général de l'ASF

99

Dans un monde en complète mutation, il faut continuer à nous adapter. En 2018, l'ASF a initié de grands chantiers. Ils se poursuivent sur 2019.

99

L'année 2018 a été marquée globalement par un contexte plus favorable pour nos métiers de financement spécialisé, comme en témoignent les chiffres d'activité des neuf premiers mois 2018 (cf page 4 à 6).

Pour clôturer cette année 2018, je tiens à souligner deux anniversaires importants pour l'ASF.

- Tout d'abord, la convention collective nationale des sociétés financières gérée par l'ASF fête ses 50 ans. Elle constitue un véritable atout pour les adhérents de l'ASF. La négociation sociale est dynamique, avec plusieurs accords signés chaque année avec les organisations syndicales.
- Ensuite, l'ASFFOR, organisme de formation émanant de l'ASF, fête ses 45 ans d'existence. L'ASFFOR assure aux adhérents de l'ASF de pouvoir disposer d'une offre de formation spécifiquement adaptée aux besoins de leurs collaborateurs, à un coût très compétitif. C'est un autre atout pour les adhérents.

Pour 2019, l'ASF poursuivra sa transformation pour étendre son influence autour de trois axes :

S'ENGAGER POUR L'EUROPE

Les prochaines élections européennes, en mai 2019, sont l'occasion d'une prise de conscience collective afin de donner à la France une position active au sein de l'Union européenne. C'est aussi l'occasion pour l'Union européenne d'affirmer sa solidité, sa stabilité et son influence au niveau mondial. L'ASF souhaite contribuer à la campagne « Merci l'Europe » et mettra en œuvre des moyens renforcés pour représenter au mieux les intérêts de ses adhérents au niveau européen. C'est à cette fin que le Conseil de l'ASF se réunira, à Bruxelles, le 22 janvier prochain, afin d'évoquer avec les interlocuteurs de la Commission, du Parlement et du Conseil européens, l'avenir de l'Union et ses prochains enjeux.

AGIR DE FAÇON SOLIDAIRE

Dans un contexte plus favorable à nos métiers, l'ASF a décidé de s'engager dans une démarche, volontaire et citoyenne, en faveur de l'insertion professionnelle des jeunes diplômés, en partenariat avec l'association Nos Quartiers ont du Talent - NQT (cf article pages 26 et 27).

S'ADAPTER ET SE TRANSFORMER

Dans un monde en complète mutation, il faut continuer à nous adapter. En 2018, l'ASF a initié de grands chantiers. Ils se poursuivent sur 2019 : transformation des locaux, modernisation des outils de travail, montée en puissance du digital avec l'ouverture de comptes Twitter et LinkedIn et le lancement d'une « Commission digitale », nouveaux moyens de formation pour l'ASFFOR, ... L'ASF, ainsi modernisée, sera présente, aux côtés de ses adhérents, pour les accompagner dans la révolution digitale.

Je vous souhaite, à toutes et tous, une excellente année 2019!

Françoise PALLE-GUILLABERT

L'ACTIVITÉ DES ÉTABLISSEMENTS SPÉCIALISÉS AU COURS DES NEUF PREMIERS MOIS DE 2018

Une activité dynamique au troisième trimestre



écrit par Ndèye Marème Diagne, Chargée d'études

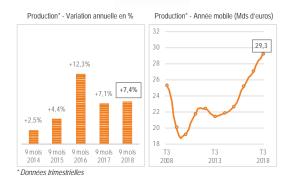
Le dynamisme de l'activité des établissements spécialisés au troisième trimestre confirme le redressement du marché sur les neuf premiers mois de l'année 2018.

LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES ET DES PROFESSIONNELS

Les financements locatifs d'équipement : Hausse significative de l'activité

+7,4%

L'affacturage :
Une croissance à deux chiffres
+10,3%





près un ralentissement au printemps 2018 (+5,1% au deuxième trimestre, après +9,3% au premier), les financements locatifs de l'équipement des entreprises et des professionnels¹ (location avec ou sans option d'achat) accélèrent à nouveau durant l'été : +8% par rapport à l'été 2017 avec 7,1 Mds d'euros.

Sur les **neuf premiers mois de l'année**, les nouveaux investissements enregistrent une hausse de **+7,4%** pour une production de **21,6 Mds d'euros**.

Au cours des neuf premiers mois, les opérations avec option d'achat progressent de +6,8% avec 12,1 Mds d'euros, dont 10,1 Mds d'euros pour les opérations en **crédit-bail mobilier** *stricto sensu*² (+6,5%) et 2 Mds d'euros pour les opérations sur voitures particulières (+8,3%). Avec 9,4 Mds d'euros d'investissements, les opérations de location sans option d'achat (location financière et location longue durée) sont en hausse de +8.2%.

En outre, une part modeste des financements d'équipement s'effectue sous forme de crédits classiques. Sur les neuf premiers mois, ces investissements s'élèvent à 2,3 Mds d'euros ³.

u troisième trimestre 2018, le montant des créances prises en charge par les sociétés d'affacturage est, avec 75,7 Mds d'euros, en nette hausse de +11,2% par rapport au trimestre correspondant de 2017. Ce taux à deux chiffres confirme le rythme de croissance soutenu enregistré depuis le début de l'année 2018 (+9% au premier trimestre et +10,7% au printemps).

A l'échelle des neuf premiers mois de l'année, on enregistre une accélération de l'activité: +10,3%, après +6,6% sur la même période de 2017. A fin septembre, la production cumulée des quatre derniers trimestres atteint 312,2 Mds d'euros, soit un volume annuel d'activité multiplié par 2,4 au cours des dix dernières années.

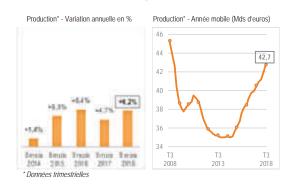
 $^{^{1} \} Voitures \ particulières, v\'ehicules \ utilitaires \ et \ industriels, \ mat\'eriel \ informatique \ et \ \'electronique, \ biens \ d'\'equipements \ divers.$

² Au sens de la loi du 2 juillet 1966

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

LE FINANCEMENT DES PARTICULIERS

Le crédit à la consommation⁴ : Maintien d'une croissance soutenue +6,2%



vec 10,4 Mds d'euros, la production de nouveaux crédits à la consommation par les établissements spécialisés progresse de +7,4% au troisième trimestre, après +7,7% au printemps et +3,5% au premier trimestre. Cette performance permet d'enregistrer, avec 31,8 Mds d'euros, une hausse significative de +6,2% en moyenne sur les neuf premiers mois de l'année. Ainsi le redressement du marché enclenché depuis 2015 se poursuit.

Sur les neuf premiers mois, tous les secteurs sont orientés à la hausse :

- Comme les deux trimestres précédents, les financements d'automobiles d'occasion⁵ enregistrent une hausse à deux chiffres: +10,5% au troisième trimestre, après +15% au premier semestre. Ainsi, ils réalisent la meilleure performance sur les neuf premiers mois, avec une progression de +13,5% pour 3,2 Mds d'euros. En hausse de +43,7%, les opérations de LOA⁶ ont une croissance beaucoup plus marquée que celle des crédits affectés (+10,9% à 2,9 Mds d'euros).
- Depuis le début de l'année, les financements d'automobiles neuves⁵ continuent leur ascension: avec +12,8% durant l'été et +10,1% au premier semestre, ils progressent significativement de +11% en moyenne sur les neuf premiers mois de l'année. Le dynamisme de ces financements s'explique par le développement soutenu des opérations de LOA⁶ qui progressent de +15,3% sur les

neuf premiers mois de 2018 et représentent désormais 74,5% des financements d'automobiles neuves⁵. Dans le même temps, les financements par crédits affectés sont en moyenne quasi-stables par rapport à la même période de 2017 (+0,1%).

- Après +1,8% au premier trimestre et +5,9% au printemps, la hausse de la production des prêts personnels s'accentue à nouveau au troisième trimestre avec une progression de +7,1%. Cette accélération progressive au cours de l'année permet une croissance de +4,9% en moyenne sur les neuf premiers mois avec 10,4 Mds d'euros.
- La croissance des financements affectés de biens d'équipement du foyer (électroménager, équipement multimédia, meubles...) s'est accélérée au troisième trimestre: +7% par rapport à la même période de 2017, après +1,6% au premier semestre. Sur les neuf premiers mois de 2018, ils progressent en moyenne de +3,3% avec 2,2 Mds d'euros.
- Au cours des neuf premiers mois de l'année, les nouvelles utilisations de crédits renouvelables sont quasi-stables:
 +0,1% avec 7,3 Mds d'euros. L'activité s'est d'abord contractée en début d'année (-0,7%) avant de se redresser au printemps (+0,5%) et au troisième trimestre (+0,4%).

⁴ Chiffres définitifs.

⁵ Hors financements par prêt personnel.

 $^{^{\}rm 6}$ LOA : Location avec Option d'Achat.

L'ACTIVITÉ DES ÉTABLISSEMENTS SPÉCIALISÉS AU COURS DES NEUF PREMIERS MOIS DE 2018

DONNÉES CHIFFRÉES

PRODUCTION (Montants en millions d'euros) . Crédit : montant des nouveaux crédits distribués (hors agios) . Location : montant des investissements nouveaux (HT)	3ème trimestre 2017*	3ème trimestre 2018	Variation 2018 / 2017	9 premiers mois 2017*	9 premiers mois 2018	Variation 2018 / 2017
. Equipement des entreprises et des professionnels	7 363	7 839	+6,5%	22 687	23 839	+5,1%
. Financements par crédit classique (1) (2)	802	753	-6,1%	2 615	2 287	-12,6%
. Financements par location de matériels	6 561	7 086	+8,0%	20 072	21 553	+7,4%
. Location avec option d'achat	3 760	4 039	+7,4%	11 359	12 128	+6,8%
. Crédit-bail mobilier (loi du 2.7.1966)	3 120	3 350	+7,4%	9 517	10 133	+6,5%
. Autres opérations de LOA (voitures particulières)	640	689	+7,6%	1 841	1 995	+8,3%
. Location sans option d'achat (3)	2 801	3 047	+8,8%	8 713	9 425	+8,2%
. Equipement des particuliers (crédit à la consommation)	9 723	10 440	+7,4%	29 947	31 813	+6,2%
. Financements par crédit classique	7 920	8 327	+5,1%	24 441	25 334	+3,7%
. Crédits affectés	2 255	2 428	+7,7%	7 206	7 610	+5,6%
. Automobiles neuves	519	553	+6,6%	1 726	1 728	+0,1%
. Automobiles d'occasion	857	926	+8,0%	2 633	2 921	+10,9%
. Amélioration de l'habitat et biens d'équipement du foyer (4)	669	716	+7,0%	2 120	2 191	+3,3%
. Autres biens ou services (5)	210	233	+10,7%	727	770	+6,0%
. Crédits renouvelables (nouvelles utilisations à crédit)	2 520	2 530	+0,4%	7 315	7 320	+0,1%
. Prêts personnels (y compris rachats de créances)	3 146	3 370	+7,1%	9 920	10 404	+4,9%
. Financements par location	1 802	2 112	+17,2%	5 507	6 480	+17,7%
. Location avec option d'achat d'automobiles neuves	1 421	1 635	+15,0%	4 390	5 059	+15,3%
. Location avec option d'achat d'automobiles d'occasion	78	107	+37,5%	223	321	+43,7%
. Autres	303	370	+22,2%	894	1 099	+23,0%
. Affacturage (6)	68 029	75 650	+11,2%	207 486	228 882	+10,3%

^{*} Les chiffres concernant 2017 sont exprimés sur la base des sociétés adhérentes au 30 septembre 2018. 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 de ces financements est parfois 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 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 longue durée 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⁾ Montant des créances prises en charge. Hors opérations de "floor plan" et de forfaitage.



Stages proposés par l'ASFFOR 1er trimestre 2019

Formation	Dates	Tarif HT	Public concerné	Intervenant expert
Les fondamentaux de l'analyse financière Niveau I	4 & 5 février	1200 € HT	Commerciaux débutants, responsables d'unités d'exploitation sans formation en gestion	Philippe MIGNAVAL Institut d'Études Politiques de Paris, diplômé d'Études supérieures comptables et financières
Approche du crédit- bail mobilier et des locations financières	6 au 8 février	1390 € HT	Employés et cadres (appartenant éventuellement à des établissements n'exerçant pas une activité de crédit-bail mobilier)	Sabine HUTTLINGER Avocat à la Cour Cassius SOSSOU Directeur comptable Xavier COMMUNEAU Ancien responsable fiscalité financière chez PSA Mikaël RAVEL DFDS/DFIS fiscalité financière chez PSA
La fiscalité du crédit- bail immobilier : la gestion fiscale en pratique	7 février	990 € HT	Cadres confirmés des établissements de CBI, commerciaux, fiscalistes et juristes de formation	Christian JULHE Consultant et formateur, spécialiste du financement de l'immobilier d'entreprise
Maîtriser les contrôles de conformité	12 & 13 février	1200 € HT	Collaborateurs en charge du contrôle de conformité, du contrôle permanent et du contrôle périodique, managers	Jean Lou GALISSI 38 ans d'expérience au sein de l'ACPR : contrôle de conformité des établisse- ments bancaires et financiers
Management agile	12 & 13 février	1500 € HT	Dirigeants et managers	Emmanuel FRANTZ-MERCADAL Executive Coach Jean-Marc ALEXANDRE Ancien DRH, plus de 30 ans d'expérience dans le domaine de la formation et de l'accompagnement des managers
Savoir gérer les conflits et les incivilités	18 & 19 février	1200 € HT	Managers, responsables de services, d'unités ou d'équipes	Agnès PARNIÈRE Consultante en management communication et relations interpersonnelles
Le délégué à la protection des données (DPO) rôle et missions	20 février	990 € HT	DPO, responsables de la protection des données, de la gestion des risques	Joseph SROUJI Avocat au barreau de Paris
RGPD et son impact : pratiques et astuces pour bien naviguer	22 février	990 € HT	DPO, responsables de la protection des données, de la gestion des risques	Joseph SROUJI Avocat au barreau de Paris
L'utilisation des sols : évolution du cadre réglementaire	11 mars	990 € HT	Public, sensibilisé ou devant l'être, au droit de la construction	Jean-Pierre BIGOT Notaire
Atelier intéractif de mathématiques financières	12 mars (matin)	600 € HT	Personnels en charge des opérations commerciales et personnels des directions financières	Nicolas VAN PRAAG Docteur en Sciences Économiques, enseignant à Paris Dauphine et praticien crédit-bail
Le crédit-bail, règles comptables et prudentielles	14 mars	990 € HT	Collaborateurs devant participer à la comptabilisation des opérations de crédit-bail et assimilés	Patrick AUTEAU Diplômé d'expertise comptable, 40 années d'expérience dans le domaine bancaire et financier



Vos contacts ASFFOR

Julie Soulié: 01 53 81 51 80 j.soulie@asf-france.com Maxime Sechier: 01 53 81 51 85 mseichier@asf-france.com

Retrouvez nos programmes sur le site ASFFOR : www.asffor.fr



écrit par



Harmonie Benedetti, Responsable Communication et Relations Institutionnelles



Marie-Anne Bousquet-Suhit, Responsable du secteur Financement des particuliers et des entreprises



Petya Nikolova, Chargée d'études



Cyril Robin, Chargé d'études



CONGRÈS CONJOINT EUROFINAS/LEASEUROPE

Venise 2018

C'est, à Venise, en Italie, qu'a eu lieu, les 4 et 5 octobre 2018, la 21^{ème} édition du congrès annuel organisé conjointement par Eurofinas et Leaseurope.

Au cœur de la *Serenissima* et à proximité de ses multiples et inestimables joyaux, le congrès a réuni 450 professionnels venant de 36 pays, majoritairement européens. Des directeurs généraux des associations des États-Unis, du Canada et d'Australie étaient également présents pour l'occasion. Les participants étaient pour 2/3 des professionnels du leasing et pour 1/3 du crédit à la consommation.

Le congrès était organisé en 11 sessions parallèles, permettant aux associations qui sont à la fois membres 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 regroupant l'ensemble des financements spécialisés au sein d'une seule association.

Une cinquantaine d'intervenants ont animé conférences et débats avec des échanges très concrets sur les bonnes pratiques et les succès rencontrés grâce à des politiques marketing audacieuses et des innovations réussies. L'occasion également de se tourner vers l'avenir avec les grands enjeux et les défis qui attendent les acteurs du leasing et du crédit à la consommation dans les années à venir, notamment en termes de transition digitale et d'intelligence artificielle. En ouverture, les interventions d'Oscar Farinetti, créateur de l'enseigne Eataly spécialisée dans la gastronomie italienne et à l'essor mondial, ainsi que la mathématicienne Sylvija Serez, spécialiste reconnue dans les processus de transformation numérique à grande échelle, ont permis d'apporter un éclairage original et audacieux sur ce qu'est un projet réussi.

Le congrès a enfin été l'occasion pour les participants de se rencontrer et échanger en partageant des moments de convivialité dans un cadre exceptionnel, au bord du Grand Canal.

Un grand merci aux organisateurs de cette 21^{ème} édition très réussie!





LE LEASING EN EUROPE ET AU-DELÀ : SITUATION ET PERSPECTIVES

Intervention et animation de Peter-Jan Bentein, Secretary General, Dutch Leasing Association NVL

Panel de la table ronde : **Robert Gordon**, CEO, Hitachi Capital, **Massimo Macciocchi**, Head of Leasing, Banca IFIS Impresa, **Alexander Mikhaylov**, CEO, Europlan, **David T. Schaefer**, CEO, Mintaka Financial & Orion First Financial and ELFA's Chair (US Leasing Association), **Miranda Stokkingreef**, CEO, ABN Amro Asset Based Finance

a présentation des statistiques du leasing 2017 par Peter-Jan Bentein ouvre la discussion aux membres du panel qui apportent des commentaires spécifiques pour illustrer certaines caractéristiques géographiques ou expliciter un secteur d'activité.

Sur l'année 2017, au niveau mondial, l'Europe reste dans le trio de tête avec 384 milliards d'euros de production (+9%) derrière la Chine et devant les États-Unis (248 milliards d'euros, +4%). Vient ensuite

le Japon (38 milliards d'euros, -3,0%) qui précède le Canada (26 milliards d'euros, +18%), l'Australie (6 milliards d'euros, -10%) et le Brésil (2 milliards d'euros, -1%). Le panel se félicite de la bonne tenue du marché mondial du leasing.

En Europe, sur un total de 384 milliards d'euros de production en 2017 (+9,4%), le leasing immobilier représente 14,7 milliards d'euros (-3,5%), tandis que le leasing mobilier atteint 369,4 milliards d'euros (+10,1%).

D'une manière générale, l'activité du leasing est restée très stable par rapport à 2016 en maintenant un niveau relativement élevé dans une large majorité des pays européens. Ainsi, le taux de croissance annuel des opérations de leasing entre 2017/2016 atteint 9,4% (le même niveau que sur la période 2015/2014), contre 10,3% sur la période 2016/2015. De fortes différences s'observent néanmoins selon les pays. Les pays plus performants sont la Lituanie, la Russie et la Grèce qui affichent un taux de croissance supérieur à 20%.

Viennent ensuite la Norvège, la Suède, la Lettonie, la Hongrie, l'Italie et le Portugal avec un taux de croissance compris entre 10 et 20% de même que la Pologne et l'Espagne pour la troisième année consécutive.

Hormis le Danemark et la Suisse, dont le taux de croissance est compris entre 0 et 5%, le reste des pays européens du champ de l'étude Leaseurope, dont la France, se situent dans la tranche de progression de 5 à 10%.

À l'exception de la Belgique dont le taux de croissance est négatif, le point fort en 2017 est que la quasi-totalité des pays du champ de l'étude Leaseurope, affichent une activité en progression.

Pour l'année 2018, le taux de croissance sur le premier semestre 2018 atteint +6,8% (contre +10,4% en 2017), et la répartition des pays par tranche de croissance est très homogène.

Pour les États-Unis, le marché se caractérise par un fort dynamisme soutenu par l'entrée de capitaux pour le financement d'investissements. Les marges tendent à se resserrer, mais le taux de défaut reste bas et les marges et retours sur capitaux propres sont bons.

Les membres du panel confirment aussi la croissance et les bons résultats de l'année 2017 en Europe, de même que ceux du premier semestre 2018. La croissance en Russie provient directement de la demande du marché, élément positif de robustesse qui incite les établissements à accompagner les clients, avec des marges élevées. En Belgique et aux Pays-Bas, la demande des clients croît, les prix restent sous pression, mais l'ensemble conduit à une augmentation du taux de pénétration du leasing, notamment aux Pays-Bas. En Italie, le marché est étonnant et incertain en raison de la nécessité pour les TPE-PME de procéder au renouvellement d'équipements ou à de nouveaux investissements (retard accumulé). Le soutien à l'investissement découle également des incitations gouvernementales, notamment en faveur du « digital ».

En termes de types d'actifs financés, en 2017 la part du secteur automobile confirme son leadership avec près de 70% du total des actifs. Les secteurs de l'équipement industriel et des technologies de la communication et de l'information (ICT) restent stables respectivement à environ 15% et 5%. Le leasing immobilier demeure à un niveaumodeste,auxalentoursde4%(contre5%en2016).



Pour le panel, la situation du secteur automobile est très différente selon les pays. En Russie, le marché est dynamique avec une forte poussée des financements bancaires (40%) et une part plus modeste pour le leasing (9%). Le taux de pénétration reste bien orienté. La question posée en Russie est celle de savoir s'il faut rouler à l'électrique ou au gaz, notamment à des températures atteignant régulièrement -10° à -30° C. Au Royaume-Uni, le marché automobile s'interroge sur l'opportunité d'investir ou non dans les véhicules électriques et doit composer avec un doublement des taxes et la fermeture d'entreprises en raison du Brexit qui retarde également les investissements des entreprises dans leurs flottes.

En termes de types d'actifs financés, en 2017 la part du secteur automobile confirme son leadership avec près de 70% du total des actifs.

Globalement, le taux de pénétration du leasing mobilier en Europe s'établit à 27% en 2017 (+1 point par rapport à 2016) et renoue avec son niveau d'avant crise. Avec un taux de pénétration supérieur à 30%, la France compte parmi les pays qui font mieux que la moyenne européenne, de même que le Royaume-Uni, le Danemark, la Suède, la Norvège, la Pologne, l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie. Le taux de pénétration au Portugal et en Hollande oscille entre 25 et 30%. Le taux de pénétration en Allemagne, Belgique, Slovaquie et Finlande est compris entre 20 et 25%. Les autres pays du champ de l'étude Leaseurope affichent un taux de pénétration compris entre 15 et 20%. La Suisse se situe entre 10 et 15% tandis que la Grèce a un taux de pénétration inférieur à 10%.



DOSSIER SPÉCIAL

La pénétration du leasing se mesure également auprès des PME. Les tendances observées depuis des années ne se démentent pas. Sur la base d'une enquête réalisée d'avril à octobre 2017 concernant les PME dans l'Union européenne, avec 22%, le leasing arrive en tête des produits financiers demandés par les PME, devant les crédits commerciaux (18%) et les lignes de crédits et découverts (19%) ou encore les crédits bancaires moyen terme (18%). L'étude confirme que les PME innovantes ou exportatrices recourent davantage au leasing matériel que leurs consœurs non-innovantes et non-exportatrices (à hauteur de 25% et 24% contre respectivement 18% et 20%). Le niveau d'utilisation du leasing est encore plus élevé pour les "PME à forte croissance" (+35%).

En termes de classement des acteurs du leasing en Europe, deux établissements français montent cette année encore sur les deux premières marches du podium, respectivement Société Générale (ALD Automotive inclus), avec 19,14 milliards d'euros de production, et BNP Paribas Leasing Solutions (Arval inclus), avec 18,26 milliards d'euros de production. Avec 5,17 milliards d'euros de production, Crédit Agricole Leasing & Factoring gagne une place et occupe désormais le neuvième rang du top 10.

La forte concentration du marché du leasing ne se dément pas puisque le Top 10 représente 64% du marché (-1 point par rapport à 2016) et que le Top 20 recouvre 80% du marché (-4 points par rapport à 2015).

En termes de canal de distribution du leasing, la vente directe reste la forme la plus utilisée par les établissements, devant les « vendor programs » et les réseaux bancaires. Les « vendor programs » restent bien le canal qui génère le plus de production devant la vente directe et les réseaux bancaires. Pour rester leader, les « vendor programs » doivent veiller à se moderniser et utiliser les nouvelles technologies pour l'entrée en contact avec les clients. Ces derniers comparent sur Internet et peuvent directement interroger le canal bancaire, les « vendors », etc. Une réactivité insuffisante peut faire perdre un client. Les établissements disposent également d'informations considérables sur les actifs et leur utilisation par les clients. Ces données peuvent aussi être utiles et mises à disposition des « vendors ».

Sur la base d'une sélection d'indices de Leaseurope, l'évolution entre 2016 et 2017 montre que le taux de profitabilité a baissé (de 44% à 39,7%), que le ratio coût sur revenu a progressé (de 45,9% à 46,9%) et que le coût du risque a baissé (de 0,22% à 0,20%). Les données relatives aux 2 premiers trimestres 2018 confirment ces ordres de grandeur.

Interrogés en juin 2018 sur leur vision et la confiance dans le marché pour les six mois à venir, les dirigeants d'établissements tablaient notamment sur une progression positive des volumes, une stabilité des créances douteuses et une croissance relativement positive du résultat net.

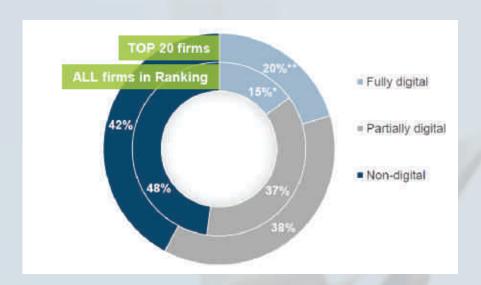
Enfin, les sujets d'attention sur lesquels se poursuivent les efforts des équipes concernent toujours le « leasing comme service », la titrisation, la digitalisation, le mouvement vers un environnement durable, l'économie circulaire, la robotique et l'intelligence artificielle.

QUEL DEGRÉ DE DIGITALISATION DU LEASING?

Leaseurope a interrogé les acteurs européens du leasing pour connaître leur degré d'utilisation d'interfaces numériques en pratique.

Les membres du panel affichent leur **optimisme** et confirment que **le processus est en cours**. Ces premiers résultats doivent s'apprécier notamment au regard des investissements engagés (et de ceux à venir) et des secteurs qui sont plus ou moins « digitalisables ».

Lessors' full or partial use of digital interface for client interactions - value of new contracts granted in 2017, %



Fully digital -an online interface used directly by the end-customer and at a distance from the origination to the signing of the contract between this customer and the leasing provider (lessor). Partially digital -any part, but not all, of the contract is conducted online/on digital channel (e.g. first contact with the customer/ signing of the contract, etc.).

Source: Leaseurope 2017 Ranking Survey of Top European Leasing Companies

^{*} When excluding outliers, average percentage of respondents falls from 15% to 5% (** from 20% to 7%).

DOSSIER SPÉCIAL

RELEVER LES DÉFIS D'AUJOURD'HUI POUR PRÉPARER DEMAIN

Intervention et animation: Gerry Keaney, Chief Executive, British Vehicle & Rental Association

Panel de la table ronde : **Massimiliano Archiapatti**, General Manager, Hertz Italie & President of ANIASA, **Andreas Kufferath**, Senior Vice President, Engineering Powertrain Technologies, Robert Bosch GmbH, **Brit Schönenberger**, Managing Director, Schönenberger Advisory Services

ctuellement, les métiers du financement automobile et de la location sont confrontés à des enjeux importants :

- l'avenir des motorisations thermiques et notamment du diesel fait débat après le « Dieselgate » ;
- des nouveaux concepts de mobilité font leur apparition, bouleversant les codes et les usages des consommateurs.

Dans ce contexte en mutation, des technologies nouvelles voient le jour et apportent des solutions aux professionnels : l'utilisation de plateformes pour développer la mobilité en tant que service et l'essor de la Blockchain, notamment pour améliorer la gestion des flottes de véhicules et l'autopartage. Offrant des possibilités multiples, le marché de la Blockchain appliquée à l'automobile devrait exploser dans les années à venir : Bis Research lui prédit une **croissance de plus de 65** % par an jusqu'en 2026.



UNE GESTION EFFICACE DU LEASING ET DES OPÉRATIONS DE LOCATION AUTOMOBILE

Intervention et animation de **Patrick Beselaere**, Global Head, ING Lease Europe

Panel de la table ronde : **Hans-Joachim Dörr,** Managing Director, Group Financial Services, Trumpf, **David Niedzielski**, Founder & Managing Director, Finstreet, **Pascal Layan**, COO, Head of International Business Lines, BNP Paribas Leasing Solutions, **Khaled Shahbo**, UK Managing Director, Entreprise Rent-a-car

lobalement, les établissements évoluent dans un environnement de marge sous pression et de réduction des coûts. Certains, comme les captives, doivent également parvenir à s'insérer dans l'organisation générale de leur groupe et faire comprendre leurs enjeux par des collaborateurs impliqués dans la production des produits. Dans ce contexte où l'enjeu majeur est de savoir s'adapter pour ne pas disparaître, les professionnels de la table ronde évoquent différents leviers susceptibles de parvenir à une gestion plus efficace.

Une gestion efficace doit avant tout s'attacher à répondre aux attentes des clients et des partenaires. L'essentiel est aujourd'hui de placer au centre des réflexions l'efficacité opérationnelle, c'est-à-dire faire de son établissement celui avec lequel il est le plus facile de travailler. Cette simplicité passe par un parcours clients et partenaires facilité grâce notamment à des processus digitalisés. Sans être exclusives, les raisons de la digitalisation doivent être claires : réduction des coûts ou amélioration de la connaissance et de l'expérience client au bénéfice de l'établissement et de ses partenaires. Quel qu'il soit, il faut s'assurer que le processus de digitalisation engagé profite à l'établissement.

Parvenir à une gestion efficace nécessite également de s'interroger sur l'optimisation de l'organisation de la structure et le renouvellement des méthodes collaboratives tant internes qu'externes (avec les partenaires, notamment les « vendors »). Le développement d'une plateforme unique (agrémentée d'outils de robotique et d'intelligence artificielle) accessible aux clients, aux partenaires

vendeurs et même aux concurrents, pour les plus avancés, participe de cette efficacité. Cet outil encourage les interactions, améliore la circulation d'informations, favorise la réactivité et accroît la connaissance client au service de l'ensemble des parties prenantes. Cet exercice difficile d'une plateforme unique crée de nouveaux enjeux sensibles comme la protection de sa clientèle, la personnalisation de son offre pour maintenir sa différentiation et la confiance envers ses partenaires et ses concurrents.

Le partage des coûts croissants des investissements technologiques et de ceux inhérents à la réglementation (paiement en ligne, signature électronique, RGPD, cybersécurité, etc.) invite aux rapprochements et aux partenariats tant au sein des différentes activités d'un groupe qu'avec des concurrents. L'enjeu du partage des coûts est alors de savoir protéger sa propre stratégie. L'efficacité requiert aussi d'avoir une vision d'anticipation et d'ouverture d'esprit qui demande de rester en permanence ouvert aux expériences d'autres entreprises évoluant dans d'autres secteurs.



DOSSIER SPÉCIAL

UNE GESTION EFFICACE DU CAPITAL

Intervention et animation de Enrico Duranti, CEO, Iccrea Bancalmpresa & Assilea Chairman

Panel de la table ronde : **Tony Mallin**, Excecutive Chairman & Managing Partner, Star Capital, **Paolo Conti**, Senior Vice-President & Head of Asset Backed Securities, DBRS, **Hans van Beeck**, Head of Investor Relations, ALD Automotive

es participants confirment que le leasing est un **type de financement intéressant** pour les investisseurs, notamment en raison de sa bonne rentabilité et d'un niveau de **risque très bien maîtrisé car bien ajusté aux caractéristiques des PME**. Ce positionnement spécifique des établissements de crédit-bail est l'un des éléments attractifs pour les investisseurs.

Cet élément favorable est conforté par l'ensemble des données métiers qui sont bien orientées.

Toutefois, une amélioration dans la communication de ces informations auprès des investisseurs (pédagogie) pourrait enrichir leurs connaissances des produits locatifs et les inciter à accroître le niveau de leurs investissements dans le métier du leasing. Des améliorations précises pourraient notamment consister à familiariser les analystes avec le traitement des valeurs résiduelles, à expliquer la re-commercialisation des équipements et, tout particulièrement, à rassurer sur le devenir des véhicules diesel, véritable obsession des marchés.



LE GROUPE DE TRAVAIL DU FUTUR DE LEASEUROPE

Intervention de Chris Boobyer, Senior Partner, Invigors EMEA

ort du succès des éditions précédentes, le Board de Leaseurope a reconduit en 2017 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 ont présenté leur projet « perturbateur » dont l'objectif est d'intégrer dans les processus des établissements des innovations, afin de bousculer les méthodes traditionnelles.

COMMENT ATTIRER ET RETENIR LES MILLENNIALS¹?

Alessia Lombardo, Katrine Nilsen, Cathy Lee, Philip Symons

Internet et de l'enseignement supérieur, ne savent pas ce qu'ils feront du reste de leur vie, ils ont appris très tôt à savoir ce qu'ils veulent, à décider et à agir. Ainsi, ils envisagent des carrières de 4 ans et non une de 40. Avides d'apprendre, ils refusent de s'ennuyer (sinon ils changent de job) et attendent que leurs futurs employeurs leur confient des missions qu'ils mèneront à bien de bout en bout, comme des entrepreneurs, en autonomie suffisante. Dans le même temps, ils recherchent l'appui d'un mentor pour les guider et les inspirer.

Pour les attirer : ouvrir les portes, transmettre les valeurs, communiquer la passion du travail, aider à l'intégration dans l'organisation, expliquer comment le futur de l'établissement répond aux attentes et à l'avenir des « millennials », développer des évènements et des programmes de détection et de recrutement ciblés « millennials » pour disposer des managers de demain.

Pour les retenir : faire confiance et savoir fidéliser.

UNE FLOTTE [AUTOMOBILE] INTELLIGENTE

Intervention de **Julia Marien**, Deutsche Leasing AG, **Massimo Buttazzi**, Raiffeisen Leasing, **Nick van Summeren**, ABN AMRO Lease, **Grant Vinten**, Santander, **Christoph Fumfack**, BNP Paribas

e projet met l'accent sur la nécessité pour les établissements de disposer d'une politique automobile interne qui constitue l'un des instruments essentiels pour une gestion de flotte efficace. Elle permet de bien identifier et répondre à différents impératifs environnementaux, d'image de l'établissement, de réduction de coûts ou enfin d'objectifs comme la motivation des collaborateurs.

La voie préconisée porte sur le développement d'interfaces numériques permettant de compiler et capitaliser sur les informations internes dont l'établissement dispose sur sa clientèle ainsi que sur les données de marché (offres ou organisations concurrentes) susceptibles d'être réunies et exploitées.

L'ASSISTANT COMMERCIAL NUMÉRIQUE

Intervention de **Bernd Rathkamp**, Société Générale Equipment Finance, **Hannah Lynskey**, Investec, **Grant Marrow**, ING Bank, **Ugo Mauro**, BCC Lease, **Ferhat Dal**, Garanti Leasing

ans la même veine que le projet précédent, l'objectif tend à démontrer que la digitalisation et l'automatisation de certains processus peuvent améliorer de manière sensible les gains de productivité et de réactivité. Dans le cas présenté, l'intégration d'outils de reconnaissance automatique de la parole², de Chatbot³ et de l'automatisation robotisée des processus⁴ dans une application sur

smartphone pourraient conduire à un gain de temps potentiel de près de 40% pour une journée de travail quotidienne (rendez-vous clientèle, planification, préparation et envoi des offres, évaluation crédit, rédaction des contrats, traitement administratif des suites des rendez-vous). Ces modèles sont bien entendu destinés à être explorés et appliqués au plus grand nombre de processus dans les établissements.

¹Définition généralement partagée (en 2018) : jeune, âgé de 22 à 37 ans, ultra connecté, diplômé de l'enseignement supérieur, adepte de l'économie collaborative et sensible aux enjeux environnementaux.

²Speech-to-text

³Un ChatBot est un « agent conversationnel » ou « robot logiciel », c'est-à-dire un programme capable de dialoguer avec un individu ou consommateur par le biais d'un service de conversations automatisées.

⁴L'automatisation robotisée des processus, ou RPA (Robotic Process Automation), consiste à mettre en œuvre des « robots logiciels » pour automatiser au maximum les tâches fastidieuses et sans valeur ajoutée d'interaction des utilisateurs de postes de travail informatique avec les différentes applications du système d'information (re-saisies ou copier-coller de données d'une fenêtre à une autre, comparaisons ou vérification des informations issues de deux applications, etc.).

DOSSIER SPÉCIAL



EUROFINAS

CRÉDIT À LA CONSOMMATION: ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Alain Van Groenendael, Président d'Eurofinas et Président de BNP Paribas Personal Finance

La session est introduite par **Umberto Filotto**, Secrétaire général d'Assofin, qui fait un point sur les derniers chiffres d'Eurofinas en matière de crédit à la consommation. Au deuxième trimestre 2018, on observe une hausse sensible de la production de nouveaux crédits à la consommation partout en Europe (+11,2% par rapport à la même période de l'année précédente). Tous les types de crédits sont concernés (prêts auto : +14,4%, prêts personnels/crédits renouvelables/crédits affectés : +9,8%).

REPENSER LES FINANCEMENTS AUX CONSOMMATEURS

Ramon Billordo, Directeur du crédit à la consommation (hors auto), Banque Santander

e comportement des consommateurs a changé et de plus en plus de ventes se font sur internet (9% en Europe, en hausse de 55% depuis 2013). De nouveaux entrants sur le marché ont fait leur apparition (Amazon, Lendo, Paypal, Check24,...). Les sites de comparaison sont de plus en plus nombreux et tirent les prix vers le bas. Les modèles traditionnels de prêt deviennent obsolètes et les achats sur des sites étrangers de plus en plus fréquents (6,5% des achats sur Amazon.de sont faits par des Autrichiens,...). Les GAFA lancent également leur gamme de services financiers (amazonpayments avec 33 millions

d'utilisateurs, amazoncash pour les comptes de dépôts, amazonlending avec 3Mds \$ de prêts distribués aux petites entreprises depuis 2011). Amazon se lance aussi sur le marché des assurances. Le marché des crédits à la consommation pourrait être le suivant.

Dans ce contexte, les entreprises sont amenées à se réinventer. De cela témoigne le rapprochement entre Apple et la banque d'investissement Goldman Sachs qui se sont associés pour créer une carte de crédit commune portant la marque d'Apple Pay.

LE CRÉDIT AUTO ET LES DÉFIS D'UNE MOBILITÉ ALTERNATIVE

Intervention de Giacomo Carelli, Directeur général de FCA Bank

iacomo Carelli dresse un bilan des évolutions observées ces dernières années dans le milieu de l'automobile. On note une forte prépondérance de la location : pour la période 2017-2018, le rapport contrats de location vs crédit classique est de 2,5 à 1.

De nouveaux produits sont à l'étude. En 2019, Fiat proposera notamment à ses clients un contrat de location avec un tarif ajusté à l'utilisation réelle du véhicule (plus de forfait kilométrique).

Des nouvelles solutions technologiques permettront, dans un avenir proche, d'améliorer l'utilisation des données du véhicule. En ce qui concerne l'activité de financement, les points suivants sont relevés :

- les données de conduite seront analysées pour proposer des offres aux clients en temps réel,
- le client recevra des propositions fondées sur l'observation de son style de conduite,
- grâce à l'utilisation d'une connectivité avancée et des systèmes de paiement, le client pourra commander des produits sélectionnés de l'intérieur de sa voiture.

Les offres incluront non seulement le véhicule mais également l'infrastructure énergétique nécessaire (batterie, chargeur pour la maison, assistance routière,...).

COMMENT NUMÉRISER LE PARCOURS CLIENT SUR PLUSIEURS PAYS ?

Intervention de **Jean-Charles Lagache**, Directeur des opérations de BNP Paribas Personal Finance



By Paribas Personal Finance est une filiale du groupe bancaire international BNP Paribas présent dans 73 pays. À fin 2017, BNP Paribas Personal Finance gérait 70,7 Mds € d'encours avec un bénéfice net avant impôts de 1,6 Mds €. Créé en 1953, BNP Paribas Personal Finance est reconnu comme un leader du marché du crédit à la consommation en Europe. Implanté dans près de 30 pays, l'établissement emploie 20 000 salariés et dispose d'un portefeuille de 27 millions de clients.

Jean-Charles Lagache fait les constats suivants :

- les canaux numériques pour les prêts et les cartes de crédit deviennent primordiaux en Europe,
- les messageries instantanées sont de plus en plus utilisées par les consommateurs (31% Facebook

- et 84% WhatsApp en Allemagne, 13% Facebook et 97% WhatsApp en Espagne, 32% Facebook et 81% WhatsApp en Italie et 18% Facebook et 14% WhatsApp en France).
- les process dans les établissements financiers sont digitalisés à 70% (80% de décisions automatiques, environ 50% de signature électronique, plus de 75% de relevés électroniques).
- une automatisation robotisée des processus est en cours (RPA – Robotic Process Automation)⁵: solution lancée dans 10 pays en un an, a permis d'industrialiser 170 000 tâches par mois. Ces nouvelles solutions permettent notamment d'automatiser les processus de financement et de calcul sur les analyses de solvabilité et de permettre la mise à jour des comptes clients.

⁵RPA consiste à mettre en œuvre des « robots logiciels » pour automatiser au maximum des tâches fastidieuses et sans valeur ajoutée. Cette démarche de robotisation permet de libérer de 15% à 30% du temps de l'utilisateur, qui pourra dès lors être plus utilement consacré à des actions présentant une vraie valeur pour l'entreprise et améliorant la qualité du service rendu à ses clients.

DOSSIER SPÉCIAL

NON PERFOMING LOANS

Panel de la table ronde : Marcin Czugan, KPK, Francesco Barelli Terrizzi, MBCredit Solutions, Joao Leandro, CACF, Alessandro Scorsone, KRUK Group, Christian Thun, European DataWarehouse

IMPACT DES MODIFICATIONS PRÉVUES SUR L'ACTIVITÉ DES ÉTABLISSEMENTS SPÉCIALISÉS

es prêts non performants (NPL) représentaient en Europe un encours de 800 milliards d'euros début 2018. Les institutions européennes (Commission, BCE et EBA) ont lancé une série d'initiatives de nature législative et réglementaire en vue de limiter la part de ces prêts dans les encours et d'en faciliter la gestion. Ces initiatives auront toutes de lourdes conséquences sur l'activité des prêteurs et la protection des emprunteurs.

L'objectif des autorités européennes est de renforcer le système bancaire :

- en durcissant les contraintes prudentielles pesant sur les NPL;
- en permettant le développement du marché secondaire de ces prêts de façon à ce qu'ils ne viennent plus obérer la capacité des banques à prêter;
- en aidant ces dernières à gérer leurs NPL grâce notamment à la mise en place d'une sûreté permettant le recouvrement extrajudiciaire des prêts aux entreprises.

Les instruments utilisés sont de différente nature :

- modification du règlement CRR définissant le taux de couverture minimum alloué aux NPL (qui pourrait atteindre 100% de l'exposition si elle est non garantie et classée en NPL pendant deux ans);
- proposition de directive sur le développement du marché secondaire avec la mise en place de nouveaux statuts pour les entités chargées de gérer les crédits ou de les acheter ainsi que d'une sûreté accélérée;
- consultations EBA (seuils à partir desquels le taux de NPL est considéré comme élevé, obligations de transparence, etc.).

Les changements envisagés vont avoir un lourd impact sur l'activité des établissements :

- le coût du provisionnement de 100% des nouveaux NPL après deux ans est disproportionné. À titre d'exemple, en France, chez la plupart des acteurs spécialisés en crédit à la consommation, 20% des sommes perçues en recouvrement le sont après deux ans. Le surcoût du provisionnement serait en moyenne de 30%, sans amélioration corrélative des process de recouvrement;
- les nouvelles règles iront à l'encontre des solutions imposées par l'IFRS9 qui reposent sur un provisionnement statistique fondé sur le risque.

L'accès au crédit sera également touché par l'approche standardisée retenue par les régulateurs. Les établissements devront durcir leurs règles d'octroi, en demandant plus de garanties. Leur analyse de solvabilité sera rendue moins sophistiquée, car elle reposera plus sur la garantie que sur une estimation personnalisée du risque. On peut craindre de ce fait un moindre accès au financement, au niveau européen, pour des projets risqués et innovants.

S'il conduit à la vente d'encours à des entités non régulées et soumises à des objectifs de court terme, le développement du marché secondaire des NPL, favorisé par la réglementation, sera défavorable aux consommateurs. Les établissements prêteurs, par opposition, ont une politique de gestion de leurs NPL fondée sur une analyse des capacités de remboursement de long terme. La réforme aura inévitablement pour effet de raccourcir la phase de recouvrement.

Il est important que l'approche du régulateur soit adaptée aux différents types d'expositions. En matière de crédit à la consommation, une approche pragmatique serait plus efficace tant pour la gestion des NPL que pour la protection du consommateur.



Joao Leandro, CACF

MARCHÉ SECONDAIRE DES NPL : L'EXEMPLE ITALIEN

S i la part des prêts non performants a baissé en Italie, elle reste quand même à un niveau élevé. Le marché des NPL est très fragmenté : il existe de grandes différences entre les différents types de marchés, en fonction de la taille et de la fréquence des transactions.

On distingue ainsi:

 les transactions ponctuelles, qui en termes de taille se situent aux deux extrêmes: transactions systémiques (plus de 5 milliards d'euros), impliquant des acteurs nationaux d'une part, et les petites transactions d'autre part (moins de 100 millions d'euros); les transactions récurrentes se situent entre ces deux extrêmes. Les cédants sont soit des banques nationales ou régionales, soit des établissements spécialisés.

Le défi du marché italien est qu'il ne peut faire l'objet d'une approche standardisée : chacun des quatre marchés a ses acteurs, sa dynamique concurrentielle et sa politique d'investissement. Le prix des transactions est influencé par la qualité de la documentation disponible, les procédures d'appels d'offres et la maturité des crédits cédés.

DSP2 NOUVEAUX DÉFIS ET PERSPECTIVES



Très impactante pour les institutions financières et leurs prestataires, la directive sur les services de paiement (DSP2) est entrée en vigueur le 13 janvier 2018.

Intervention de **Amanda Hulme**, Responsable des questions de régulation financière chez Addleshaw Goddard

DES NOUVEAUX SERVICES DE PAIEMENT

a directive sur les services de paiement (DSP2), applicable depuis le 13 janvier 2018, crée de nouvelles activités régulées que sont le service d'agrégation de comptes et le service d'initiation de paiement. Elle impose un accès gratuit aux données

des comptes de paiement des clients, dans le cadre de ces deux activités. La directive fait aussi peser sur le teneur de compte la responsabilité en cas de fraude, quelle qu'en soit l'origine.

DOSSIER SPÉCIAL

- Définitions issues de la directive sur les services de paiement (DSP2) :
 - « service d'initiation de paiement » : un service consistant à initier un ordre de paiement à la demande de l'utilisateur de services de paiement concernant un compte de paiement détenu auprès d'un autre prestataire de services de paiement;
 - « service d'information sur les comptes » : un service en ligne consistant à fournir des informations consolidées concernant un ou plusieurs comptes de paiement détenus par l'utilisateur de services de paiement soit auprès d'un autre prestataire de services de paiement, soit auprès de plus d'un prestataire de services de paiement (agrégateur).

On note également que la DSP2 a confié à l'Autorité bancaire européenne (ABE) le soin de définir des normes techniques réglementaires concernant l'authentification forte du client et la communication sécurisée entre les prestataires de services de paiement (entrée en vigueur prévue au plus tard le 14 septembre 2019).

COMMENT ÇA MARCHE?

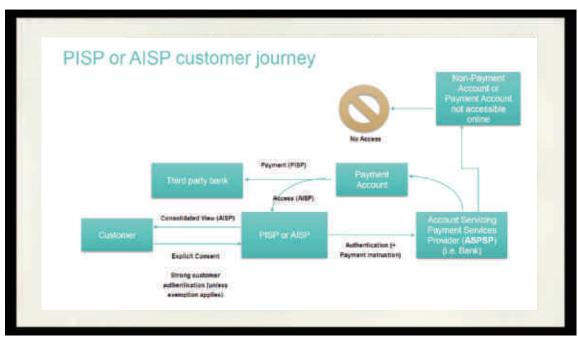
Tous les comptes de paiement ne sont pas concernés, seuls sont visés les comptes de paiement accessibles en ligne.

Les nouveaux prestataires doivent obtenir <u>l'accord</u> <u>explicite du client</u> pour accéder à ses comptes et ce par rapport à la finalité demandée :

- le consentement RGPD ne serait pas suffisant,
- les données ne peuvent pas être utilisées par un agrégateur de comptes pour une autre finalité que celle répondant à la définition du service d'information sur les comptes prévue par la directive,
- les agrégateurs de comptes ne peuvent pas non plus avoir accès ou conserver des données pour d'autres finalités que celles prévues par la directive et ne peuvent pas détenir des fonds.

Les solutions techniques choisies pour permettre l'accès aux comptes de paiement par les agrégateurs (AISP) et les initiateurs de paiement (PISP) au sein de l'Union européenne doivent être conformes aux normes techniques réglementaires (RTS) qui prévoient que :

- les identifiants personnels ne doivent pas être accessibles à des tiers et doivent être transmis par un canal sécurisé,
- pour chaque transmission d'information, les nouveaux prestataires doivent s'identifier auprès de l'établissement teneur de compte, en conformité avec les standards techniques,
- la procédure d'authentification utilisée par les établissements teneurs de comptes, doit être accessible aussi aux nouveaux prestataires,
- les teneurs de compte ont le choix de mettre en place des « interfaces dédiées » standardisées, ouvertes et sécurisées (API) pour l'accès aux comptes de paiement par les agrégateurs et les initiateurs de paiement ou adapter le « web scraping » (l'utilisation par les agrégateurs et initiateurs de paiement des identifiants et des mots de passe des clients) dans le respect des standards techniques.



Source : Extrait de la présentation d'Amanda Hulme

CAS D'OPEN BANKING AU ROYAUME-UNI

- Les 9 plus grandes banques au Royaume-Uni (HSBC, Barclays plc, Lloyds Banking Group plc, Santander, Danske Bank, RBS, Bank of Ireland, Nationwide et AIBG) sont tenues par la loi anglaise de mettre en place les solutions techniques ouvrant l'accès à certaines données bancaires à partir de janvier 2019.
- Pour garantir la sécurité des données, il existe plusieurs modèles différents déjà développés dans d'autres pays : solution partagée - une interface de type API (Application Programming Interface) qui permet de faire communiquer entre elles deux applications - et solution dissociée avec l'utilisation par la banque d'une application dédiée.
- Le Royaume-Uni pousse les prestataires à utiliser des solutions sécurisées et interopérables.
- À ce stade, les difficultés pratiques rencontrées portent sur les délais pour obtenir une exemption pour éviter de développer une interface dédiée et une solution de secours.

Le mécanisme de consentement est fondé sur la réorientation et l'authentification :

- l'utilisateur se connecte à l'application du prestataire de services de paiement,
- l'agrégateur de compte <u>réoriente</u> l'utilisateur sur le portail en ligne mis en place par l'établissement teneur de compte et le prestataire de services de paiement,
- l'utilisateur entre ses codes confidentiels pour l'agrégateur et il est authentifié,
- à partir de ce moment, l'agrégateur peut accéder aux données relatives aux comptes de paiement pendant une période de 90 jours (à l'expiration de ce délai, l'utilisateur doit être à nouveau authentifié),
- pendant cette période de 90 jours, l'agrégateur peut accéder aux informations sans que l'utilisateur soit obligé de se connecter sur l'application et ce jusqu'à 4 fois par jour au maximum (à ce stade),
- au contraire, dans le cas d'un service d'initiation de paiement, le consommateur doit être redirigé et authentifié à chaque fois qu'il veut initier un paiement.

La DSP2 permettra notamment aux banques de détenir des informations enrichies sur leurs clients :

- plus d'informations financières pourraient aider les prêteurs pour l'évaluation de la solvabilité de leurs clients et diminuer le besoin d'avoir un historique papier ;
- des renseignements réguliers sur la situation financière du consommateur pourraient permettre d'identifier des points sensibles et aider le prêteur à proposer des solutions adaptées à son client pour éviter ou gérer les retards de paiement;
- le prestataire pourrait proposer des « bons plans » pour le consommateur notamment en matière d'épargne.

Un autre sujet important concerne l'authentification forte du consommateur, obligatoire à partir du 14 septembre 2019, pour les opérations de paiement en ligne.

L'authentification forte, ou authentification à deux critères, combine l'utilisation de deux éléments parmi les trois catégories : quelque chose que le client **sait** (par exemple mot de passe,...), quelque chose que le client **a** (ordinateur, téléphone mobile), quelque chose que le client **est** (empreinte digitale, voix,...).

DOSSIER SPÉCIAL



Intervention de Tommaso Gamaleri, Président Directeur général de Younited credit, Italie

'ommaso Gamaleri commence par présenter sa société. Une des plus importantes plateformes de crédit en ligne en Europe continentale (900M€ de crédits distribués depuis décembre 2011), Younited Credit est aussi un établissement de crédit contrôlé par l'ACPR et l'AMF. Présente dans 3 pays (France, Italie et Espagne), Younited Credit distribue des crédits, mais collecte également des dépôts et

propose de gérer des investissements pour le compte d'investisseurs professionnels ou des institutionnels.

Pour Younited Credit, la DSP2 permet au prêteur de prendre de meilleures décisions plus rapidement grâce à un accès simple et automatique à plus de données bancaires.

Impacts de la DSP2 sur le process de souscription des crédits ?

Aujourd'hui, Younited Credit suit la procédure La directive DSP2 permet les évolutions suivantes : suivante:

- Younited Credit demande au client ses relevés bancaires.
- le client les scanne et les envoie,
- l'analyste de crédit renseigne manuellement l'outil informatique interne avec les informations reçues,
- la décision d'octroyer ou pas le crédit se fonde sur l'information disponible.

- le client donne accès à son(ses) compte(s) bancaire(s),
- Younited Credit collecte les données bancaires et les insère automatiquement dans son outil informatique interne de gestion des portefeuilles,
- la décision d'octroyer ou pas le crédit est établie sur la base de l'information disponible.

Ce nouveau process a l'avantage d'être rapide, simple et automatique avec un seul bémol : la confiance des consommateurs quant au traitement de leurs données personnelles.

Pour illustrer ses propos, Tommaso Gamaleri présente quelques chiffres. En France, Younited Credit a accès aux comptes bancaires de tous ses clients, ce qui a permis de réduire les délais de traitement de 15%.

En Espagne, par exemple, où la signature du contrat se fait en ligne, la nouvelle procédure a aussi permis de considérablement améliorer les délais (24 heures lorsque le client scanne ses documents, contre 8 minutes pour une analyse automatique des données).





ETUDE EUROFINAS/ROLAND BERGER SUR « LE CRÉDIT À LA CONSOMMATION DE DEMAIN »

rès de 90 établissements de 12 pays différents ont participé à cette étude, ce qui représente plus du quart du marché européen en termes d'encours. L'échantillon couvre tous les types de sociétés (captives automobiles, banques de détail,...) avec une forte présence des établissements spécialisés en crédit à la consommation.

Les cadres dirigeants des sociétés ont été interrogés sur plusieurs grands thèmes : évolution de la production et des marges par type de produits, évolution de la structure du marché avec l'entrée de nouveaux acteurs, impact de la réglementation (RGPD, DSP2,...), nouveaux canaux de distribution et digitalisation des opérations.

S'agissant de la question de savoir si les futurs volumes de production se feraient au détriment des marges des sociétés (sur la période de 2018 à 2021), les personnes interrogées sont plutôt optimistes quant aux prêts personnels et aux crédits renouvelables, et moins au sujet des crédits auto. 95% des établissements qui ont répondu croient que les volumes de crédit à la consommation vont augmenter entre 2018 et 2021 et 50% que les marges vont se réduire sur la même période.

D'autre part, la montée en puissance des agrégateurs n'est pas considérée comme une menace par la majorité des répondants. Les établissements s'attendent à un marché plus compétitif pour tous les types de produits et plus particulièrement pour le prêt personnel (+87%) et 50 % des établissements qui ont répondu pensent que la part de marché des plateformes en ligne (comparateurs, courtiers,...) dépassera 30% pour les prêts personnels en 2021.

Comme en 2015 (première édition de cette étude), 90% des établissements interrogés considèrent que la digitalisation et le big data seront très impactants pour leurs métiers. On constate toutefois que la digitalisation se développe moins vite que ce qui était attendu en 2015. Malgré ce constat, les personnes interrogées continuent à anticiper une progression rapide (63% des répondants pensent qu'en 2021 plus de 40% des contrats seront totalement dématérialisés), à l'exception des banques de détail qui sont plus réservées dans leurs prévisions.

Par ailleurs, 66% des répondants considèrent qu'en matière de prêt personnel, le contact physique sera toujours nécessaire en 2021 (vs 78% en 2018).

Enfin, on note que les établissements interrogés évaluent de façon négative l'impact qu'aurait le Règlement européen sur la protection des données (RGPD) sur leur volume d'activité, alors que les réactions sont plus positives quant à la directive sur les services de paiement (DSP2).



L'ASF S'ENGAGE EN FAVEUR DE L'ÉGALITÉ DES CHANCES EN PARTENARIAT AVEC NQT



écrit par Harmonie Benedetti, Responsable Communication et Relations Institutionnelles

L'ASF et l'association NQT (Nos quartiers ont des Talents) se sont donné rendez-vous le mardi 6 novembre 2018, dans les locaux de l'ASF, afin de donner le coup d'envoi de leur partenariat.

À travers ce partenariat, l'ASF propose à ses managers de devenir parrains ou marraines d'un jeune diplômé (Bac + 3 minimum), issu de quartiers prioritaires ou de milieux sociaux défavorisés. Les collaborateurs peuvent également entreprendre des actions collectives de leur choix pour accompagner ces jeunes diplômés dans leur recherche d'emplois : aide et conseils sur le CV, la lettre de motivation, les entretiens, la constitution du réseau... L'objectif du parrainage et de ces actions est de redonner confiance au jeune diplômé, de l'aider à intégrer les codes de l'entreprise, d'améliorer sa méthodologie dans la recherche d'emploi, et, le cas échéant, de lui ouvrir un réseau professionnel.

Cette démarche, volontaire et citoyenne, permet aux collaborateurs de l'ASF de s'engager, ensemble, dans une démarche de solidarité, autour d'un projet social en faveur de l'insertion professionnelle des jeunes diplômés.

3 QUESTIONS À JEAN-JACQUES BLANC DIRECTEUR GÉNÉRAL DE NQT



Jean-Jacques Blanc Directeur Général de NQT

Comment est né le projet NQT?

Dès 2005, encouragée par Jean-François Cordet, préfet de la Seine-Saint-Denis et par Laurence Parisot, présidente du MEDEF « Nos Quartiers ont des Talents » est lancée en Seine-Saint-Denis.

Ce projet, en partenariat avec plusieurs entreprises adhérentes au MEDEF 93 Ouest, a pour but de répondre aux différentes problématiques économiques et sociales de la Seine-Saint-Denis, en favorisant l'insertion professionnelle des jeunes diplômés sur ce territoire. Ce dispositif innovant est composé d'une première promotion de 200 jeunes diplômés, suivis et conseillés au sein même des entreprises par leurs parrains et marraines, cadres et dirigeants expérimentés, en activité. Les résultats sont au rendez-vous : en 6 mois, 60% des jeunes accompagnés trouvent un emploi. Avec de tels résultats, l'association voit le jour en 2006.

Deux ans plus tard, toute la région Île-de-France est couverte par le dispositif. Constatant la force de leur

action, les fondateurs décident alors d'implanter et développer l'opération dans la France entière. En 2018, l'ensemble des régions métropolitaines est ouvert, y compris les DOM.

Le déploiement du dispositif en région accroît le nombre de jeunes accompagnés, mais l'association fait également face à de nouvelles problématiques socioterritoriales qui lui imposent de faire des choix. En effet, les zonages prioritaires ne permettent d'identifier que certaines catégories de public éloignées du marché de l'emploi. Pour inclure les publics les plus fragiles, l'association intègre d'autres critères d'éligibilité fondés sur leur situation sociale, et donne donc la possibilité aux jeunes issus d'un milieu social modeste de bénéficier eux aussi du dispositif. Depuis 2018, NQT accompagne aussi des jeunes à partir de Bac + 3 à la recherche d'une entreprise pour signer un contrat en alternance et les jeunes porteurs de projets entrepreneuriaux.









La campagne publicitaire de NQT

Où en est l'association aujourd'hui?

NQT aujourd'hui c'est : 45 000 jeunes diplômés accompagnés depuis 2006, 12 000 parrains mobilisés depuis 2006, 70 % des jeunes accompagnés ont accédé à un emploi pérenne à hauteur de leur qualification en 6 mois en moyenne, 930 partenaires dont 700 entreprises (60% PME, 26,5% ETI, 9% TPE, 4,5% CAC40).

NQT propose gratuitement aux jeunes suivis, en plus du mentoring, de renforcer leurs compétences et met ainsi à disposition des outils gratuits de e-learning. En 2018, plus de 100 ateliers ont été proposés par les entreprises adhérentes aux jeunes diplômés : ateliers coaching, découverte des métiers / d'un secteur d'activité, transférabilité de compétences, visite de site / de services...

NQT accompagne une grande diversité de profils et tient compte des spécificités de chacun. Chaque jeune diplômé dispose d'un suivi personnalisé sur une durée déterminée en fonction de ses besoins et de ses aspirations.

L'ASF vient de s'engager auprès de NQT avec la volonté de favoriser l'égalité des chances. Qui peut agir et comment ?

Le dispositif NQT permet aux entreprises partenaires de communiquer sur l'égalité des chances, et ainsi de créer une culture d'entreprise. Devenir parrain / marraine, c'est donner un peu de son temps, même s'il est précieux, pour :

- Contribuer à la compréhension des codes sociaux de l'entreprise
- Écouter, soutenir moralement, ce qui permet un regain de motivation et de confiance
- Aider techniquement à la recherche d'emploi en contribuant à la rédaction d'outils (CV, lettre de motivation, etc.), à la simulation d'entretiens...
- Conseiller grâce à votre connaissance du monde du travail
- Définir ou affiner le projet professionnel de son filleul
- Contribuer à la constitution du réseau professionnel du filleul
- Ouvrir dans la mesure du possible son réseau professionnel pour faciliter les contacts

C'est au parrain et au filleul de construire leur collaboration en fonction des besoins, des attentes et des disponibilités de chacun.

Selon une étude, 75% des parrains et marraines se sentent fiers de l'engagement de leur entreprise. 97% des parrains se sentent utiles. 55% des parrains-marraines déclarent garder des liens avec leurs filleuls et 80% sont fiers d'appartenir à la communauté NQT. Et surtout, 70% déclarent développer de nouvelles compétences (écoute active, pédagogie...). Ainsi, la durée moyenne de leur engagement est de 9 ans (source étude Kimso 2018).

Chacun peut également agir en créant dans l'année des ateliers et des événements pour les jeunes diplômés.

Pour s'inscrire un seul lien :

https://www.nqt.fr/notre-dispositif/parrains-marraines/

LES COMMISSIONS DE L'ASF

COMMISSION CAUTION



PRÉSIDENTE

Marie-George DUBOST CGI BÂTIMENT

VICE-PRÉSIDENTS

Valérie DUMONT

COMPAGNIE EUROPÉENNE DE GARANTIES ET CAUTIONS

Patrick LEPESCHEUX

CRÉDIT LOGEMENT

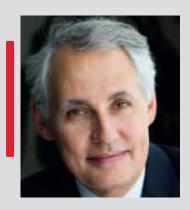
Yvan PARROT

EUROPÉENNE DE CAUTIONNEMENT S.A. - E.D.C.

COMMISSION AFFACTURAGE

PRÉSIDENT

Patrick de VILLEPIN BNP PARIBAS FACTOR



VICE-PRÉSIDENTS

Eric FRACHON

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE FACTORING

Philippe MUTIN

FACTOFRANCE

Gilles MAMAN

ABN AMRO COMMERCIAL FINANCE

MEMBRES TITULAIRES

Quentin BOUCLY

BPIFRANCE RÉGIONS

Michel COTTET

SIAGI - SOCIÉTÉ INTERPROFESSIONNELLE ARTISANALE DE GARANTIE D'INVESTISSEMENTS

Christian FROMENT

SOGAL-SOCIÉTÉ DE GARANTIE DES ENTREPRISES LAITIÈRES AGRICOLES ET ALIMENTAIRES

Patrick GÉRION

CMGM - SOFITECH

Benoît HOINE

CRESERFI - CRÉDIT ET SERVICES FINANCIERS

Jean-Pierre STEPHAN

SOCAF - SOCIÉTÉ DE CAUTION MUTUELLE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES ET FONCIÈRES

MEMBRES SUPPLÉANTS

Bérengère LECLERE-KHER

SOCAMETT- SOCIÉTÉ DE CAUTION MUTUELLE DES ENTREPRISES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Benoît LUCAS

CAMCA - CAISSE D'ASSURANCES MUTUELLES DU CRÉDIT AGRICOLE

Dominique de MILLEVILLE

INTERFIMO

Claude PHILIP

CAUTIALIS

MEMBRES

Béatrice COLLOT

HSBC FACTORING (FRANCE)

Patrick FOLLIOT

CM-CIC FACTOR

Jean RFCH

LA BANQUE POSTALE CRÉDIT ENTREPRISES

Claude VALADE

NATIXIS FACTOR

Christophe VANDENKOORNHUYSE

CA LEASING & FACTORING

COMMISSION CRÉDIT-BAIL

PRÉSIDENT

François CAMILLERI NATIXIS LEASE



VICE-PRÉSIDENTS

Christine DELAMARRE

UNIFERGIE

Alain ESCOFFIER

BNP PARIBAS Lease Group

Thierry FAUTRÉ

SIEMENS FINANCIAL SERVICES S.A.S.

Frédéric JENIN

CMCIC LEASE

Julien OCHONISKY

FRANFINANCE

COMMISSION FINANCEMENT ET REFINANCEMENT IMMOBILIER



PRÉSIDENTE

Nicole CHAVRIER CRÉDIT FONCIER DE FRANCE

VICE-PRÉSIDENTS

Isabelle ROSEAU

CREDIT AGRICOLE HOME LOAN SFH

Éric VEYRENT CRÉDIT LOGEMENT

MEMBRES

Pascale COURCELLE

BPIFRANCE FINANCEMENT

Bernard DUFERMONT

NORD EUROPE LEASE

Jean-Marc GELIN

HSBC REAL ESTATE LEASING (FRANCE)

Vincent GOIS

BPIFRANCE FINANCEMENT

Frédéric GUILLOT

CAPITOLE FINANCE - TOFINSO

Jean-Bernard HIVERNIAUX

CM-CIC LEASING SOLUTIONS

Juliette MACRET

IBM FRANCE FINANCEMENT

Bruno NARCY

BNP PARIBAS Lease Group

Stéphane PASQUIER

NATIXIS ENERGÉCO

Patrick POULAIN

DIAC

Bertrand PRODEL

NATIXIS LEASE

Fredy QUIRIN

CM-CIC BAIL

Bertrand SADORGE

LA BANQUE POSTALE CRÉDIT ENTREPRISES

Ralph SAMUEL

DE LAGE LANDEN LEASING S.A.S.

Marc WIDENLOCHER

GENEFIM

Jean-Paul YVON

ARKEA CRÉDIT BAIL

MEMBRES

David DELAGE

ACTION LOGEMENT SERVICES

Stéphane MAGNAN

LA BANQUE POSTALE HOME LOAN SFH

Philippe MARTINIE

MY MONEY BANK

Marc NOCART

CRH - CAISSE DE REFINANCEMENT DE L'HABITAT

Vincent ROBILLARD

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SFH

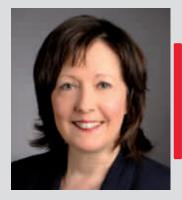
Alain SIEGRIST

CAMCA

Vie de l'ASF

COMMISSION

DU FINANCEMENT DE L'ÉQUIPEMENT DES PARTICULIERS



PRÉSIDENTE

Isabelle GUITTARD-LOSAY BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE

VICE-PRÉSIDENTS

Jocelyn ANDRIANA FRANFINANCE

Christine COLAERT

COFIDIS

Marie GILLOUARD

CA CONSUMER FINANCE

Patrice GOBERT

CREDIPAR - COMPAGNIE GÉNÉRALE DE CRÉDIT AUX PARTICULIERS

Laurence JOFFROY
NATIXIS FINANCEMENT

COMMISSION DES PRESTATAIRES DE SERVICES D'INVESTISSEMENT

PRÉSIDENT

Dominique GOIRAND FINANCIÈRE D'UZÈS



VICE-PRÉSIDENTS

Alexis d'ARVIEUOUDART S.A.

Marine AUROUSSEAU SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED

MEMBRES TITULAIRES

Nicolas BORDE

SEDEF - SOCIÉTÉ EUROPÉENNE DE DÉVELOPPEMENT DU FINANCEMENT

Jean-Hugues DELVOLVÉ

C.G.L. - COMPAGNIE GÉNÉRALE DE LOCATION D'ÉQUIPEMENTS

Olivier JOUVENCE

MY MONEY BANK

Eva KASTLER

ONEY BANK

Patrick POULAIN

DIAC

Aurélien CAILLIAU

CARREFOUR BANQUE

Julien TÊTU

LA BANQUE POSTALE FINANCEMENT

MEMBRE SUPPLÉANT

Jean-Paul MÉNAGÉ SOCRAM BANQUE

MEMBRES

Frédéric BOMPAIRE

AMUNDI FINANCE

Axel CHAMPEIL

CHAMPEIL

Vanessa DESCAMPS

LA FRANÇAISE AM FINANCE SERVICES

Philippe DONJON DE SAINT MARTIN COGEFI

Alain DUMAS

ALLIANZ BANQUE

Gaël DUPONT

CHOLET DUPONT

Xavier MICHEL

OFI ASSET MANAGEMENT

Nicolas NOBLANC

EUROTITRISATION

Micaela SEPULCHRE

FINANCIÈRE MEESCHAERT

•••••

FINANCEMENTS

FINANCEMENT DES PARTICULIERS

Réforme du courtage en assurance

Les travaux engagés par la Direction générale du Trésor sur la réforme du courtage en assurance se poursuivent. L'objectif est de promouvoir l'autorégulation de la profession par le biais d'associations professionnelles représentatives à adhésion obligatoire. Cette réforme devrait être présentée par voie d'amendement au projet de loi de ratification de l'ordonnance de transposition de la directive sur la distribution d'assurances.

À ce stade, si l'exonération de certains intermédiaires de l'obligation d'adhésion à raison du « statut » (établissement de crédit ou société de financement) se confirme, des discussions plus approfondies portent sur l'exonération à raison de « l'activité » (à titre accessoire) visant notamment tous les salariés de commerçants, de la grande distribution ou de concessions automobiles¹. Il semblerait en effet disproportionné de leur appliquer le nouveau dispositif.

Stratégie nationale contre la pauvreté

Dans le cadre de la stratégie nationale de prévention et de lutte contre la pauvreté présentée par Emmanuel Macron le 13 septembre, une mesure porte sur le déploiement de 400 Points Conseil Budget sur l'ensemble du territoire. Certains établissements, membres de l'ASF, ont participé à l'expérimentation lancée en 2016.

Démarchage téléphonique

Des travaux sont en cours au Conseil National de la Consommation (CNC) pour établir un diagnostic global sur le démarchage téléphonique, dresser un état des lieux des dispositifs européens encadrant le démarchage et proposer des mesures pour les renforcer. Un rapport doit être remis au gouvernement avant le 1er janvier 2019. Parallèlement, une proposition de loi du député Christophe Naegelen (Groupe UDI, Agir et Indépendants) est en cours d'examen à l'Assemblée nationale. Ce projet de texte permettrait aux professionnels de démarcher téléphoniquement leurs clients, même s'ils sont inscrits à Bloctel, et ce jusqu'à six mois après l'exécution du dernier contrat.



Travaux du Groupe de travail « Consommateurs-ASF »

Le livret « Pour vous aider à faire face à vos dettes – La procédure de surendettement » réalisé en concertation avec certaines associations de consommateurs représentatives participant aux travaux de l'ASF a été mis à jour. La nouvelle version sera disponible sur le site de l'ASF au début de l'année 2019.

$^{\rm 1}$ Pour les seuls constructeurs automobiles le nombre de salariés à former est d'environ 100 000.

Projet de loi de désurtransposition

Dans le cadre du projet de loi portant suppression de sur-transpositions de directives européennes en droit français déposé au Sénat le 3 octobre (procédure accélérée), les professionnels du crédit à la consommation constatent la volonté du législateur de maintenir la protection des consommateurs et la prévention du surendettement tout en favorisant l'accès à une information plus lisible et plus compréhensible.

Ainsi, la mesure de simplification visant à la suppression d'un encadré d'une des pages du contrat qui résumait les conditions financières du crédit (montant emprunté, durée, TAEG, montant de mensualité, montant de l'assurance en cas de souscription, coût total du crédit), ne fait en rien disparaître (i) ni les informations qui figurent déjà dans la Fiche d'Information Pré Contractuelle Européenne Normalisée (FIPEN), ni cette fiche elle-même qui subsistera en première page du pack contractuel. Cet encadré, non imposé par la Directive européenne relative au crédit à la consommation de 2008 était une sur-transposition française introduite par la loi Lagarde.

De même, la mesure de simplification visant à la suppression de l'obligation des prêteurs de faire apparaître dans les publicités les mentions légales d'un crédit à la consommation en plus gros caractères (mesure non prévue dans la Directive Européenne) que le reste des informations (notamment l'accroche publicitaire) ne supprime aucune des mentions légales et permettra d'indiquer toutes les informations obligatoires dans la même taille de caractère (accroche publicitaire et mentions légales).

Ces mesures de simplification sont bénéfiques pour les consommateurs et ne modifient pas le cadre très strict de distribution du crédit introduit par la Loi Lagarde de juillet 2010. Tout ce qui peut rendre plus clair et plus transparent la publicité et les contrats de crédit à la consommation doit être plébiscité en ce que cela améliore la compréhension par le consommateur des produits qu'il souscrit.

FINANCEMENT DES ENTREPRISES

Projet de loi PACTE

Le projet de loi relatif à la croissance et la transformation des entreprises (PACTE) a été adopté le 9 octobre en première lecture à l'Assemblée nationale. Il devrait être examiné en commission au Sénat à partir de janvier 2019. L'ASF suit notamment l'article 16 prévoyant une habilitation à réformer le droit des sûretés par ordonnance; la vigilance porte sur le gage automobile, le privilège de prêteur de

deniers (PPD) et les obligations applicables en matière de cautionnement. Elle suit également l'article 64 prévoyant une habilitation à prendre par ordonnance les mesures nécessaires pour rendre compatibles les dispositions du code de commerce avec le droit de l'Union européenne (transposition du projet de directive dite « insolvabilité »). L'ASF soutient toujours les propositions d'amendements de la profession en faveur du crédit-bail visant à i) une solution de « crédit-bail immobilier vert » où les efforts consentis en termes environnementaux ouvriraient une dispense de réintégration du sur-amortissement, (ii) la reconduction d'un dispositif fiscal favorable à la cessionbail immobilière (étalement de la plus-value de cession) adapté à des objectifs environnementaux et (iii) la suppression ou le réaménagement du régime spécial des immeubles des bureaux en Ile-de-France pour permettre leur rénovation.

L'ASF reste vigilante concernant le retour potentiel d'amendements visant, en matière de procédures collectives, à aligner le traitement du crédit-bail sur celui du crédit.

Disparition des index de référence

Les professionnels sont préoccupés par la disparition programmée des index de taux (LIBOR, EURIBOR, EONIA, T4M, TAM, ...) en application du règlement européen BMR (« Benchmark Regulation»)² entré en vigueur le 1er janvier 2018 et qui impose, notamment, la mise en conformité des index à compter du 1er janvier 2020. En attendant les nouveaux indices, les établissements sont invités à vérifier l'existence d'une clause de substitution dans les contrats et à envisager une information client adaptée.

Groupe de travail « Juridique et Gestion Crédit-bail immobilier »

Les réflexions se poursuivent sur les obligations d'information des cautions en matière de crédit-bail immobilier avec un focus particulier pour les opérations en co-baillage. Les échanges se poursuivent également sur l'élaboration d'une « clause RGPD » pour les conventions de co-baillage en crédit-bail.

Groupe de travail « Juridique Entreprises »

Les établissements ont engagé des échanges sur la question de la facturation et du reversement pour compte, notamment au regard de la réglementation de la directive sur les services de paiement.

Réforme du courtage d'assurance (cf page 31)

Et aussi ...

- Système d'immatriculation des véhicules (SIV)
- Refacturation des taxes foncières et CVAE
- Réforme de l'IS Déductibilité des charges financières
- « Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme »

FINANCEMENT ET REFINANCEMENT IMMOBILIER

Réforme du courtage d'assurance (cf page 31)

Taxe sur les conventions d'assurances

L'article 52 du projet de loi de finances pour 2019 propose la suppression de l'exonération de taxe spéciale sur les conventions d'assurances (TSCA) dont bénéficiaient les contrats d'assurance en cas de décès souscrits en garantie du remboursement d'un prêt. Les garanties décès souscrites dans le cadre de l'assurance emprunteur seraient désormais soumises à la TSCA au taux de droit commun de 9 %. Les recettes de cette taxe seraient affectées à la société Action Logement Services pour ses besoins de financement.

À ce jour, tous les amendements visant à supprimer la mesure, à en cantonner l'application au financement immobilier ou à en différer le délai d'entrée en vigueur ont été rejetés par l'Assemblée nationale. Le débat doit maintenant venir devant le Sénat.

Projet de loi de désurtransposition

Dans le cadre du projet de loi portant suppression de surtranspositions de directives européennes en droit français déposé au Sénat le 3 octobre (procédure accélérée), les professionnels du financement immobilier attirent l'attention du législateur sur l'intérêt qu'il y aurait à revoir, dans le cadre du volet législatif ou du volet règlementaire qui devrait suivre, les dispositions inadaptées relatives à l'exemple représentatif qui les contraignent à réaliser deux exemples, l'un légal, l'autre représentatif de la réalité et utile pour le client.

Et aussi ...

- Travaux relatifs au blanchiment
- Travaux du CCSF
- « RGPD »
- ..







Pour en savoir plus

Marie-Anne Bousquet-Suhit: 01 53 81 51 70 ma.bousquet@asf-france.com
Petya Nikolova: 01 53 81 51 69 p.nikolova@asf-france.com
Cyril Robin: 01 53 81 51 66 c.robin@asf-france.com

² Règlement (UE) 2016/1011 du Parlement européen et du Conseil du 8 juin 2016 concernant les indices utilisés comme indices de référence dans le cadre d'instruments et de contrats financiers ou pour mesurer la performance de fonds d'investissement et modifiant les directives 2008/48/CE et 2014/17/UE et le règlement (UE) no 596/2014.



SERVICES FINANCIERS

AFFACTURAGE

Questions prudentielles

CRR / CRD5 : la Commission ECON a adopté en juin un projet de rapport du Parlement européen sur la révision du CRR. A été incluse une précision visant à assimiler affacturage et « trade finance » (TF) pour garantir aux factors le régime spécifique du TF en matière de NSFR. En vue du trilogue, l'ASF et EUF - cf. infra - ont soutenu cette approche auprès de leurs interlocuteurs européens. Les assouplissements proposés par le Parlement européen devraient être acceptés par le Conseil.

FGDR/ VUC (vue unique client) : le FGDR a, en lien avec l'ASF, poursuivi la tenue d'ateliers visant à finaliser les modalités d'application aux affactureurs de la garantie des dépôts. Il a été demandé par le FGDR et l'ASF que soit couvert par le mécanisme le solde net global des comptes d'affacturage. L'arrêté du 27 octobre 2015 relatif à la mise en œuvre de la garantie des dépôts devrait être modifié en ce sens. Les échanges se poursuivent avec l'ACPR.

Anacredit: le reporting Anacredit a débuté en octobre. La profession suit la mise en œuvre pour les opérations d'affacturage. Elle poursuit en outre ses réflexions sur la déclaration des syndications.

EU Federation : Association européenne d'affacturage

Comité exécutif: des échanges sont en cours sur les modalités d'une éventuelle ouverture d'EUF à des associations non-EU, qui ne participeraient pas aux instances de gouvernance. Un sommet EUF-FCI se tiendra à Lisbonne les 21 et 22 mars 2019, après le Conseil annuel d'EUF. Une mise à jour du white paper a d'autre part été lancée (i.e. document mettant en exergue le faible niveau de risque de l'affacturage).

Juridique: les échanges se poursuivent au sein du Comité juridique sur la mise en œuvre du RGPD. Le Comité continue à suivre les projets de directive sur l'insolvabilité et de règlement sur l'opposabilité aux tiers des cessions de créances (Rome 1). Sur ce dernier point, les projets de la Commission et du Parlement européen posent, dans le sens de la position d'EUF, le principe de l'application de la loi de la résidence habituelle du cédant. Demeureraient toutefois des exceptions inquiétantes pour les titrisations (option en faveur de la loi applicable au plus grand nombre des créances cédées). EUF envisage en outre des démarches en faveur du bannissement des interdictions de cession.

Prudentiel: outre l'évolution du **NSFR** - cf. supra -, EUF continue notamment à suivre le traitement des **prêts non performants** (NPL). La Fédération a émis des réserves sur le durcissement des règles de provisionnement voulu par les autorités européennes.

Groupe de travail juridique Affacturage du 13 novembre

Les échanges ont notamment porté sur les dossiers européens – cf. supra -, la poursuite des opérations en Grande-Bretagne après le Brexit et des jurisprudences récentes.

Observatoire des délais de paiement

Les travaux de l'Observatoire ont repris à l'automne en vue de l'élaboration du rapport annuel qui devrait être finalisé au 1^{er} trimestre 2019 et qui comprendra un développement relatif à l'affacturage rédigé par l'ASF.

Observatoire du financement des entreprises (OFE)

Les travaux porteront à partir de janvier 2019 sur la situation économique et financière et le financement des PME/TPE. Des échanges ont en outre eu lieu sur l'opportunité de supprimer de la mention obligatoire du TEG pour les crédits à taux variable aux entreprises « lorsque cette mention est inappropriée à ces contrats ». En application de la loi pour un État au service d'une société de confiance adoptée le 11 août dernier, les modalités de cette suppression doivent être précisées dans une ordonnance à venir. L'ASF demande que cette mesure de simplification ne soit assortie d'aucune demande alternative, et en particulier ne comporte aucun alourdissement pour les systèmes d'information. À défaut, la mention informative et synthétique que constitue le TEG peut être maintenue dans les contrats.

Blockchain

Les réflexions de la profession sur la mise en place d'une Blockchain pour la syndication des opérations d'affacturage se poursuivent.

CAUTIONS

Recours du garant contre le débiteur défaillant

L'attention des sociétés de caution a récemment été attirée par le projet de nouvel article 2311 du Code civil issu du projet de loi PACTE relatif au recours du garant à l'encontre du débiteur défaillant.

La profession considère que la rédaction ne saurait remettre en cause la règle selon laquelle la prescription de l'action du garant doit courir à compter du paiement par le garant des sommes dues par le débiteur défaillant. Des démarches ont été entreprises auprès des pouvoirs publics, qui doivent consulter la profession sur les propositions futures.

Proposition de participation à la création d'un Club Caution au sein du Centre des professions financières

L'ASF a été approchée par le Centre des professions financières pour participer à la création d'un Club Caution.

L'intérêt de promouvoir la caution est réel du fait de la relative méconnaissance du produit.

Les membres de la Commission envisagent de rencontrer les initiateurs du projet pour recueillir de plus amples informations.

Impact du coefficient de liquidité français sur les sociétés de financement délivrant des garanties financières

La mise en œuvre du ratio de liquidité français se révèle être une entrave pour les sociétés de financement délivrant des garanties financières. L'application du ratio, en mode standard, immobilise un montant important de liquidités.

Des échanges sont souhaités avec l'ACPR sur ce point.

AnaCredit / Sociétés de financement

En vue d'une simplification des systèmes d'information à l'horizon 2019, la Banque de France pourrait demander aux sociétés de financement, pourtant hors champ d'application d'AnaCredit, d'aligner la remise de leurs informations sur le modèle AnaCredit, quand bien même ces reportings ne seraient pas transférés à la BCE. Cela entraînerait une évolution lourde et onéreuse, et qui n'est pas conforme au principe de proportionnalité.

SERVICES D'INVESTISSEMENT

PRESTATAIRES DE SERVICES D'INVESTISSEMENT

Régime prudentiel des entreprises d'investissement

Les projets de directive et de règlement, établissant un nouveau cadre prudentiel pour les entreprises d'investissement (EI) et amendant le dispositif CRR/ CRD proposé par la Commission européenne, font l'objet d'une étude au Parlement européen.

Pour rappel, ces projets visent à segmenter les actuelles El en trois catégories :

- 1. **El systémiques**, assimilées aux établissements de crédit (EC), soumises à CRR/CRD en solvabilité et liquidité : sont visées les El fournissant des services de négociation pour compte propre et de prise ferme / placement garanti dont les actifs dépassent 30 Mds€. Les établissements concernés devront prendre un agrément d'EC et seront soumis à la supervision de la BCE.
- 2. El importantes mais non- systémiques, supervisées au niveau national (El non classées 1 ou 3) : elles disposent d'un régime prudentiel sur mesure qui prend notamment en compte les risques qui pèsent sur l'El et les risques qu'elle fait peser sur ses clients et le marché.
- 3. **Petites EI**, sans interconnexion, fournissant des services limités, soumises à un régime prudentiel simplifié, elles n'excèdent pas les seuils suivants : actifs sous gestion (de 1,2Md€), ordres traités (de 100M€/jour), *pas d'actifs ni de fonds détenus*, pas de trading, total de bilan (de 100M€), revenus (de 30M€).

Le 27 septembre 2018, la commission affaires économiques et monétaires (ECON) du Parlement européen a publié les deux rapports votés le 24 septembre 2018 concernant les deux propositions législatives³ de la Commission européenne publiées le 20 décembre 2017.

S'agissant des critères de catégorisation des entreprises d'investissement, la commission ECON a préservé l'élément clé du nouveau cadre prudentiel, à savoir la classification en trois catégories proposées par la Commission européenne. Toutefois, certains seuils définissant la catégorie 3 (petites entreprises d'investissement non interconnectées) ont été rehaussés :

- les ASA (ou actifs conservés et administrés) passent de 0 à 50 millions d'euros.
- les CMH (ou fonds de clients détenus) passent de 0 à <u>5 millions</u> d'euros.

³ Proposition de directive de la Commission concernant la surveillance prudentielle des entreprises d'investissement et proposition de règlement relatif aux exigences prudentielles applicables aux entreprises d'investissement.



MIF 2 - Recherche

La Commission européenne mène une étude sur la recherche dont le résultat est attendu pour octobre 2019. En fonction des résultats, la Commission pourrait revoir le dispositif MIF 2, notamment le point sur la recherche. L'ASF accueille cette démarche positivement et espère une prise de conscience des effets négatifs de MIF 2 sur la recherche au niveau européen. L'ASF poursuit également ses démarches au niveau national afin d'obtenir des solutions pour atténuer ces effets négatifs en attendant une éventuelle révision des dispositions actuelles.

Le système de fourniture de recherche financière en vigueur avant le 1er janvier 2018⁴ a été qualifié par MIF 2 « d'inducement » (et donc interdit en gestion sous mandat et conseil en investissement indépendant), au motif que la fourniture d'informations de recherches par la personne en charge de l'exécution de l'ordre biaisait le choix du gérant en l'incitant à travailler avec des opérateurs en fonction de la quantité et/ou qualité de ces informations de recherche.

Les craintes de conséquences négatives de cette qualification, remontées plusieurs fois par l'ASF avant l'entrée en vigueur de MIF 2, se sont réalisées : le nouveau dispositif⁵ a rapidement eu pour effet de réduire l'offre de recherche, en particulier sur les PME, et in fine un impact négatif sur le financement de ces dernières. En outre, des bureaux auraient été forcés de fermer, certains brokers auraient quant à eux opté pour des programmes de réduction de coûts et d'autres pour un rapprochement d'activité.

Droits d'attribution d'actions gratuites et PEA

À plusieurs reprises, l'ASF a évoqué avec la Direction de la Législation Fiscale (DLF) la question de la détention des droits préférentiels de souscription (DPS) dans les PEA et plus précisément l'interdiction, posée par l'article 13 de la loi de finances rectificative pour 2013, d'inscrire sur un PEA des droits et bons de souscription ou d'attribution attachés à des actions éligibles au PEA. La DLF accorde néanmoins une tolérance conditionnelle pour les DPS attribués à compter du 1er janvier 2014⁶.

L'ASF poursuit ses démarches pour que la tolérance accordée aux DPS puisse être étendue aux droit d'attribution d'actions gratuites.

Règlement délégué de la Commission européenne portant révision du règlement CRR en vue d'intégrer dans le règlement CRR⁷ des LCR⁸ spécifiques à la titrisation STS.

Ce projet prévoit qu'à son entrée en application, seuls les titres émis à l'occasion de titrisations labellisées « STS»⁹ seront considérés comme des actifs liquides de haute qualité pour le calcul du LCR.

L'ASF s'est associée avec plusieurs associations européennes afin d'obtenir un amendement visant à ajouter une « clause de grand-père ». Le projet de règlement a néanmoins été adopté en l'état le 31/10/2018 avec une date d'entrée en application au 30/04/2020.

L'ASF et les associations européennes poursuivent leurs efforts auprès de la Commission européenne pour que le règlement soit modifié.







Pour en savoir plus

Antoine de Chabot : 01 53 81 51 68 Alexia Dalençon : 01 53 81 51 65 Grégoire Phélip : 01 53 81 51 64 a.dechabot@asf-france.com a.dalencon@asf-france.com g.phelip@asf-france.com

Carnet

COMMISSION FISCALITÉ

Alban KAUZMAN, Responsable Fiscal CRÉDIT AGRICOLE CONSUMER FINANCE, est coopté membre de la Commission.

⁴Auparavant, le coût de la recherche était inclus dans le prix de l'exécution des ordres. ⁵ Deux modes de financement de la recherche sont proposés afin que cette dernière ne relève pas de la qualification «d'incitation», de rémunération cachée (i.e. inducement - et donc interdite en gestion sous mandat notamment):

paiement direct des travaux de recherche par les ressources propres de l'établissement, ou
 paiement mis à la charge des clients de l'établissement mais issu d'un compte de

paiement mis à la charge des clients de l'établissement mais issu d'un compte de recherche séparé, accepté par le client et contrôlé par l'établissement.
 lorsqu'ils visent à compenser financièrement la dilution des droits pécuniaires et

[°] lorsqu'ils visent à compenser financièrement la dilution des droits pécuniaires et de vote résultant d'une augmentation de capital d'une société cotée (courrier du 30 janvier 2014)

 $^{^7}$ concernant l'exigence de couverture des besoins de liquidité pour les établissements de crédit

^{8 «} liquidity coverage ratios »

⁹ Règlement UE 2017/2402 – entrée en vigueur fixée au 01/01/2019



La Lettre de l'ASF n° 179 est tirée à 1700 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 SOCIETES FINANCIERES 24, avenue de la Grande Armée, 75854 Paris Cedex 17
Téléphone: 01 53 81 51 51 - Télécopie: 01 53 81 51 50

Téléphone : 01 53 81 51 51 - Télécopie : 01 53 81 51 50 Directeur de la Publication : Jean-Marc Vilon, Président de l'ASF - Rédactrice en chef : Françoise Palle-Guillabert, Délégué général Conception graphique : JCh Moreau Consultants - Impression : Chirat, 42540 Saint-Just-la-Pendue - Photos : everything possible - Gimas - Frédéric Porchasson, Thomas Vanden Driessche, Eugen Wais, X

Ont également collaboré : Harmonie Benedetti - Marie-Anne Bousquet-Suhit - Isabelle Bouvet-Redjdal - Antoine de Chabot - Laurent Chuyche - Alexia Dalençon - Ndèye Marème Diagne - Frédérick Le Clanche - Petya Nikolova - Grégoire Phélip - Cvril Robin - Maxime Sechier - Julie Soulié

