

Turbulences

EDITORIAL

Cela devait arriver, bien sûr, et notre économie recèle, peut-être plus que la plupart de ses concurrentes, des éléments de fragilité structurelle qui la rendent plus sensible aux aléas somme toute assez banals de la conjoncture. La crise des subprimes américaine peut, à certains égards, rappeler des histoires déjà vécues notamment sur le front de la finance immobilière dont le caractère cyclique n'est plus à démontrer et entraîner une certaine décontraction en attendant du retour de cycle. On perçoit assez bien ici ou là, l'attitude presque résignée des habitués du gros temps qui estiment qu'il suffit de serrer les dents au passage de l'orage et que le ciel se dégagera assez naturellement.

La santé apparente de nos métiers plaiderait d'ailleurs dans ce sens tant les derniers indices d'activité restent bien orientés et tant la perception d'un retournement de conjoncture ne paraît pas encore se dessiner clairement dans les chiffres d'affaires ou les carnets de commande. Et pourtant, tous les ingrédients d'une crise sérieuse sont réunis sur le plan macroéconomique. Le ralentissement de la croissance domestique, la tension de plus en plus perceptible sur les taux, la dégradation du commerce extérieur, le dérapage des finances publiques qui joue un rôle d'accélérateur des déséquilibres précédents, bref le scénario est planté pour l'entrée franche et brutale dans une zone de turbulences sérieuses pendant laquelle tout devra être mis en œuvre pour soutenir la croissance et accompagner ses moteurs principaux que sont la consommation et l'investissement. C'est dans ce contexte d'environnement dégradé, mais en partie nié, que les établissements de crédit spécialisés doivent gérer les conséquences d'une crise de li-



quidité exportée des Etats-Unis et qui, à travers leurs modes de refinancement, vont nécessairement les amener à devoir resserrer encore plus leur gestion des risques et anticiper des difficultés croissantes à tenir leurs marges et donc leurs résultats. Un marché de la titrisation atone, des émissions d'obligations garanties raréfiées, en même temps qu'un

resserrement des conditions des ressources à court terme, cela fait beaucoup pour des activités qui doivent faire face au même moment aux premiers signes tangibles de retournement du marché immobilier résidentiel, à une absence de décollage des investissements des entreprises et à la réduction perceptible du dynamisme de la consommation.

Je vais donc, une nouvelle fois, plaider pour que notre environnement réglementaire national ou européen nous laisse jouer notre partie avec la plus grande liberté possible. En ces temps de Coupe du monde de rugby, on peut rappeler que la première règle non écrite de l'arbitre est de laisser vivre le jeu et que l'utilisation du sifflot, à bon ou à mauvais escient, ne doit intervenir qu'en cas de véritable refus du jeu libre et dynamique des équipes sur le terrain. Pour laisser toutes ses chances au financement de la croissance, il faut éviter tous les projets visant à réduire les marges de manœuvre de nos professions. Il serait dramatique qu'à une crise de liquidités s'ajoute des contraintes inutiles dont le seul but est de justifier une activité législative ou réglementaire. Je souhaite qu'à la frustration liée aux performances de notre équipe nationale de rugby ne s'ajoute pas la déception de voir notre économie incapable de franchir le seuil des éliminatoires dans la course à la croissance.

François Lemasson

Plan d'action du Gouvernement pour les services financiers :

la contribution du crédit-bail immobilier

Les sociétés de crédit-bail immobilier se sont mobilisées pour répondre à la demande exprimée par le Président de la République lors de la table ronde du 12 juin. Elles ont en effet de nombreux atouts pour contribuer efficacement au renforcement des fonds propres et à la croissance des entreprises, notamment des PME.

Le crédit-bail immobilier permet le financement à 100% de l'investissement immobilier productif de l'entreprise, ce qui permet une économie de fonds propres substantielle. Il s'inscrit dans un cadre juridique favorisant l'implantation de tous types de biens immobiliers d'entreprise, dans toutes les régions et sa souplesse lui permet d'apporter une réponse adaptée aux besoins des entreprises en fonction de leur stade de développement et de croissance.

Le crédit-bail immobilier est en outre reconnu comme un moyen de financement sécurisant dans l'utilisation des fonds publics (**gestion des subventions**) et prenant d'ores et déjà en compte les objectifs d'aménagement et de

développement durables. Enfin, c'est un outil efficace dans le processus de « **re-localisation** » des entreprises dans les régions. Certaines réformes permettraient que ce potentiel soit pleinement exploité par les entreprises, ce qui n'est pas le cas en France¹. La profession a donc présenté aux pouvoirs publics les axes d'évolution nécessaires pour permettre au crédit-bail immobilier de devenir un instrument de financement privilégié favorisant le dynamisme économique et libérant les capacités de croissance des entreprises. Les propositions présentées ont été élaborées dans le souci de respecter la neutralité budgétaire au niveau de l'Etat. Elles ont pour premier objectif de **renforcer les fonds propres des PME** en leur permettant de disposer des ressources financières résultant de la valorisation de leur immobilier professionnel. Ceci pourrait être obtenu en aménageant le régime fiscal des cessions-bail ou en créant le crédit-bail immobilier rechargeable qui permettrait à l'entreprise, pendant la durée d'un contrat de crédit-bail immobilier, de valoriser son

immobilier et de dégager des ressources financières supplémentaires générées par l'accroissement de la valeur intrinsèque du bien. Un deuxième objectif est de **faciliter les transmissions d'entreprises** en évitant la double imposition consommatrice de fonds propres pour l'entrepreneur, cédant ou cessionnaire. La meilleure réponse dans ce cas est la neutralité du traitement fiscal des opérations portées par les SCI.

Le troisième objectif est de **faciliter la contribution de l'entreprise au développement durable** en faisant du crédit-bail immobilier un support et un levier des mesures incitatives en matière de protection de l'environnement et notamment pour ce qui concerne le respect des normes HQE. Enfin, le dernier objectif est de **faciliter la contribution des entreprises à l'aménagement du territoire**, en remaniant le régime de faveur des PME et en alignant sur le régime général le régime fiscal particulier des bureaux neufs en Ile de France.

MABS

(1) A titre d'exemple, les encours en France s'élèvent environ à 4 milliards d'euros, à comparer avec 25 milliards en Italie.

L'ASF a signé la « Charte sur l'accession à la propriété pour tous »

Dans le cadre des propositions du Président de la République Nicolas Sarkozy, la « charte sur l'accession à la propriété pour tous », élaborée sous l'égide de Christine Boutin, ministre du logement et de la ville, a été officiellement signée le jeudi 27 septembre 2007 à Lyon. Les établissements de crédit spécialisés se sont engagés dans cette action en faveur de l'accession à la propriété. Au nom de l'ensemble des établissements de crédit spécialisés dans le financement immobilier aux particuliers, l'ASF a signé la « charte sur l'accession à la propriété pour tous ». La Charte propose de mettre en œuvre les moyens nécessaires pour informer tous les acteurs de l'accession à la propriété des solutions d'accompagnement financier existantes, de contribuer le plus largement à leur diffusion et par là même au développement de l'accession à la propriété. Elle engage les signataires à travailler sur de nouveaux dispositifs pour solvabiliser et sécuriser les candidats à l'accession et offrir des solutions d'accession clé en mains à prix maîtrisés.

Les membres ASF sont plus particulièrement concernés par l'article 4 relatif aux dispositifs complémentaires souhaitables pour favoriser l'accession à la propriété. Les efforts seront portés plus particulièrement sur :

- > les améliorations souhaitables du dispositif de garantie de l'accession à la propriété (nouveau FGAS),
- > l'extension aux copropriétés du dispositif d'achat en deux temps « PASS Foncier » mis en œuvre par le 1% logement,
- > des solutions d'accession clé en mains à prix maîtrisés.

CR



Pour le 10^{ème} congrès commun Eurofinas / Leaseurope⁽¹⁾, un record a été battu : 392 congressistes, accompagnés de 150 conjoints ou assimilés, soit 542 participants, ont gagné la très accueillante Edimbourg.

30 pays étaient représentés, essentiellement européens, mais aussi les Etats-Unis et le Canada, sans oublier le Maroc qui est membre correspondant des deux fédérations. Parmi les orateurs, tous de haut niveau, on citera Dirk Staudenmayer (DG Sanco) et Thomas Neale (DG Fiscalité) pour la Commission Européenne, Jan Engström (IASB) et Valérie Jester (American Equipment Leasing and Finance Association). L'organisation en ateliers concomitants a permis de répondre efficacement aux attentes du plus grand nombre. Un grand merci aux deux Associations co-organisatrices, la FLA (Finance and Leasing Association) et la CCTA (Consumer Credit Trade Association) qui avaient poussé le sens de l'hospitalité jusqu'à s'assurer d'un soleil radieux pendant toute la durée de la manifestation. Rendez-vous l'an prochain à Madrid (du 5 au 7 octobre).

Congrès conjoints Eurofinas Leaseurope **EDIMBOURG 2007**

JCN

(1) Le premier congrès commun s'est déroulé à Londres en 1998

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Edimbourg 2007

SESSION COMMUNE

PHOTOGRAPHIE DE L'ÉCONOMIE EUROPÉENNE ET AU-DELÀ

Intervention de **Doug McWilliams**, CEO, Centre de recherche pour l'économie et les affaires



Le taux de croissance de l'économie mondiale a atteint 5% l'an passé, un record. Les prévisions pour 2007 à 2009, en léger retrait, tablent sur un taux de croissance d'environ 3.5%. Cette tendance s'expliquerait d'abord par l'évolution du prix du baril de pétrole. Après une légère baisse à 60 \$ le baril, Doug McWilliams estime qu'il devrait atteindre 80 \$ à la fin de la décennie puis 100 \$ au cours de la décennie suivante. Le prix du baril pourrait ensuite fortement chuter en raison des énergies de substitution. La moindre croissance mondiale serait également due au ralentissement américain. A ce titre, la Fed, qui a déjà abaissé ses taux directeurs pourrait poursuivre en ce sens afin de relancer la croissance américaine ; le dollar devrait donc rester

« faible » pendant les deux/trois prochaines années. Cette orientation pourrait également s'expliquer par la volonté d'agir contre le resserrement du crédit causé par la crise de l'immobilier américain, notamment du marché sub-prime. Pour ce qui concerne l'Asie, il envisage un léger ralentissement pour les deux prochaines années. Ce dernier serait causé, d'une part, en réaction aux taux d'inflation importants constatés en Chine (+4.5% à +6.5%) ce qui inquiète les autorités (prix de l'alimentation en Chine : +30%), d'autre part, au ralentissement du secteur de la construction qui interviendrait après les Jeux Olympiques (120 milliards de dollars investis notamment dans les infrastructures olympiques et les transports). Par ailleurs, la Chine souhaiterait modifier son modèle commercial en voulant convaincre les occidentaux non pas

d'acheter les produits externalisés et fabriqués en Chine mais les produits chinois. Cette modification de stratégie pourrait occasionner une légère baisse de la croissance. En Europe, le maintien à 2% de la croissance en 2006 peut être interprété comme un bon résultat. Cependant, la prudence des banques et des autorités bancaires ne devrait pas favoriser l'abondance de capitaux pour le financement du crédit à la consommation et du logement. La BCE devrait maintenir sa politique de taux d'intérêt élevés.

Pris individuellement, l'Espagne devrait connaître un léger ralentissement en raison d'une baisse de l'activité dans le secteur du BTP qui a représenté jusqu'à 11% du PIB. La Pologne est dans le peloton de tête avec 5% de croissance en moyenne. La Grande-Bretagne devrait quant à elle pâtir des résultats américains et devrait, après avoir affiché les plus hauts taux de croissance, afficher les plus bas. Enfin, la Russie est bien positionnée en raison de sa place sur les marchés du pétrole et du gaz notamment pour lesquels l'investissement étatique augmente de 10% par an.

CR



EUROFINAS

Crédit à la consommation - Un regard vers le futur

UN COUP D'ŒIL SUR LES TENDANCES EN EUROPE ET AILLEURS

Intervention du Pr **Umberto Filotto**, Assofin et Université de Rome

Le secteur du financement des particuliers a connu une période faste durant ces dernières années, mais la tendance est en train de s'inverser. Pour Umberto Filotto, plusieurs facteurs d'ordre macro-économiques expliquent la légère récession que connaît actuellement le marché du financement des ménages :

- la hausse des taux d'intérêt ;
- la maturité du marché ;
- la crise financière américaine même si l'activité subprime reste encore marginale dans la plupart des pays européens.

Cela dit, sans surprise, les pays d'Europe de l'Est continuent d'affi-

cher des taux de croissance très importants : 31.2% pour l'ensemble de la zone des nouveaux Etats membres en 2004 contre 1.6% pour le Royaume-Uni, 4.8% pour la France et - 2.4% pour l'Allemagne en 2006. Les taux de croissance restent également très élevés en Espagne (19.4%) et en Italie (17.9%). Par ailleurs, le niveau d'endettement en Europe reste encore deux à quatre fois moins important qu'aux Etats Unis et au Royaume Uni (2500 euros pour l'Europe contre 7900 euros aux USA et 5000 euros au Royaume-Uni).

Si l'on affine l'analyse, on note que, pour les cartes de crédit et les prêts

personnels, la croissance reste soutenue tandis que les prêts automobiles et les crédits affectés connaissent une croissance modérée voire déclinante sur le lieu de vente. On peut d'ailleurs selon Umberto Filotto se demander si ces résultats marquent le début d'une nouvelle tendance en faveur de produits financiers plus sophistiqués correspondant à de nouveaux besoins de consommateurs qui intègrent le crédit dans leur quotidien et la question de leur budget familial.



KL

CONSOMMATEURS EN EUROPE : DE NOUVELLES SOLUTIONS POUR DE NOUVEAUX DÉFIS

Intervention de **Dirk Staudenmayer**, Chef d'unité à la DG Sanco-Commission européenne

Le Marché intérieur est une réalité. Aujourd'hui près de 500 millions de consommateurs sont concernés. En matière de services financiers de détail, l'intégration européenne n'est pas achevée. Les prestations de services restent proposées au niveau local. La Commission européenne a identifié sept obstacles au développement d'un marché transfrontalier des services financiers de détail. Deux concerne la langue et la distance. Les cinq autres obstacles sont liés à l'information. Il y a donc un potentiel, en particulier en matière de crédit à la consommation. A partir de ce constat, la Commission

a développé une stratégie qui poursuit trois objectifs :

- donner aux consommateurs les moyens d'agir ;
- leur garantir un bien-être;
- ainsi qu'une protection effective.

En résumé, le consommateur doit avoir la possibilité de prendre une décision raisonnable, même si dans la pratique il ne le fait pas.

Par ailleurs, la Commission cible désormais ses efforts sur la conduite d'études qualitatives visant à évaluer le caractère adapté ou non des exigences d'information. La DG Markt conduit d'ailleurs actuellement une

étude sur les différentes législations européennes contenant des dispositions relatives aux obligations d'information des consommateurs qui sera publiée dans le courant de l'année 2008. Enfin, pour lui, l'éducation financière est un problème et les Etats membres doivent assumer leurs responsabilités en la matière en élaborant de véritables programmes nationaux.

La DG Sanco ambitionne d'ailleurs de développer le programme Dolceta à une plus grande échelle.



KL ►

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Edimbourg 2007

► **CONSOMMATEURS ET CRÉDIT : LE VRAI DÉBAT**

Intervention de **César Paiva**, Sofinco

On peut constater actuellement trois grandes tendances dans la distribution du crédit :

- le « paradoxe de l'intermédiation » : alors que le consommateur a un besoin croissant d'explications et de service personnalisé, il privilégie de plus en plus des canaux de distribution rapides (comme par exemple Internet ou les courtiers) qui ne permettent pourtant pas de satisfaire ce besoin.

- le renforcement de la convergence entre le crédit à la consommation et le crédit à l'habitat : le consommateur utilise son patrimoine immobilier comme un actif garantissant son endettement. Cette convergence sera un défi pour les acteurs spécialisés dans le crédit à la consommation.

- la « démocratisation » du marché du crédit, que l'on constate notamment en France où le marché des « near subprime » se développe.

Intervention de **Mike Chapman**, FSA Consumer Panel

Le crédit est désormais devenu une part intégrante du style de vie des citoyens anglais. Le marché du crédit est en forte croissance et il devient également de plus en plus complexe. Les difficultés rencontrées par les consommateurs devraient se résoudre par la confiance.



Intervention de **Greg Stevens**, Cattles

Cattles est spécialisée dans le micro crédit. Les personnes concernées sont souvent sorties de la « norme » du fait d'accidents de la vie et l'objectif de Cattles est de leur permettre de retrouver une situation normale vis-à-vis du crédit. L'éducation financière du consommateur est un axe important de sa politique par le biais notamment d'actions de sensibilisation dans les écoles et les universités. Les prêteurs doivent toutefois prendre conscience du fait que la règle du « caveat emptor » n'est plus de mise. C'est au prêteur de prouver qu'il est responsable à la fois dans sa politique d'octroi des crédits et dans sa communication vis-à-vis des consommateurs.

Intervention de **Susana Albuquerque**, ASFAC

L'ASFAC, association portugaise des sociétés de crédit à la consommation, a décidé de mener une action de communication à grande échelle dans le but de renforcer l'éducation financière des consommateurs dont une partie semble être particulièrement démunie face aux réalités de la gestion de leur budget ou de leur compte bancaire. L'ASFAC a commencé en 2005 avec un

partenariat avec deux chaînes de télévision pour des émissions interactives dans lesquelles sont abordés des sujets de la vie courante relatifs à l'argent, au budget familial, aux dépenses

etc. Le public de ces émissions, majoritairement féminin, correspond à la cible visée. L'Association portugaise a également mis en place, en collaboration avec le ministère de l'Éducation, une formation à la gestion du budget. Enfin, son site Internet (www.asfac.pt) comprend un large volet concernant la formation financière.



MABS

Gérer les nouveaux circuits de distribution, les nouveaux produits et services, les consommateurs

DU TÉLÉPHONE À INTERNET : LES AVANTAGES DE LA DISTANCE

Intervention de **Olivier Boudint**, Cofidis

Cofidis a développé un business model simple et lucratif qui repose sur la distribution de crédit exclusivement à distance, essentiellement par téléphone et de plus en plus par Internet. Pour le groupe Cofidis dont les activités à l'étranger représentent aujourd'hui 30% du chiffre d'affaires

global, les avantages d'une distribution à distance sont les suivants :
 - des coûts de gestion réduits
 - l'absence d'agences locales
 Mais la vente de prêts à la consommation par téléphone ou Internet est subordonnée à quelques règles de principe. Il faut vendre des produits simples,

standardisés et faciles à vendre dans toute l'Europe. Cofidis propose donc surtout des prêts personnels et des crédits renouvelables (crédits de 500 à 20 000 euros, cartes de fidélité, crédits affectés). La stratégie commerciale du groupe se base sur une relation client à long terme (présence à tous les mo-

ments du cycle de vie). La plupart des nouveaux contrats de prêts sont conclus par Internet (environ 40% des nouveaux encours). Le service après vente est accessible 24h/24 et 7j/7. Cofidis innove régulièrement et propose ses produits en utilisant de nouveaux circuits de distribution : lancement de

1euro.com sur Internet puis sur mobile, acceptation des dossiers par SMS, présence sur le jeu en ligne Second Life, possibilité de contacter les conseillers clientèle par mails et chats etc.

KL



COMPRENDRE LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION DANS UN ENVIRONNEMENT MULTI-DISTRIBUTION

Interventions de *Jean Coumaros* et *Oliver Wyman*

Pour Jean Coumaros, il y a deux manières de considérer un canal de distribution :

1. en tant que business model

- pour le financement automobile, la tendance est à la consolidation et la réduction des marges ;
- pour le crédit sur le lieu de vente, il y a une tendance vers la consolidation et la polarisation (activité de niche versus partenariats larges) ;
- pour le financement direct, on note une érosion des marges et la multiplication des circuits de distribution et des produits ;

- pour la distribution bancaire, on relève que les banques gagnent régulièrement de nouvelles parts de marché dans la plupart des pays européens et concluent de nombreux partenariats avec les établissements spécialisés.

2. en tant qu'interface client

Dans ce cas de figure, Jean Coumaros considère qu'il y a quatre principales tendances :

- la réinvention du concept d'agence avec l'émergence des credit shops (magasins de crédit dont le fonctionnement est inspiré de la grande distribution) ;

- Internet est devenu un canal de distribution-clé en termes de volumes d'affaires, mais il nécessite des compétences particulières et pose quelques nouveaux problèmes en termes de rentabilité ;

- les intermédiaires de crédit représentent également un canal de distribution très important dans certains marchés nationaux ;
- les nouveaux systèmes de paiement seront les canaux de distribution de demain.



Jean Coumaros

KL

L'expansion vers de nouvelles frontières

OPPORTUNITÉS À TRAVERS L'EUROPE : LE CAS DES PAYS DU CENTRE ET DE L'EST DE L'EUROPE

Intervention de *Silvio Barzi*, Unicredit Banca

DÉVELOPPEMENT EN INDE Intervention de *Giulio Cesare Monarca*, Deutsche Bank

Les deux orateurs ont fait part de leur expérience dans la conquête de nouveaux marchés qui sont d'importants réservoirs de croissance mais dont la conquête n'est pas sans difficultés. En Europe de l'Est, tous les degrés de maturité des marchés du crédit sont représentés. La maturité d'un marché se mesure aux parts relatives du crédit sur le point de vente (qui décroît avec le temps) et des crédits par cartes et des prêts personnels (qui augmente à due concurrence). Ainsi, le marché polonais, où ces parts étaient respectivement de 80% et 20% en

1999, devient un marché mature dans lequel les proportions s'inversent progressivement. Pour ce qui est du marché indien, l'expérience de la Deutsche Bank ne concerne que les cartes de crédit. Même si la population visée est relativement peu nombreuse (57 millions sur une population urbaine de 280 millions), la structure de cette population en termes d'âge et de croissance de revenu en fait un pays riche en opportunités pour les banques. La concurrence sur le marché des cartes est d'ailleurs très forte comme le montrent les programmes de fidélisation

proposés par les principaux acteurs. L'offre de la Deutsche Bank est composée de toute la gamme de cartes de crédit avec un fort accent mis sur la personnalisation. Depuis son lancement en juillet 2006, l'offre de la Deutsche Bank connaît un fort succès avec, en juillet 2007, un total de 250 000 cartes distribuées. La proportion de cartes utilisées à crédit varie entre 66% et 75% selon les périodes.

MABS



LEASEUROPE

IAS 17

► LA RÉFORME DE LA NORME IAS 17 Intervention de *Jan Engström*, membre du board de l'IASB

Les normes IFRS sont en passe de devenir les normes les plus utilisées dans le monde. Avec l'Europe et les Etats-Unis, elles sont utilisées par des entreprises représentant 70% de la capitalisation boursière mondiale. L'IASB mène actuellement un certain nombre de projets en collaboration avec le FASB. Au nombre des nouvelles normes, on relève les petites et moyennes entreprises et le leasing, dont la comptabilisation présenterait actuellement

des imperfections bien que faisant déjà l'objet de deux normes : IAS 17 (1982) et FASB 13 (1976). Une proposition de réforme avait déjà été faite par le G4 + 1 en 1999. Après une longue pause, les travaux ont repris sur le sujet en février 2007 avec la première réunion du groupe de travail ad hoc qui a été chargé de réfléchir sur un exemple de contrat simple. Selon les premières conclusions du groupe de travail, le mode de comptabilisation le plus adapté serait l'analyse en termes de droit d'usage. Les membres du groupe de tra-

vail se sont toutefois heurtés à une question complexe qui est celle de la comptabilisation des options dont dispose le preneur à l'issue du contrat. Cette réunion avait pour objectif de donner au Board une première idée des orientations et des difficultés rencontrées. Un document de réflexion sera publié en juin 2008, ouvrant une phase de consultations qui devrait aboutir à la rédaction d'un exposé-sondage. On prévoit que la norme définitive serait adoptée en 2011-2012, pour une application en 2013. **MABS**

UN EXAMEN PLUS ATTENTIF DES TENDANCES EN EUROPE ET AU-DELÀ

Intervention de *Alain Vervae*, CEO, ING Lease Holding

Pour ce qui concerne 2006, l'Europe occupe la première place sur la scène internationale du marché du leasing avec 300 milliards d'euros financés, dont 250 pour l'équipement et 50 pour l'immobilier. Suivent les Etats-Unis (€ 175 milliards), le Japon (53.5), le Canada (18.5), l'Australie (17.2) et le Brésil (7.2). Les chiffres montrent par ailleurs que le taux de croissance en Europe est le moins volatil comparé à celui des Etats-Unis, du Japon et de l'Australie. Durant ces douze dernières années (1994-2006), le leasing a connu un taux de croissance de 11% l'an en passant de 85.5 à 297.5 milliards d'euros. Pour 2006, la croissance a été inférieure à la moyenne à 6.89%. Les pays d'Europe centrale et orientale ont connu la croissance la plus forte. Par ailleurs, la Grande-Bretagne enregistre une croissance

négative de -2.5%. La France se situe au quatrième rang en termes de production avec 36 milliards d'euros financés derrière la Grande-Bretagne (55), l'Allemagne (50) et l'Italie (36). La moyenne européenne atteint 33.4 milliards d'euros. Les statistiques montrent également qu'il existe une forte corrélation entre la croissance du leasing et la croissance des investissements. La croissance du leasing expliquerait jusqu'à 30% de la croissance des investissements. Par ailleurs, les statistiques posent la question de l'existence d'un plafond en termes de taux de pénétration du leasing dans les investissements aux alentours de 30%. Alain Vervae invite la FLA à approfondir cette question dans la mesure où la croissance négative pourrait s'expliquer par un taux de pénétration ayant déjà atteint 30%. Toutefois, l'Australie affiche un taux de pénétration de 40%. Le taux de pénétration du leasing dans les inves-

tissements en Europe est sensiblement le même qu'au Etats-Unis : 28.43% contre 27.47%. En termes de marché, le leasing intervient notamment sur le secteur automobile, suivi de celui de l'informatique, de l'équipement industriel, puis des navires et de l'aviation. Ce dernier secteur ayant la plus forte croissance. Concernant le marché automobile, le leasing a financé 7.7 millions de nouveaux véhicules en 2006 pour atteindre un parc global de 16 millions. Pour certains, ce chiffre peut apparaître défavorable au regard des consommations énergétiques induites. Alain Vervae rappelle que les leasers financent toujours les véhicules les plus propres et performants du marché. Le leasing représente une voiture sur trois en Europe. En conclusion, le leasing est un marché dynamique qui participe activement au soutien de l'économie. **CR**

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Edimbourg 2007

TOUR D'HORIZON DES DÉFIS QUI ATTENDENT L'INDUSTRIE DU LEASING

1) En Europe

Intervention de **John Bennett**,
Président-directeur général,
Bank of America, Global Vendor
Finance (EMEA)

Dans son intervention, John Bennett attire l'attention des participants sur plusieurs points particuliers :

- Le leasing n'est pas reconnu parce qu'il n'est pas connu. Au mieux, le leasing évoque le financement de véhicules ou d'informatique. Cette connaissance réduite est désolante alors que le secteur finance énormément de biens différents et sait s'adapter à nombre de situations spécifiques.

- Le secteur ne jouit pas d'un attrait élevé chez les jeunes. Il semble de plus en plus difficile d'attirer de nouveaux collaborateurs plus enclins à répondre aux offres des banques commerciales qui disposent de larges gammes de produits. Il estime que la recherche d'innovation dans le leasing constitue l'un des enjeux que la profession doit sans cesse privilégier.

- Au plan de l'harmonisation européenne, la capacité de la profession à travailler dans différents pays est entravée lorsque les règles non seulement juridiques mais également fiscales ne sont pas harmonisées. A titre d'exemple,



le financement de logiciels qui, selon qu'il est partie prenante d'un matériel ou seulement disponible sur des supports informatiques, relève du financement de matériel ou de la prestation de service.

- Le secteur du leasing est régulièrement confronté à des tentatives de fraude plus ou moins importantes. La profession doit poursuivre ses efforts pour lutter contre les pratiques frauduleuses.

2) Aux Etats-Unis

Intervention de **Valérie Jester**,
Présidente de Brandywine Capital
Associates et Présidente de
l'Association américaine du
leasing et de la finance

En introduction de son intervention, Valérie Jester indique qu'elle ne soupçonnait pas que les problèmes évoqués pour l'Europe étaient si proches de ceux rencontrés sur le marché américain. Comme en Europe, le secteur reste méconnu des médias en général, doit faire face à une véritable difficulté de différenciation des produits et est confronté à la nécessité de développer une image positive et dynamique du secteur. Ainsi, peut-être davantage qu'en Europe, le marché US assiste à un repli du leasing au profit d'un plus fort développement d'autres produits financiers. Elle évoque les difficultés en termes de compression des marges sur le marché US due notamment à la concurrence forte à laquelle se livrent les établissements pour offrir les meilleurs financements ; le tout étant accentué par une affluence de capitaux sur les marchés. Par ailleurs, la réglementation nuit au leasing et renforce le développement des



produits bancaires. En effet, outre la loi Sarban-Oxley et autres normes comptables, de fortes disparités existent entre les réglementations des différents Etats. Les sociétés cotées en bourse, au titre d'une transparence parfaite, endossent des coûts administratifs exorbitants (notamment des séries de reporting) mais, surtout, écartent nombre d'opérations de lease-back rendues moins attrayantes. En revanche, les captives et sociétés filiales de groupes bancaires ou commerciaux savent heureusement apporter, directement sur le lieu de vente, de véritables avantages aux clients en termes de services.

En conclusion, si aucune érosion majeure n'est à déplorer, le pur leasing ne semble plus viable (sauf à en faire une « niche » dans un contexte précis) et la nécessité de développer des produits financiers diversifiés se ressent. A ce titre, des potentiels d'activité existent notamment dans le domaine de la santé, des énergies alternatives des partenariats publics privés et du financement des infrastructures en général.

CR ►

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Edimbourg 2007

► EXPLOITER LES MARCHÉS DE NICHE : LE MARCHÉ ANGLAIS DES COURTIERS

Intervention de **Chris Stamper**, Président-directeur général, ING Lease (UK) Limited



En Angleterre, selon les études menées par la FLA, les courtiers apportent une part non négligeable d'affaires. Outre le pic atteint en 2005 de 27.2 milliards de livres, leur taux de croissance annuel moyen sur les 10 dernières années est de 1.8% et leur taux de pénétration annuel moyen sur la même période est de 28.3%. Sur les sept premiers mois de 2007, ils enregistrent une croissance de 5% par rapport à l'année précédente ; l'estimation en termes de volume d'affaires pour 2007 est de 27.8 milliards de livres, soit au-delà du record de 2005.

Le marché des courtiers a considérablement évolué et changé durant les

dix dernières années. Peu nombreux, les courtiers indépendants travaillaient avec une multitude d'établissements. La relation de concurrence entre les forces commerciales des établissements, très développées et coûteuses, et les courtiers était vive. Désormais, nombre d'établissements ont restructuré leur approche commerciale en réduisant sensiblement leurs forces commerciales internes au profit des relations avec les « brokers ». Ces derniers, dotés d'une forte technologie et d'une relation privilégiée avec le client, ont su transformer la relation de concurrence en relation de partenariat, voire de client, vis-à-vis des établissements.

Ils occupent aujourd'hui une place prépondérante dans le canal d'acqui-

sition d'affaires des établissements. Les courtiers interviennent dans trois secteurs d'activité privilégiés. Le premier, de loin le plus important, concerne la bureautique et les services d'aides à la vente pour lesquelles ils délivrent une qualité de service excellente. Vient ensuite le financement d'actif en général où les courtiers sont généralement issus d'anciennes compagnies financières. Moins nombreux, leurs méthodes sont plus traditionnelles même s'ils tendent à automatiser leur processus et à diversifier les offres de financements. Enfin, les courtiers interviennent également sur le marché de l'agriculture ; ils sont peu nombreux, favorisent les relations étroites avec les agriculteurs et restent très traditionnels dans leurs méthodes de travail. **CR**

LES QUESTIONS ENVIRONNEMENTALES COMME SOURCE D'OPPORTUNITÉS

Intervention de **Lindsay Town**, Président-directeur général, Asset and Motor Finance, Bank of Scotland Corporate



Force est de constater qu'aujourd'hui la question « verte » est clairement formulée et la problématique, loin d'être une fantaisie, prend une importance économique devant être intégrée dans la stratégie des établissements de crédit. Cela peut s'avérer une véritable niche.

Pour les établissements de leasing (location, crédit-bail mobilier, crédit-bail immobilier), les conséquences pratiques du « verdissement » des investissements se font sentir de plusieurs manières. D'abord, du point de vue stricto sensu du produit financier : les actifs déjà

financés sont-ils environnementalement compatibles ? Comment gérer les valeurs résiduelles, comment prendre en compte l'évolution des actifs, niveau de la reprise et de la revente, la prise en compte des nouvelles réglementations ? Gestion du produit en fin de vie ? Découlent de ces préoccupations, celles liées au choix des partenaires ou des fournisseurs d'actifs choisis par le preneur ainsi que le niveau de technologie utilisée pour ces actifs.

En termes de marché, s'ouvrent aux établissements des opportunités à saisir pour, d'une part, favoriser le développement de nouvelles industries et

technologies plus soucieuses d'environnement et, d'autre part, revitaliser des industries plus anciennes. Cela peut concerner par exemple des domaines comme le retraitement des déchets, l'énergie, l'eau, les « actifs renouvelables » ou les transports (ferroviaire, aérien).

La préoccupation environnementale ne doit pas seulement être une considération « externe » au sens de l'activité économique, mais aussi « interne » au sens de l'empreinte énergétique de l'établissement lui-même. Il en va, pour les établissements de leur responsabilité environnementale d'entreprise. **CR**

LE DÉVELOPPEMENT DU LEASING EN EUROPE : RUSSIE ET UKRAINE

Intervention d'**Alexandre Schmidecker**, Chef des marchés européens, UniCrédit Leasing

L'Ukraine compte 46 millions d'habitants, contre 142 millions en Russie. En termes de PIB par habitant, l'Ukraine se situe entre 6000 à 8000 euros tandis que la Russie atteint près de 5500 euros ; pour mémoire, l'Europe des 15 atteint près de 28000 euros par habitant. En termes d'inflation, la tendance moyenne dans les nouveaux pays de l'Europe est à la stabilisation après une forte baisse. A plus de 18% en 2002, elle atteint 4.5% en 2007 et les prévisions envisagent un peu moins de 4.5% pour 2008. Par ailleurs, les investissements étrangers dans les nouveaux pays de l'Europe ont considérablement crû entre 1990 et 2006 passant de 0 à 273 milliards d'euros. Dans ce contexte, le commerce extérieur de la Russie et de l'Ukraine réunies a progressé de +243% entre 1996 et 2006 et leur part de marché dans le commerce mondiale a progressé de 1% (+ 4.6% pour la Chine, - 4% pour l'UE et - 4.1% pour les USA). En Russie et en Ukraine, le marché du leasing est considéré comme un marché à fort potentiel, mais encore instable. Pour s'implanter dans ses trois corps de métiers (automobile, équipement, immobilier), UniCrédit Leasing a développé

un réseau de vente basé sur trois canaux de distribution traditionnels : force de vente directe, partenariat avec des banques locales et partenaires intermédiaires.

Trois services spécifiques sont proposés : la gestion des constructions, les services en assurances et la gestion de flottes automobiles. Deux difficultés ont notamment été rencontrées : le personnel qualifié et expérimenté étant relativement rare, cela se traduit notamment par des niveaux de salaires élevés et des prestations en matière de plateforme informatique difficiles à assurer.

Un focus sur le leasing immobilier en Russie permet de faire ressortir plusieurs points favorables et quelques difficultés. Pour ce qui est des premières, le leasing immobilier peut être exercé par l'intermédiaire d'établissements locaux, le produit jouit d'un amortissement accéléré susceptible d'être trois fois plus rapide que les amortissements traditionnels, les pertes peuvent être reportées. Parmi les contraintes, on note une acquisition foncière limitée (une solution peut tenir dans la prise à bail du terrain pendant une période de 30 à 40 ans), un

coût des permis de construire très élevé (1 à 2% des constructions), un coût des matières premières très élevé, un non reversement immédiat de la TVA, des difficultés d'enregistrement, des difficultés de connexion aux réseaux (raccordement énergétique et réseaux d'eau).

Un focus sur le leasing automobile en Ukraine montre que ce secteur est tout à fait prometteur : les contrats de location « full services » se développent, la croissance des ventes de véhicule est de 30 à 40% par an, le niveau des ventes de véhicule estimé pour 2007 est de 500.000 (pour indication 145 véhicules pour 1000 habitants en Ukraine contre 600 véhicules pour 1000 habitants en Allemagne – prix moyen d'un véhicule : 10000 euros). Le leasing ne jouit pas d'avantages particuliers par rapport au financement bancaire. 2.2% des voitures vendues sont financées en leasing contre 70% par prêt bancaire. Par rapport à l'an dernier, l'encours du leasing pourrait passer de 82 à 100 millions d'euros et la production de 23 à 45 millions d'euros. **CR**



FAIRE DU BUSINESS EN CHINE

Intervention de **Terry Kelleher**, Président, CIT Global Vendor

La Chine est avant tout un pays d'une dimension atypique : 1.3 milliard d'individus dont 300 millions sont en passe de migrer des campagnes vers les villes et constituer une nouvelle force de travail pour l'industrie, \$3300 milliards de PIB en 2007, en croissance annuelle de 11%, plus gros bénéficiaires d'investissements étrangers à \$60 milliards. La Chine consom-

me la moitié des approvisionnements mondiaux, elle construira 50 à 100 aéroports dans les prochaines années, le nombre de compagnies de fabrication d'avions d'affaires devrait passer de 40 actuellement à 600 d'ici 2020. Cependant, ces chiffres ne doivent pas occulter certains risques inhérents à la situation culturelle et politique du pays. Outre le régime communiste et l'atti-

tude vis-à-vis des droits de l'Homme, la propriété intellectuelle est parfois largement entamée. Plus spécifiquement dans le domaine de la finance, l'administration chinoise est omniprésente dans les banques. Les Chinois, fiers de leur culture, ressentent également de plus en plus leur influence dans le monde, cela se traduit notamment par des prises de participation dans de ►

- ▶ nombreuses banques occidentales. Pour le secteur du leasing, le marché est véritablement prometteur. Les investissements en matière d'équipement en Chine sont passés de \$123 milliards en 2001 à 242 milliards en 2004, ils devraient atteindre 500 milliards en 2007. Or, le taux de pénétration du leasing est de moins de 1% contre 9% au Japon. Dans un tel contexte, les possibilités de croissance rapide sont réelles, mais le taux de dé-



faillance d'établissements est élevé (sur 40 établissements de leasing, 30 ont fait faillite), le nombre d'opérations d'envergure est bas, et surtout, bien que nombre d'établissements aient les licences pour faire du leasing, peu osent véritablement se lancer sur ce marché compte tenu de la difficulté de prendre

une décision de crédit et de la courbe des pertes. En Chine, la courbe des pertes devient rapidement exponentielle. La probabilité de récupération physique d'un actif est très faible. Il se fait avant tout du leasing financier et moins de leasing opérationnel. Développer ses affaires en Chine repose également sur une bonne appréhension des relations sociales. Il est essentiel d'avoir des relations personnelles privilégiées avec des interlocuteurs chinois ; elles sont un préalable à tout développement d'affaires quelles qu'elles soient.

Par ailleurs, outre les difficultés liées à la corruption contre laquelle lutte le gouvernement, le personnel d'encadrement chinois compétent est très rare et des expatriés occidentaux suppléent souvent. Le métier du leasing, petite industrie nouvelle, ne suscite pas un vif intérêt de la part des Chinois ; une

personne est « expérimentée » dès trois mois d'activité. Enfin, malgré un niveau de rémunération élevé dans un tel contexte, l'élément le plus fidélisant réside avant tout dans l'existence d'un déroulement de carrière. Le développement du métier se heurte également à d'autres éléments : culture entrepreneuriale forte, mauvaise connaissance de l'anglais (à aujourd'hui !), difficulté d'intégrer la culture occidentale, produit du leasing peu compris et très différent des produits bancaires, formation du personnel incontournable. Le marché du leasing en Chine en est encore à ses balbutiements mais pourrait évoluer très vite dans les prochaines années. La Chine est un pays à hauts potentiels et hauts rendements, il est aussi un pays à hauts risques à ne pas sous-estimer.

CR

POINT D'AVANCEMENT DES RÉFLEXIONS DU GROUPE DE TRAVAIL COMMUN IASB / FASB SUR LE LEASING

Intervention d'*Andreas Mansson, Wasa Kredit*

Leaseurope est représentée au sein du groupe de travail sur la réforme de l'IAS 17 mis en place par l'IASB. La première réunion de ce groupe a été consacrée à l'analyse des droits et obligations des deux parties à un contrat de leasing simple.



Il ressort des discussions que c'est l'analyse en termes de droit d'usage qui aurait la faveur des membres du Board. Le preneur inscrirait à l'actif de son bilan un droit d'utiliser le bien et à son passif les obligations de payer les loyers. Du côté du bailleur, le droit de recevoir des paiements serait inscrit à l'actif. En revanche, ne constituent pas des éléments à inscrire au bilan l'obligation de rendre le bien à l'issue du contrat ou

celle de le mettre à disposition du preneur. Il semblerait qu'un accord se dessine au sein du groupe de travail sur ce mode de comptabilisation. Toutefois, le fait que les travaux portent uniquement sur un contrat simple rend difficile toute discussion et on peut se demander si les travaux ne sont pas en fait engagés sur un chemin prédéterminé.

On relève en effet qu'alors que seul le modèle fondé sur le droit d'usage semble l'emporter, d'autres modes de comptabilisation mériteraient d'être examinés par le groupe de travail car ils présentent un intérêt, que ce soit celui des risques et avantages, celui de l'activation totale ou du contrat exécutoire. Il semble que les réflexions restent fortement orientées par les

conclusions du G4 + 1.

D'autres questions restent en suspens : ainsi, le traitement des options laissées au preneur en fin de contrat pose certaines difficultés. Par ailleurs, si l'on privilégie la notion de droit d'usage, se pose le problème de l'évaluation de ces droits et obligations. Il est ainsi envisagé d'utiliser la norme IAS 39 pour évaluer les obligations à la charge du preneur. Pour ce qui est de ses droits, différentes solutions sont proposées, qui vont d'une évaluation différente selon le type d'actif à la comptabilisation d'un actif incorporel. Leaseurope a pris position sur les premières conclusions du groupe de travail en indiquant que ces orientations risquaient de faire peser sur le preneur des obligations comptables dont

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Edimbourg 2007

la complexité sera disproportionnée avec les actifs en cause. Par ailleurs, même si ce n'est pas dans les préoccupations du Board de l'IASB, on ne peut ignorer les aspects fiscaux liés à la comptabilité du leasing. En conclusion, le modèle du droit d'usage est

séduisant au plan intellectuel mais sa complexité de mise en œuvre rend son adoption peu réaliste. Par ailleurs, le marché européen est vaste et les pratiques diffèrent sensiblement d'un pays à l'autre. La solution obtenue devra convenir à tous. **MABS**



MISE EN ŒUVRE DES NORMES IFRS : LE POINT DE VUE D'UN GROUPE DE LEASING PANEUROPEEN

Intervention de **Mark Venus**, BNP Paribas Lease Group¹

BNP Paribas Lease Group (BPLG) applique les normes IFRS depuis le 1^{er} janvier 2005. Le passage aux normes internationales a eu des impacts tant au plan interne qu'externe.

Au plan interne, il convient de distinguer les conséquences sur le compte de résultat, relativement limitées (baisse de 1,4% du PNB, augmentation des charges d'exploitation et des amortissements de 0,5%), de celles sur le bilan, beaucoup plus significatives. L'application des normes IAS 32 et 39 a en effet eu des effets importants. Pour ce qui est de la charge de travail représentée par le passage aux normes IFRS, BPLG a bénéficié de son appartenance à un grand groupe bancaire et du fait qu'il existait déjà une double comptabilité (financière et comptable). La mise en œuvre de la norme IAS 17 n'a pas été la plus difficile, la majorité des contrats tombant dans la catégorie des locations financement. En revanche, les normes IAS 16, 36 et 40 ont soulevé certaines difficultés.

Toutefois, les véritables casse-têtes ont été les normes IAS 18, pour des raisons de réconciliation avec les comptes sociaux et fiscaux, et IAS 32 et 39.

Pour ces deux dernières normes, la comptabilisation des opérations de

couverture s'est avérée trop complexe pour les activités de BPLG. Il a donc été décidé de modifier les procédures de refinancement pour que tout soit centralisé au niveau de la maison-mère. Mais le plus difficile a été le provisionnement des créances douteuses et notamment le calcul de la dépréciation des créances dans le cadre d'un groupe où les ventes croisées sont nombreuses. En conclusion, au plan interne, l'application des normes IFRS a entraîné un coût significatif (qui aurait été supérieur si la banque n'avait pas déjà eu une double comptabilité) et un détournement de ressources qui auraient été autrement utilisées. Elle a permis une harmonisation de la comptabilité dans tout le groupe (harmonisation qui existait déjà). Enfin, l'importance de la taille du groupe a permis de répartir des coûts qui restent élevés.

Vis-à-vis des clients et des partenaires de BPLG, le passage aux normes IFRS a posé des problèmes de qualification des opérations. Il existe des disparités d'interprétation selon les pays et les cabinets d'audit. L'asymétrie de qualification, dès lors que la transaction n'est pas un simple contrat bilatéral, risque d'avoir de lourdes conséquences si le champ d'application des IFRS s'élargit aux

comptes sociaux et fiscaux. Se pose également la question, pour le fournisseur, de la définition de la vente en cas notamment d'engagement de rachat de sa part.

Les interprétations vont peut-être gagner en cohérence avec le temps, mais l'application des normes IFRS n'en reste pas moins un problème pour les PME. C'est même sur ces dernières que les nouvelles normes comptables risquent d'avoir le plus d'impact et il convient d'être vigilant. A cet égard, l'orientation que prennent les travaux sur la norme IAS 17 peut inquiéter par les conséquences qu'aura la réforme non pas tant sur les bailleurs, mais sur leurs clients et leurs fournisseurs. Avec le recours au droit d'usage, les biens pris en leasing apparaîtraient dans le bilan des preneurs. Les solutions avancées par le Board peuvent sembler adaptées à un certain type d'actif (il n'est d'ailleurs pas indifférent que l'actif invariablement pris comme exemple dans les réflexions soit un avion), mais le sont beaucoup moins pour la majorité des équipements légers faisant l'objet de contrats de leasing. **MABS** ▶



(1) Mark Venus est par ailleurs membre du groupe de travail ad hoc de l'IASB sur la réforme de l'IAS 17.

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Edimbourg 2007

PROJET DE BASE COMMUNE CONSOLIDÉE D'IMPOSITION À L'IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Intervention de **Thomas Neale**, Administrateur principal, DG Fiscalité et Union douanière, à la Commission européenne

M. Neale rend compte de l'état des travaux de la Commission sur ce projet qui vise à permettre à un groupe transfrontalier de consolider sa base de taxation à l'I.S. pour répartir ensuite l'impôt dû dans les différents Etats membres en fonction de critères de répartition.

Un tel dispositif aurait pour avantages, pour les groupes qui auraient opté, de n'appliquer qu'un jeu unique de règles fiscales permettant de remplacer les prix de transfert et les contraintes de sous-capitalisation par

la consolidation et la répartition des résultats, autorisant ainsi une compensation automatique des pertes au sein du groupe. Il devrait aussi supprimer les frottements fiscaux transfrontaliers. En seraient exclues les entités non-EU ou non consolidées, ce qui impliquerait l'établissement d'une deuxième base. Les règles de répartition, non encore figées à ce jour, se feraient en fonction des chiffres d'affaires, des salaires et des actifs.

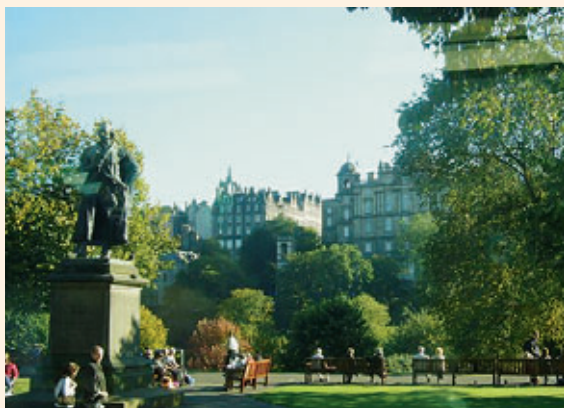
Il est à noter que le crédit-bail serait traité selon un mode proche de l'IAS 17 (intérêts et amortissements déductibles chez le locataire, loyers moins amor-

tissements en produits chez le bailleur). Le texte devrait prendre la forme d'un règlement requérant l'avis du Parlement et un vote à l'unanimité du Conseil de l'Europe. Six groupes de travail sont actuellement à l'œuvre, dont un groupe "produits et charges" constitué d'experts français.

Thomas Neale lance un appel à commentaires sur les documents de travail qui figurent sur le site :

http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/company_tax/common_tax_base/index_en.htm.

AL



LE DÉFI ENVIRONNEMENTAL POUR LES FLOTTES DE VÉHICULES PROFESSIONNELS

Intervention de **Vincent Rupied**, Directeur International d'ARVAL

Après avoir présenté l'observatoire des véhicules de sociétés créé par ARVAL, qui couvre huit pays, Vincent Rupied donne les principaux éléments de réponse des responsables de flottes à l'enquête menée sous son égide sur leur sensibilisation aux questions d'environnement et sur les réponses qu'ils comptent y apporter. Cette sensibilisation est réelle (72% des sondés pour les questions de pollution, 71% pour la raréfaction des ressources énergétiques) et les amène à envisager, en nombre significatif, de rechercher des véhicules de plus faible consommation et moins polluants, pour lesquels ils souhaitent des prix plus attractifs, des aides gouvernementales, un réseau plus étendu de stations de rechargement et un meilleur choix de véhicules.

D'ores et déjà, une proportion significative (44% en France, 60% en Allemagne) de sociétés utilisent au moins un véhicule propre ou économe en énergie. Mais une attente demeure pour ce qui concerne l'offre des fabricants et l'information sur les véhicules. Une opportunité se présente alors pour les loueurs de conseiller leurs clients sur le choix des véhicules et de les assister dans la formation des conducteurs.

AL



SESSION FINANCEMENT AUTOMOBILE

L'ENVIRONNEMENT COMME NOUVEAU PARTENAIRE DANS LE DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS

Intervention de **R. Graham Smith**, Vice-président, Affaires extérieures et affaires environnementales, Toyota MotorEurope

Depuis fort longtemps l'environnement est partie intégrante de la stratégie et de la culture d'entreprise de Toyota. Cette orientation trouve sa source notamment dans des préoccupations politiques et culturelles anciennes liées au peu de ressources naturelles disponibles au Japon. En termes de chiffres, Toyota a commencé la vente de véhicules en 1963. Depuis 1990, la firme a investi plus de 6 milliards d'euros dans la production, les réseaux de vente, les réseaux logistiques, la recherche et développement, y compris la Formule 1.

C'est également 5 milliards d'euros investi chaque année avec les partenaires européens. En 2006, Toyota a vendu 1 124 000 véhicules, 2007 devrait être la 11ème année consécutive d'augmentation des ventes. Environ 70% des véhicules Toyota vendus en Europe sont fabriqués en Europe par des Européens. Pour Toyota, les challenges environnementaux tiennent essentiellement dans la réduction des émissions de CO2 et l'utilisation effective des énergies de substitution. La compagnie croit notamment au développement des véhicules hybrides. A ce jour, elle en a vendu un



million. La collaboration avec les autorités publiques peut aboutir à positionner le souci de l'environnement comme un élément déterminant dans l'acte d'achat par le consommateur. Cela passe également par la confiance de la clientèle dans la technologie et sans doute par des encouragements fiscaux. Par ailleurs, Toyota soutient les démarches de réglementation engagées par l'UE, notamment sa volonté de ramener les émissions de CO2 de 140 à 120 g/km d'ici 2012. Néanmoins, il semble que cette exigence soit très ambitieuse surtout en termes de délai. Toyota soutient également d'autres voies pour la réduction des émissions de CO2 comme l'éco-conduite ou l'amélioration des infrastructures routières (au Japon ces mesures représenteront selon les estimations 52% des réductions de CO2). Enfin, la politique environnementale de Toyota ne s'applique pas seulement aux véhicules produits, mais concerne également la politique générale de l'entreprise. Ainsi elle s'attache à poursuivre l'objectif de réduction des émissions notamment au sein des usines de production. **CR**

CHANGER LA DYNAMIQUE DES CANAUX DE DISTRIBUTION ET LEUR IMPACT SUR LE MARCHÉ DU CRÉDIT SUR LE POINT DE VENTE

Intervention de **Peter Cottle**, Bank of Scotland

Quelle sera la place du crédit sur le point de vente en 2017 ? Si rien n'est fait pour enrayer la décrue actuelle, il y a fort à parier que ce ne soit pas brillant. Or les services financiers représentent une part importante des profits des concessionnaires automobiles. On constate actuellement une baisse de 12% de la pénétration du crédit sur le lieu de vente pour les véhicules neufs. Aujourd'hui, le crédit sur le lieu de vente représente moins de 46% pour les véhicules neufs et 20% pour l'occasion alors que le pic atteint en 1997 était de 70%. Les consommateurs qui recherchent leur mode de financement avant de se rendre chez le concessionnaire sont de plus en plus nombreux. Les raisons de ce déclin sont nombreuses :

- la concurrence, en particulier de l'offre internet. Cette dernière facilite la comparaison des taux qui deviennent, de ce fait, un élément important de la décision.

- la mauvaise image, véhiculée par la presse, dont souffre le crédit sur le lieu de vente : taux élevés, faible confiance du consommateur et, du côté du personnel des concessions, faible reconnaissance professionnelle du rôle dans la vente du crédit. L'industrie doit réagir si elle souhaite que le financement sur le point de vente reste une solution pour le consommateur. Pour cela, elle doit mettre en avant les avantages qu'il représente, répondre aux critiques concernant son coût, impliquer le consommateur plus tôt dans l'acte d'achat et améliorer sa confiance. Au



Royaume-Uni, la Finance and Leasing Association, qui représente les prêteurs, a pris une initiative afin d'enrayer ce déclin. Les objectifs en sont de renforcer la confiance du consommateur par des engagements de formation des personnes proposant le financement, notamment pour ce qui concerne l'adaptation de l'offre aux besoins du consommateur, la simplicité des démarches administratives. Présentés sous le concept général de « Specialist automotive finance » ou SAF, ces engagements prennent entre autres la forme d'un module de formation conçu par la FLA et entièrement gratuit. Leur respect fait l'objet d'un certificat délivré par la FLA. D'autres objectifs sont fixés dans le cadre du SAF : en 2007, la priorité est de sensibiliser les concessionnaires. Ce n'est qu'en 2008 que l'action à destination des consommateurs commencera avec une campagne de communication, un droit de réponse dans la presse, notamment consumériste, et un accroissement de la visibilité chez les concessionnaires. Le « label » SAF devrait permettre d'améliorer la confiance du consommateur en changeant sa perception et ses attentes quant au crédit sur le lieu de vente. En conclusion, le financement sur le lieu de vente est économiquement justifié et les consommateurs doivent être persuadés de ses avantages. Les concessionnaires jouent un rôle vital dans le succès du crédit sur le lieu de vente. Il reste des défis à relever, mais SAF sera une aide pour les acteurs. **MABS**

Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope - Edimbourg 2007

Présidence d'Eurofinas et de Leaseurope : les deux Français passent le relais à un Italien/Allemand et à un Britannique

Au terme des deux ans statutaires, Eric Spielrein et Jean-Marc Mignerey ont laissé leur fauteuil de Président d'Eurofinas pour le premier et de Leaseurope pour le second. En tant que « past chairmen », ils continueront de siéger deux ans au Comité de direction. Les deux présidences françaises concomitantes ont correspondu à une forte restructuration des deux fédérations européennes. Ainsi l'absorption d'Ecatra (location longue et courte durées) a considérablement élargi la représentativité de Leaseurope. Les deux organisations ont également revu en profondeur leurs méthodes de travail sous la houlette de Tanguy van de Werve, qui a succédé il y a un an au Secrétaire général sortant, Marc Baert, avec le titre de Directeur général. L'équipe des permanents, en grande partie commune aux deux fédérations, est en passe d'être largement renouvelée et augmentée. C'est donc dans cette perspective dynamique pour nos fédérations européennes que les deux nouveaux Présidents ont été intronisés par les assemblées générales qui se sont tenues à l'occasion des Congrès conjoints d'Edimbourg. **Pierantonio Rumignani** (I/D) est devenu Président d'Eurofinas et **John Bennett** (UK) a pris les rênes de Leaseurope. Ils peuvent l'un et l'autre compter sur le plein appui de l'ASF.

Pierantonio Rumignani, nouveau Président d'Eurofinas



De double nationalité italienne et allemande, Pierantonio Rumignani est actuellement « Head of corporate development » chez Santander Consumer Finance. Il a exercé un certain nombre de fonctions de direction dans le secteur du

crédit à la consommation, notamment en Allemagne et en Espagne. Il était Vice-Président d'Eurofinas depuis 2003. Dans son discours d'intronisation, Pierantonio Rumignani a annoncé qu'une de ses priorités serait de rechercher une participation active des associations membres d'Eurofinas et d'accroître le niveau d'expertise mise à la disposition de la Fédération. Il a fait également part de son souhait de renforcer Eurofinas et d'en faire la voix incontestée du crédit à la consommation en Europe.

John Bennett, nouveau Président de Leaseurope



John Bennett, citoyen britannique, travaille actuellement à la Bank of America en tant que Directeur Général Global Vendor Finance (EMEA) et a une expérience de plus de 25 ans dans des fonctions clés du secteur du leasing. Il est

membre du Board de Leaseurope depuis 2004 et Vice-Président de la Fédération depuis l'an dernier.

L'arrivée de John Bennett à la présidence de Leaseurope coïncide avec une période de fort soutien de la Fédération de la part de ses membres et notamment les nouveaux adhérents en provenance d'Ecatra qui ont décidé de rejoindre Leaseurope il y a maintenant plus d'un an.

MABS

Le pur sang et le percheron

Grâce au pas mesuré d'un puissant percheron,
Colas, le roi du labourage,
Tenait le haut du bourg en pays beauceron.
Année après année, à force de courage,
L'animal endurent pourvoyait les greniers
Et, partant, de gros bas de laine.
Colas, maître avisé, le payait de sa peine :
Avoine et vert maïs pleuvaient à pleins paniers.
Rien n'aurait dû tenir si parfaite alliance.
Hélas ! Le goût du jeu saisit le paysan.
Jetant son dévolu un bel alezan,
Il l'investit de sa confiance
Pour, sur les champs de course, honorer ses couleurs.
Le crack, pendant des mois, enchaîna les victoires,
L'or s'amassait dans les armoires.
Oubliés les labours, la mode était ailleurs.
Encor qu'on le nourrît avec un moindre zèle,
Le percheron, constant, ignorant les railleurs,
N'en poursuivait pas moins son ouvrage fidèle.
Mais le destin va frapper.
Le pur sang s'effondre en course
Aussi soudain qu'une bourse.
On dit qu'il était dopé.
On tira de sur la paille
Le valeureux percheron.
Plus de chimère qui vaille :
Béni soit le tâcheron !

JCN

Assemblée Générale de l'ASF :
Mercredi **11 juin 2008** à 10 h
(au Pavillon Gabriel)

DCC : dernière ligne droite...

Les discussions sur l'adoption de la directive crédit aux consommateurs reprennent au Parlement européen alors que beaucoup de professionnels et d'organisations de consommateurs demeurent toujours réservés quant à la valeur ajoutée européenne de la proposition. Les premiers échanges de la commission IMCO ont montré que les eurodéputés sont également assez perplexes, en particulier le rapporteur Kurt Lechner. Ce dernier, en prenant connaissance de la position commune adoptée le 20 septembre formalisant l'accord politique délicat conclu le 21 mai dernier, a exprimé de sérieux doutes quant à l'intérêt du texte pour les consommateurs européens et l'industrie bancaire et financière. La situation reste confuse pour lui, et c'est pourquoi, à la fin du mois d'août, il a adressé aux différentes parties concernées une série de questions en vue de l'organisation d'une audition restreinte, le 10 octobre, destinée à évaluer plus concrètement la portée et le bien-fondé des dispositions de la directive. En effet, Kurt Lechner tient à ce que le Parlement fasse son travail en prenant le temps nécessaire à la rédaction d'un rapport équilibré qui puisse être accepté par une large majorité. La commission IMCO devrait donc se pencher sur le fond de la proposition malgré l'insistance du Conseil et de la Commission à avancer vite en touchant le moins possible au compromis actuel. Le rapport de Kurt Lechner, qui devrait être présenté fin octobre, devrait proposer un certain nombre de modifications concernant notamment le champ d'application de la directive (seuils et exclusion de certaines formes de crédit), les dispositions en matière de publicité, l'information précontractuelle, le délai de rétractation et les indemnités de remboursement. Arlène McCarthy (Royaume-Uni) et Heide Rühle (Allemagne), rapporteurs « fictifs » pour les socialistes et les verts, souhaitent également éviter toute précipitation et devraient également proposer des amendements portant sur des points similaires en particulier sur les obligations d'information et la publicité.

Au niveau des professionnels, une démarche commune a été engagée par l'ASF et la FBF et des rencontres sont prévues avec les principaux députés actifs sur le sujet. Les parlementaires rencontrés ont paru sensibles aux arguments développés par les deux organisations professionnelles. Cela étant, les parlementaires ont précisé que l'issue de la procédure d'adoption de la directive restait encore très imprécise. Il paraît désormais impossible que le texte soit adopté sous Présidence portugaise compte tenu du calendrier de travail proposé par le Rapporteur et une troisième lecture, sous forme de conciliation, n'est pas à exclure. Dans ce cas, si au bout des huit semaines prévues par la procédure de conciliation aucun compromis n'était trouvé entre Parlement, Conseil et Commission, le texte pourrait être définitivement rejeté. La conclusion de ce dossier dépend donc en grande partie de la capacité des différents acteurs concernés à trouver un dénominateur commun aussi limité soit-il. C'est pourquoi l'ASF continue de mener une action soutenue à Bruxelles pour garantir la prise en compte des préoccupations de ses adhérents notamment au regard de la réduction du délai de rétractation sur demande expresse du consommateur en cas de livraison du bien, de la clarification de la notion de crédit lié et des modalités de sa mise en oeuvre, de la nécessité de prévoir une option entre la remise de la fiche standardisée (SECCI) et l'offre préalable de crédit, de la modification de la définition d'intermédiaire de crédit afin de ne viser que les personnes exerçant cette activité à titre de profession principale.

KL

DCC : la directive n'aurait pas les effets attendus en Pologne

Ewa Katyk est Responsable des Opérations de la Bank AIG Bank Polska SA. Elle a été consultée en tant qu'expert pour la Pologne dans le cadre de l'étude Civic Consulting réalisée en avril 2007 pour le Parlement européen. Ewa a bien voulu nous faire part de son opinion sur le texte de la future directive.



ASF : Pouvez-vous nous présenter en quelques mots les principales caractéristiques du marché du crédit à la consommation en Pologne ainsi que le groupe AIG Bank Polska ?

Le marché polonais du crédit à la consommation s'est développé à partir des années 90. Après la chute du communisme, l'économie de marché a profondément changé la donne. Les biens de consommation courante, qui durant l'ancien régime n'étaient pas disponibles, pouvaient d'un seul coup être acquis sans coupons, sans listes et sans longues files d'attente. Malheureusement, une partie considérable de la population n'avait les moyens d'acheter en cash les voitures, l'électroménager, les meubles qui ont envahi le marché polonais. Les banques d'Etat existantes disposaient des fonds mais certainement ni des

compétences ni des ressources humaines nécessaires pour offrir aux consommateurs les produits financiers adaptés à leurs besoins. Cette situation a créé un écart notable entre la demande de crédit et l'offre disponible. Certains entrepreneurs ont alors eu l'idée de combler ce fossé. Les biens et les services ont alors commencé à être distribués par d'autres canaux et on a vu à cette époque apparaître les premiers partenariats entre établissements de crédit et commerçants dans le domaine du crédit à la consommation. De nouveaux produits financiers sont apparus, tel que les prêts automobiles, les prêts personnels et le crédit-bail. Durant la fin des années 90, les banques et établissements de crédit étrangers ont pénétré le marché polonais du crédit à la consommation. La tendance consistait pour ces investisseurs à acquérir des compagnies qui avaient déjà une longue expérience des services financiers en Pologne. Aujourd'hui les plus grands acteurs du marché sont Lukas Bank (détenue par le Crédit Agricole), GE Money Bank, Eurobank (détenue par la Société Générale), la filiale polonaise de Santander Consumer Bank et AIG Bank Polska (détenue par la compagnie américaine AIG Consumer Finance Group). Le groupe AIG est entré sur le marché polonais en 1990 en créant une compagnie d'assurance et en rachetant en 1998 l'un des plus gros intermédiaires de crédit présents sur le marché. Credit Leasing Assistance (CLA) et Bank Podlaski devinrent alors respectivement AIG Credit SA et AIG Bank Polska SA.

A partir de là, AIG Bank Polska s'est développée très rapidement, proposant régulièrement de nouveaux produits, augmentant de manière significative ses parts de marché et gagnant la reconnaissance des médias et des experts indépendants. Entre autres, AIG Bank Polska a reçu deux fois le prix de la banque la plus performante remis par le journal polonais le Rzeczpospolita. Elle a également été

désignée par Finance Trainer International comme l'une des meilleures banques régionales de l'Europe de l'Est en 2006. La capacité d'AIG Bank Polska à innover l'a conduite à se focaliser sur des segments délaissés par les autres banques. Sa stratégie est de proposer des produits sur mesure qui répondent aux besoins de masse des segments aux revenus faibles et moyens.

ASF : Quels sont les effets de l'entrée de la Pologne dans l'Union européenne sur l'évolution du secteur du crédit à la consommation et plus largement du secteur bancaire ?

Après l'adhésion de la Pologne à l'Union européenne, le marché polonais a attiré de nombreux investisseurs notamment des banques étrangères tels que Santander et la Deutsche Bank. La concurrence est devenue plus intense et il a été de plus en plus difficile pour les petits intermédiaires de crédit de se maintenir sur le marché. L'intégration européenne a également apporté des changements considérables dans l'environnement réglementaire, liés notamment à la transposition de la directive 87/102 sur le crédit à la consommation et à la mise en œuvre d'autres directives réglementant le secteur bancaire et financier. Le marché est désormais très strictement réglementé. Un nombre considérable de législations et de contraintes sur les activités commerciales liées au financement des particuliers ont été adoptées, incluant une loi sur l'usure qui réglemente le montant maximum du crédit : le montant des intérêts et autres charges sont désormais inclus dans le TAEG.

ASF : Vous avez été désignée et consultée en tant qu'experte dans le cadre de l'étude menée par Civic Consulting pour le compte du Parlement européen. Partagez-vous les conclusions de l'étude ?

Le travail de la Commission européenne vise à modifier la réglementation en vigueur pour améliorer la protection des consommateurs, stimuler la concurrence et faciliter le développement du crédit transfrontière. La directive proposée est une étape dans cette direction mais ce n'est pas sans raison que le travail de rédaction et d'adoption du texte prend tellement de temps : il est très difficile de trouver un compromis tenable dans un secteur aussi fragmenté et varié. L'étude de Civic Consulting a démontré que les parties prenantes consultées s'accordent toutes sur les objectifs à atteindre d'harmonisation, de reconnaissance mutuelle et de renforcement de la protection des consommateurs. Cela étant, l'étude a surtout démontré que la méthode retenue pour atteindre ces objectifs n'est pas optimale. C'est, selon moi, en partie dû au modèle de consommateur retenu par la proposition et que personnellement je n'accepte pas. En effet, contrairement aux points de vues exprimés par l'ensemble des parties prenantes de l'UE, la proposition de directive part du postulat que le consommateur n'est pas un acteur du marché raisonnable et prudent. Au contraire, il est considéré comme une personne incapable de prendre une décision en toute connaissance de cause et de faire des choix rationnels. Pour cette raison, les prêteurs se voient imposer de nouvelles obligations d'informations et des devoirs de conseil qui représentent des coûts supplémentaires, mais dont l'utilité n'est pas forcément démontrée. Il apparaît également que la proposition de directive ne tient pas compte d'un certain nombre de facteurs importants qui expliquent le développement faible des opérations transfrontières. A savoir, les différences culturelles et juridiques ainsi que les façons si différentes de communiquer en Europe. Or, les solutions introduites dans la proposition de directive non seulement n'élimineront pas ces obstacles, mais vont au contraire, provoquer une augmentation sensible du coût du crédit tout en réduisant l'accès. Pour conclure un contrat de prêt, le consommateur doit pouvoir bénéficier d'un minimum de garanties, par exemple d'une connaissance précise sur les lois et réglementations en vigueur. Cela dit, le consommateur moyen polonais, tout comme le consommateur français, espagnol ou allemand n'a aucune idée des réglementations existantes dans les autres Etats membres concernant le recouvrement des dettes, le paiement an-

ticipé, la suspension du remboursement, l'usure, les changements de prix... En conséquence, les consommateurs ne savent pas si les réglementations nationales leur accordent plus ou moins de droits et obligations. Un choix éclairé sur les produits disponibles peut contribuer à diminuer les prix, mais la directive ne rend pas cela possible. A cela s'ajoute le fait que la tendance naturelle des consommateurs est de favoriser les acteurs locaux. AIG Bank Polska a réalisé plusieurs études qui démontrent que l'élément essentiel pour les clients est la confiance qu'ils peuvent accorder à leur banque. Or comment un consommateur moyen peut-il accorder sa confiance à une banque dont il ne peut rencontrer le personnel installé dans un autre pays plus ou moins lointain, opérant dans un contexte économique et politique différent, parlant une autre langue et pouvant disparaître à tout moment ? Les difficultés rencontrées par une banque polonaise peuvent être répercutées par les médias polonais, en revanche, ce qui se passe pour les banques étrangères ne le sera certainement pas. En conséquence, le consommateur estime intuitivement que l'information mise à sa disposition par un établissement de crédit étranger est plus limitée. D'autre part, les risques liés à la nécessité de rechercher une solution judiciaire devant un tribunal étranger sont également très paralysants pour les consommateurs. On ne peut d'ailleurs pas se retrancher derrière l'argument selon lequel le consommateur disposera toujours de la faculté de lancer des poursuites judiciaires dans son propre pays dans la mesure où il n'est en général pas informé des procédures existantes au niveau national. C'est un élément significatif qui va dissuader les consommateurs de souscrire des offres transfrontalières. Le développement d'offres transfrontières peut être stimulé par l'adoption d'une législation pan européenne sans solutions locales, mais la plupart des Etats membres ne sont pas prêts à admettre cela et restent très attachés à leurs acquis nationaux. En conséquence, la directive est une sorte de compromis qui selon moi ne permettra pas de booster significativement le marché du crédit transfrontière, de renforcer la compétitivité ou de baisser les prix. Au contraire, la plupart des experts estiment que la mise en œuvre de la directive dans sa forme actuelle va avoir pour conséquence une augmentation du coût du crédit dans les deux années qui vont suivre son

entrée en vigueur. Le consommateur paiera donc plus cher pour être mieux protégé et mieux informé. En réalité, les seuls deux grands apports de la directive pour les consommateurs sont l'introduction d'un droit de remboursement anticipé et d'un droit de se rétracter du contrat de crédit.

ASF : Selon vous, quels sont les effets/impacts attendus de l'adoption du texte de la future directive en matière de crédit aux consommateurs en Pologne et dans le reste de l'Europe de l'Est ?

En Pologne, les principaux effets de la mise en œuvre de la directive seraient une réduction sensible du montant de crédit disponible. En effet, les coûts supplémentaires résultant des nouvelles contraintes législatives vont inciter les établissements de crédit à relever le niveau de sélection du risque. Les consommateurs qui se verront refuser des prêts par ces établissements risquent alors de se retourner vers des prêteurs peu scrupuleux qui leur feront conclure des contrats chers et dangereux. L'autre inconvénient de la directive est que les emprunteurs vont devoir attendre plus longtemps avant d'obtenir les fonds. Or, c'est bien cet aspect, la rapidité de l'octroi du crédit, qui est le facteur-clé de la décision des emprunteurs. En cas d'urgence, lorsque la machine à laver, le réfrigérateur ou le téléviseur tombent en panne, le consommateur ne sera alors pas en mesure d'acquiescer un bien de remplacement dans les jours qui suivent. La solution adoptée par la directive va probablement entraver le développement d'une catégorie particulière de prêt, à savoir le crédit affecté. La situation concurrentielle ne changera peut-être pas, mais en tout cas le montant des charges administratives oui (les consommateurs fourniront des documents additionnels) et les banques mettront plus de temps à répondre. Les objectifs fixés par la directive ne seront pas atteints et je pense que dans quelques années nous serons obligés de rouvrir le débat sur la manière d'harmoniser et de revigorer le marché du crédit à la consommation en Europe. La principale raison est qu'au lieu de se focaliser uniquement sur les concepts juridiques comme c'est le cas actuellement nous devrions également nous intéresser en priorité aux aspects sociaux et culturels.

Propos recueillis par KL

L'intégration européenne des services financiers de détail, nouveau chantier de la Commission européenne

Faisant suite à la publication le 30 avril 2007 d'un Livre vert sur les services financiers de détail dans le Marché Unique, la Commission européenne a organisé le 19 septembre dernier une audition à laquelle participait l'ASF. L'audition est venue conclure la phase de consultation des différentes parties prenantes sur les objectifs et les domaines d'action proposés par le Livre vert à savoir : 1) donner aux consommateurs les moyens d'agir (*empowering citizens*), 2) renforcer la confiance des consommateurs et 3) stimuler la concurrence des services financiers de détail sur les prix, la qualité et le choix. Lors de cette audition se sont exprimés les principaux décideurs politiques européens tels que le Commissaire Charlie McCreevy, la Commissaire Meglena Kuneva mais également les eurodéputés Ieke Van Den Burg (PSE, Pays-Bas) et Arlene McCarthy (PSE, Royaume-Uni). Les représentants des organisations de consommateurs et de la profession bancaire et financière ont également eu l'opportunité de faire part de leurs points de vues sur ces sujets. En a résulté un débat assez vif et des avis plutôt partagés sur les solutions envisageables pour garantir l'équilibre entre réglementation, intérêts de l'industrie et protection des consommateurs.

Lors de la présentation des résultats de la consultation sur le Livre vert⁽¹⁾, Jörgen Homlquist, Directeur Général de la DG Markt a constaté un consensus général sur le fait que les services financiers de détail restent très largement prestés au niveau local : les services transfrontaliers représentent aujourd'hui à peine 1% de l'activité de banque de détail. Un constat largement partagé par l'industrie bancaire et financière qui a rappelé lors de l'audition que l'augmentation de l'activité transfrontalière ne peut constituer un objectif valable à lui seul. Ieke Van Den Burg s'est montrée elle aussi assez sceptique sur cet objectif. Elle a d'ailleurs indiqué que le rapport du Parlement européen adopté en juillet 2007⁽²⁾ était beaucoup moins ambitieux que le Livre vert de la Commission. Les parlementaires estiment en effet qu'en matière de services de détail, le niveau de concurrence est globalement satisfaisant et que le champ des actions possibles reste par nature assez limité. Malgré ces constatations, la Commission européenne souhaite agir dans ce domaine afin de « rendre la vie des consomma-

teurs beaucoup plus simple ». Pour Jörgen Homlquist, les divergences de réglementations en matière de protection des consommateurs représentent un obstacle majeur qui nécessite une harmonisation. Les organisations de consommateurs plaident sur ce point en faveur de l'harmonisation maximale car elles craignent un nivellement vers le bas. Ieke Van Den Burg se prononce quant à elle en faveur d'une approche ciblée et limitée à quelques dispositions-clés.

La consultation a également permis d'attester l'existence d'un consensus sur la nécessité et l'importance de l'éducation financière. Les organisations de consommateurs ont insisté sur le fait que l'éducation financière des consommateurs ne doit pas se substituer aux obligations en matière d'information précontractuelle et contractuelle. La Commission européenne considère que l'éducation financière relève avant tout de la compétence nationale des Etats membres. Les services de la Commission devraient se focaliser en priorité sur la promotion et l'échange des bonnes pratiques. Le Commissaire McCreevy a d'ailleurs informé les participants que la DG Markt publierait dans le courant du mois de novembre une

Communication sur l'éducation financière. Concernant l'information, les professionnels considèrent qu'une information claire, ciblée et compréhensive est plus protectrice des consommateurs que des montagnes de documents. Guillaume Prache, Vice-Président de la Fédération des Associations Indépendantes de Défense des Epargnants pour la Retraite (FAIDER) estime que la comparabilité des offres est subordonnée à la remise de l'information dans un seul format unique. Il a également souligné l'existence de potentiels conflits d'intérêts lorsque les prestataires de services ont également un rôle de conseil des clients. Pour Arlene McCarthy, la solution réside dans la systématisation des études d'impacts et l'organisation régulière de tests avec des panels représentatifs de consommateurs afin de déterminer très concrètement le niveau d'information nécessaire. La Commissaire Meglena Kuneva a déclaré qu'une revue des différentes législations européennes contenant des dispositions relatives aux obligations d'information des consommateurs était actuellement en cours. Elle vise à déceler toutes les divergences et contradictions entre les différents textes. L'étude sera rendue publique courant 2008 et des actions seront prises sur cette base afin de garantir une plus grande cohérence.

La Commissaire Kuneva, tout comme Agnes Pantelouri, Directrice des affaires de consommation à la DG Sanco, ont l'une et l'autre exprimé leur conviction qu'une « bonne » information est largement préférable à une « longue » information.

En matière de confiance des consommateurs, les intervenants se sont tous entendus pour dire que les mécanismes de résolution extrajudiciaire des litiges tel que FIN-NET étaient absolument indispensables pour renforcer la confiance des consommateurs. Certains membres du réseau FIN-NET ont appelé les pouvoirs publics et les organisations représentatives à organiser une véritable campagne d'information et de promotion de ces différents mécanismes encore très peu connus des consommateurs mais pourtant si efficaces.

Enfin beaucoup d'intervenants ont exprimé une certaine réserve quant à la mise en place d'un « 28^{ème} régime ». Ils ont relevé que de nombreuses barrières, d'ordre fiscal notamment, empêchent la création d'un tel régime. Par ailleurs, les organisations de consommateurs présentes à l'audition, ont regretté que le « 28^{ème} régime » ait été développé par une partie de l'industrie sans consultation appropriée des investisseurs et des consommateurs. **KL**

(1) Une synthèse des résultats de la consultation est disponible sur le site de la DG Markt à l'adresse suivante : http://ec.europa.eu/internal_market/finances-retailpolicy_fr.htm#green_paper

(2) Rapport du Parlement européen sur la mise en œuvre du Plan d'Action sur les Services Financiers (PASF) adopté le 12 juillet.

Etat des lieux des initiatives communautaires suivies par l'ASF

Intitulé / Thème	Objectifs	Processus législatif	Etat des lieux
<p>Proposition de directive sur le crédit à la consommation</p> <p>COM (2002) 443</p> <p><i>Procédure de codécision</i></p> <p>Proposition modifiée</p>	<p>Réviser la directive 87/102 pour l'adapter à la réalité actuelle du marché du crédit à la consommation.</p> <p>Améliorer la protection des consommateurs afin d'accroître leur confiance et de développer l'offre transfrontalière.</p>	<p>Commission européenne</p> <p>> Proposition proposée le 11/09/2002</p> <p>> La proposition modifiée de la DCC le 7 octobre 2005. Un Corrigendum a été envoyé au Conseil et au Parlement le 23 novembre 2005</p> <p>Conseil de l'UE Compétitivité</p> <p>> Examen les 28-29 novembre 2005 (rapport sur l'état des travaux)</p> <p>> Débat d'orientation sur une position commune le 29/05/2006. Les négociations butent notamment sur la clause de reconnaissance mutuelle qui pourrait être désavantageuse pour les consommateurs</p> <p>> Résolution le 4 décembre constatant l'absence d'un accord</p> <p>> 21/05/07 : Accord politique au Conseil en première lecture</p> <p>Parlement européen</p> <p>20/04/04 : vote Première lecture en plénière du rapport Wuermeling</p> <p>Seconde lecture</p> <p>-Transmission officielle au Parlement pour la deuxième lecture le 20 septembre</p> <p>-Commission IMCO : rapporteur Kurt Lechner (PPE, Allemagne)</p>	<p>> Position commune du Conseil transmise au Parlement européen le 27 septembre</p> <p>Parlement européen</p> <p>> Dernière réunion 5/06/07. Examen de la position commune du Conseil attendue à l'automne 2007</p> <p>> Audition publique « ciblée » le 10 octobre en commission Marché Intérieur</p> <p>En attente de la seconde lecture du Parlement - Texte étudié au 4^{ème} trimestre 2007 -</p> <p>Il est possible que le texte fasse l'objet d'une procédure de conciliation (la troisième lecture) pour une adoption au printemps 2008</p>
<p>Livre vert sur les services financiers de détail</p> <p>COM (2007) 226</p>	<p>Dans le fil du livre blanc sur les services financiers, stratégie post PASF 2005/2010.</p> <p>La Commission considérant que le secteur des services financiers de détail étant celui le moins intégré elle propose une stratégie visant à améliorer la confiance du consommateur et permettre un développement des services financiers de détails transfrontaliers.</p>	<p>Commission européenne</p> <p>> Proposé le 02/05/07</p> <p>Soumis à consultation jusqu'au 16 juillet 2007</p>	<p>Commission européenne</p> <p>Audition publique sur le Livre vert le 19/09/07</p> <p>Un rapport final de « Single Market Review » est attendu à l'automne 2007</p>

Etat des lieux des initiatives communautaires suivies par l'ASF

Intitulé / Thème	Objectifs	Processus législatif	Etat des lieux
	Sont annoncées notamment les modifications sur la directive vente à distance services financiers et intermédiaires de crédit (études en cours pour ces deux textes)		
<p>Livre Vert sur la révision de l'acquis en matière de protection des consommateurs</p> <p>COM (2006) 744</p>	<p>Dans le cadre de sa politique de protection des consommateurs et de la stratégie « mieux légiférer », la Commission veut présenter un plan d'ensemble pour la protection du consommateur notamment au niveau de sa confiance dans l'environnement numérique.</p> <p>Les services financiers ne sont pas directement visés par ce livre vert mais il débouchera sur la révision de certaines directives services financiers indirectement, comme la vente à distance des services financiers ainsi que sur le commerce électronique.</p>	<p>Commission européenne > Proposé le 8/02/07 Consultation ouverte jusqu'au 15 mai 2007</p> <p>Parlement Européen : Rapport d'initiative de la commission IMCO - INI/2007/2010 Rapporteur : Béatrice Patrie (PSE, France) demande un instrument horizontal de protection des consommateurs complété par des directives sectorielles.</p> <p>Vote du rapport Patrie en plénière le 06/09/2007</p>	<p>Commission européenne Premières mesures concrètes attendues à l'automne 2007</p> <p>Publication par la Commission des réponses à la consultation et d'une synthèse des réponses le 9/10/07</p>
<p>Livre vert sur le crédit hypothécaire</p> <p>COM (2005) 327</p>	<p>Suite au rapport du Forum Group, la Commission a publié le 19 juillet un Livre vert qui évalue la pertinence d'une intervention de la Commission sur les marchés européens du crédit hypothécaire au logement.</p> <p>Sans préjuger de la suite qui sera donnée au Livre vert, la Commission souhaiterait en effet, savoir si une action de sa part, peut contribuer à rendre ces marchés plus efficaces et compétitifs, de sorte que les consommateurs de l'UE bénéficient d'un plus grand choix et d'une meilleure qualité de prêts hypothécaires</p>	<p>Commission européenne : - Consultation des parties intéressées en 2005 - Commission européenne : DG Marché Intérieur et Services, Commissaire Mc Creevy -Publication des contributions au livre vert le 24.01.2006</p> <p>Parlement européen : INI/2006/2102 Commission compétente au fond (coopération renforcée) : Commission ECON, Rapporteur : John PURVIS (PPE-DE, Royaume-Uni) / Voté le 10/10/06 Commission compétente pour avis : Commission IMCO Rapporteur : Manuel MEDINA ORTEGA (PSE, Espagne) Commission JURI / Rapporteur : Kurt Lechner (PPE-DE / Allemagne) / voté le 3 octobre 2006</p> <p>Rapport Purvis adopté en plénière le 14/11/06</p>	<p>Commission européenne : Création d'un groupe d'experts sur le financement du crédit hypothécaire (MFEG) par la Commission – 1^{er} réunion le 5 avril 2006. le MFEG doit recenser les entraves aux activités transfrontalières</p> <p>La Commission a initié le dialogue entre les consommateurs et les représentants des prêteurs hypothécaires – 1^{er} réunion le 6 avril 2006</p> <p>Janvier et février 2007 : rapports de groupes d'experts publiés et soumis à consultation. On attend une initiative de la Commission pour l'automne 2007, notamment dans le cadre du livre vert sur les services financiers de détail.</p> <p>La publication du Livre Blanc a été repoussée à l'automne 2007</p>

Relevé dans les ordres du jour

FINANCEMENTS

Financement des particuliers

Proposition de directive sur le crédit aux consommateurs

Cf. article p.17

Statistiques monétaires BCE

Des modifications des états statistiques trimestriels sont proposées. Parmi celles-ci, figure notamment le passage d'une déclaration des découverts autorisés à une déclaration des découverts utilisés.

« Moyens de paiement »

Si l'option de faire entrer ou non les cartes privatives dans le champ de la directive est acquise, la question de la caducité des mandats de prélèvement en cas de non utilisation pendant 18 mois perdure. L'ASF reste attentive à cette question.

« Consommateurs / ASF »

Dans le cadre des échanges sur la prévention et le traitement du surendettement, le groupe de travail réfléchit à l'élaboration d'un livret d'accueil du surendetté qui serait remis lors du dépôt d'un dossier de surendettement ainsi qu'à l'élaboration d'un livret d'information sur le rôle des huissiers de justice dans le cadre du recouvrement.

Communication

Le groupe de travail poursuit ses travaux sur la mise en oeuvre du plan de communication pour le crédit à la consommation.

Directive européenne sur la TVA : projet de réponse de Leaseurope sur les modifications concernant les services financiers et d'assurances exonérés

A la suite de la publication de documents de travail de la Commission européenne visant à une modification de la directive 2006/112/CE du Conseil du 28 novembre 2006 sur le système commun de taxe sur la valeur ajoutée relatifs aux services d'assurances et aux services financiers exonérés de TVA, un groupe de travail issu de la Commission Fiscalité de l'ASF s'est réuni pour élaborer la réponse de l'ASF.

« Groupe de travail Conformité »

Le groupe de travail a fait le point sur l'évolution des travaux de transposition de la 3^{ème} directive. A ce jour, le rapport de JL Fort et Y. Charpenel sur les préconisations à prendre en compte pour la transposition de la troisième directive blanchiment, remis fin juin aux autorités, n'a pas été rendu public. En termes de calendrier, la date butoir de transposition est le 15 décembre 2007.

Et aussi...

- Convention AERAS
- Réforme du gage automobile
- Nouveau cadre juridique des paiements dans le Marché intérieur
- FICP : tarification, évolution de la voie descendante et de la voie montante via Internet (système POBI)
- Assurance emprunteur
- « Décision unique » CNIL relative au score de crédit
- ...

Financement des entreprises

Travaux prudentiels : consultation du CEBS sur la révision des discrétions nationales

L'ASF a défendu le maintien jusqu'en 2012, voire la pérennisation, des diverses options nationales retenues par la Commission bancaire qui sont favorables aux établissements spécialisés (en méthode standard, le maintien de la pondération de 50% pour le crédit-bail immobilier ; en CBI, le maintien de l'exonération de la clause d'indépendance des revenus¹ qui conditionne l'utilisation de la pondération de 50% visée ci-dessus ; en IRB Fondation, le maintien de la réduction de 5 points des taux de LGD ramenés respectivement pour le CBI et le CBM à 30 et 35% ; maintien du délai de 180 jours d'arriéré pour effectuer les classements en défaut pour ce qui concerne le CBI et les collectivités locales). Le message ASF a été transmis à Leaseurope. L'ASF répondra pour sa part à la consultation.

Travaux prudentiels : consultation de la Commission européenne pour amender la directive CRD

Dans le cadre des travaux du groupe de travail « Prudentiel » de Leaseurope, l'ASF a participé à l'élaboration d'un courrier adressé à la DG Marché intérieur, visant à faire prospérer des propositions d'amendements susceptibles d'entrer ►

(1) Pour mémoire, la clause d'indépendance des revenus suppose que le paiement des loyers de crédit-bail ne dépend pas exclusivement des seuls revenus tirés de l'exploitation de l'immeuble.

Relevé dans les ordres du jour

- dans le processus de comitologie en 2008. Parmi celles-ci, on relève l'extension à la méthode standard du régime de faveur, applicable en méthode avancée, concernant la possibilité d'avoir une prise en compte progressive des valeurs résiduelles non garanties selon la formule (1/t). Cette demande vise à éviter la pondération à 100% des dites VR dès la première année. Par ailleurs, il est demandé de ramener de 140 à 100% le principe de surcollatéralisation qui conditionne l'application des taux de LGD préférentiels de 30 et 35% en approche fondation. Cette demande ancienne se justifie notamment au regard de la spécificité du crédit-bail, dans lequel le financeur reste propriétaire du bien financé pendant la durée de l'opération.

Groupe de travail « juridique »

Le groupe de travail s'est notamment penché sur la jurisprudence récente sur l'obligation de conseil en matière d'assurance emprunteur. Il a également échangé sur l'augmentation importante des tarifs des greffes des tribunaux de commerce.

Groupe de travail « IAS Fiscalité »

Le groupe de travail de l'ASF poursuit ses échanges sur les travaux actuellement en cours au sein de l'IASB sur la norme IAS 17. Il semble que l'orientation suivie soit proche des conclusions Mc Gregor selon lesquelles le droit d'usage du bien serait seul comptabilisé

au bilan. Cette position écarterait ainsi toute inscription de l'actif du bilan du preneur ou du bailleur. Ce droit d'usage remplacerait la distinction operating lease / financial lease. Se pose notamment la question de la valorisation de ce droit d'usage.

Projet de loi de finances 2008

Comme d'autres professions, la Commission du crédit-bail immobilier et la Commission Fiscalité de l'ASF ont notamment échangé sur la proposition de disposition visant à soumettre au taux normal de l'IS les plus-values de cession de titres de sociétés à prépondérance immobilière.

Cliniques privées et subventions

L'ASF a adressé à la ministre de la Santé, de la Jeunesse et des Sports un courrier faisant part de l'intérêt que la profession attache à ce que le crédit-bail immobilier soit reconnu comme mode de financement des projets bénéficiant de subventions dans le secteur des cliniques privées.

Réflexion lancée par l'Elysée

Dans la continuité des premières démarches réalisées en réponse à la demande faite par la Présidence de la République, qui souhaite notamment que soit développé le crédit aux entreprises, l'ASF a formalisé ses propositions pour une meilleure contribution du crédit-bail immobilier au renforcement des fonds propres et à la croissance des entreprises, notamment des PME, ainsi qu'à l'aménagement du territoire et à la lutte contre les délocalisations.

Et aussi...

- TVA et transmission d'une universalité de patrimoine (TUP)
- Projet d'instruction de la DLF sur la taxe professionnelle en matière de sous-traitance
- ...

POUR EN SAVOIR PLUS

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

SERVICES FINANCIERS

Affacturation

Promotion de l'affacturation auprès des autorités

L'ASF a rencontré à plusieurs reprises ces dernières semaines les pouvoirs publics afin de promouvoir l'affacturation en mettant notamment en avant le soutien de la profession au développement des PME.

Observatoire des délais de paiement

L'ASF poursuit sa participation aux travaux de l'Observatoire. Dans ce cadre, elle défend les solutions offertes par l'affacturation aux difficultés posées aux entreprises par les délais de paiement.

Dématérialisation des factures - Projets Interfinance

La profession avait été sollicitée en avril dernier pour participer à un projet sur la dématérialisation des factures (projet Interfinance). La mise en œuvre d'un tel dispositif impliquant une concertation préalable avec les représentants des banques, l'ASF avait pris l'attache de la FBF. Depuis, le CFONB a annoncé la création d'un groupe de travail pour étudier le projet Interfinance.

Travaux sur l'avenir de la LCR/BOR dans le cadre du projet SEPA

En l'état des travaux de place pilotés par le Comité national SEPA, il est envisagé de ne pas transformer la LCR et le BOR en moyens de paiement européens, mais de procéder à une adaptation de leurs normes d'échange, ce qui permettrait de préserver leur cadre juridique actuel.

Cautions

Droit de timbre

La Cour d'appel de Paris a rendu le 4 mai dernier un arrêt favorable à la profession jugeant que les attestations annuelles de garantie délivrées par une société de caution mutuelle à ses sociétaires n'étaient pas soumises au droit de timbre (le litige portait sur la période qui a précédé la suppression du droit de timbre en janvier 2006)². L'Administration s'est pourvue en cassation.

Qualification des cautions

L'ASF continue de sensibiliser les autorités au problème posé par les trois arrêts de la Cour de cassation écartant la qualification de « cautions solidaires » donnée par la loi aux garanties de livraison « constructeurs de maisons individuelles (CMI) » délivrées au profit des clients desdits constructeurs et remettant en cause le recours exercé contre le constructeur (ou un autre garant) par l'établissement garant qui a payé le client à la suite de la défaillance du constructeur. Ces décisions exposent la profession à un risque de contagion aux autres types de caution.

Questionnaire de la Banque mondiale sur les fonds de garantie aux entreprises

La Banque Mondiale a adressé un questionnaire dont le but est de recueillir de l'information sur les fonds de

garantie aux entreprises (FGE) dans le monde. L'ASF l'a adressé à la Section.

Directives fonds propres

L'ASF a été consultée par le Comité européen des superviseurs bancaires (CEBS) sur les réductions des options nationales offertes par les directives Bale II. L'ASF a en particulier été attentive aux réductions d'options concernant la prise en compte des garanties en tant qu'instruments de réduction du risque chez le prêteur.

TVA

L'ASF a été consultée par la Commission européenne sur des propositions de modification de la directive 2006/112/EC relative au système commun de TVA. Les cautions sont maintenues dans les catégories d'opérations bénéficiant de l'exonération.

Calendrier : réunion de la Section

Lors de sa dernière réunion, la Commission a souhaité que sa prochaine réunion soit élargie à l'ensemble de la Section Cautions afin de pouvoir organiser un échange de vues sur l'activité de tous ses membres. La réunion est fixée au mardi 29 janvier 2008 à 14 heures.

SERVICES D'INVESTISSEMENT

MIF : point sur les travaux de transposition

La directive MIF entre en vigueur le 1^{er} novembre. L'état de sa mise en œuvre est le suivant :

Textes législatifs et réglementaires : la transposition de la directive est désormais quasiment finalisée. Les textes suivants, qui ont fait l'objet de communications ASF détaillées aux établissements concernés, ont en effet été adoptés :

Relevé dans les ordres du jour

- l'ordonnance du 12 avril 2007 transposant les dispositions de nature législative de la directive MIF, accompagnés de deux décrets d'application du 15 mai ;

- quatre arrêtés du 2 juillet traitant respectivement, des EI à dirigeant unique, des fonds propres et du contrôle interne des entreprises de marché, du cantonnement externe des fonds de la clientèle des EI et, enfin, du contrôle interne des EC et des EI (règlement 97-02 du CRBF) ;

- un arrêté du 15 mai modifiant les Livres III (Prestataires) et V (Infrastructures de marché) de son règlement général pour tenir compte des dispositions nouvelles de la directive MIF ;

- un arrêté du 5 septembre 2007 relatif aux activités autres que les services d'investissement et les services connexes pouvant être exercées par les entreprises d'investissement autres que les sociétés de gestion de portefeuille ;

- un arrêté du 11 septembre concernant l'obligation de déclaration des transactions à l'AMF par les prestataires de services d'investissement.

Travaux du CCSF : L'ASF participe aux travaux conduits par le CCSF visant à établir, en liaison avec Eurofi³, un rapport pour octobre 2007 sur l'impact de la directive MIF et du livre blanc relatif à la gestion d'actifs sur le consommateur.

Travaux ASF : L'Association a réuni plusieurs groupes de travail pour échan- ▶

(2) cf. communication ASF 07.223 (3) Enceinte de réflexion composée d'une vingtaine d'institutions françaises

Relevé dans les ordres du jour

- ger sur les problèmes pratiques que pose la transposition de la MIF sur certains points spécifiques. Dans ce cadre, elle a engagé des travaux en vue de l'élaboration de fiches pratiques recensant les diligences à mettre en place par les établissements en matière :
 - d'obligations de meilleure exécution et de meilleure sélection ;
 - de connaissance du client : classification / mise en place du test d'adéquation (pour le conseil et la gestion pour le compte de tiers) et le test du caractère approprié (pour les autres services d'investissement) ;
 - d'information du client ;
 - de conflits d'intérêt.

L'ASF a d'autre part identifié le problème que pose le traitement des rétrocessions prévu par la MIF en matière de gestion sous mandat. Sans interdire formellement le versement par le producteur de rétrocessions au gérant sous mandat, le nouveau dispositif pourrait, du fait de ses exigences en termes de conflit d'intérêts, de transparence et d'amélioration du service, rendre en pratique difficile le recours à de telles formes de rémunération. Saisie de la problématique, l'AMF a souhaité que la réflexion soit pour l'heure menée au niveau des associations professionnelles.

Travaux du CCSF sur la publicité des produits financiers

L'ASF participe aux travaux du CCSF sur la publicité des produits financiers. Une réflexion particulière est accordée à la présentation des rendements

des produits financiers ainsi qu'à la réglementation afférente à la distribution des produits financiers.

Formation des acteurs de marchés : projet de Place

L'ASF participe à une réflexion organisée par l'AMF sur l'opportunité et la faisabilité de développer sur la Place de Paris un dispositif de certification des connaissances des différents professionnels des activités de marché. L'étude de faisabilité a été accompagnée d'une comparaison des pratiques existantes au niveau européen et international, un des buts de la démarche étant de promouvoir une reconnaissance mutuelle, entre autorités, des certificats délivrés.

L'étude a été remise au Collège de l'AMF au mois de juillet. Elle préconise une poursuite des travaux en vue de définir l'architecture d'un futur dispositif (programme, formation, examen). Le Collège a donné son accord sur cette orientation.

Consultation de l'AMF sur le projet de texte sur l'évolution des méthodes de régulation des OPCVM

Dans le cadre de sa démarche de meilleure régulation, l'AMF a lancé en juillet une consultation publique sur des propositions d'évolution des méthodes de régulation des OPCVM. La réforme envisagée, qui a été relayée par l'ASF auprès des PSI, concerne l'ensemble des OPCVM de droit français à l'exception des OPCVM de capital investissement et OPCI.

Mission AMF sur l'allègement de la réglementation pour les PSI de taille moyenne

Le Président de l'ASF a été destinataire d'un courrier du Secrétaire général de l'AMF relatif à la mission de Jean de Demandolx Dedons, membre du Collège de l'AMF et Président d'une société de gestion entrepreneuriale, sur l'application du principe de pro-

portionnalité de la réglementation aux sociétés de gestion de portefeuille et autres PSI. Il s'est agi d'examiner avec la profession les possibilités d'adapter les exigences organisationnelles des établissements à la situation des acteurs de taille moyenne, de façon à ne pas leur imposer des obligations qui seraient disproportionnées par rapport à leurs activités. Ce principe de proportionnalité ne s'applique qu'aux dispositions ayant trait à l'organisation et ne concerne pas les règles de bonne conduite.

La question a notamment fait l'objet de deux réunions d'un groupe de travail ASF constitué à cet effet. A l'issue de ces travaux et de ces échanges, l'ASF a remis à Jean de Demandolx-Dedons ses suggestions.

Consultation de l'AMF sur le projet de charte de la conduite d'une mission de contrôle sur place

L'AMF a lancé en juin dernier une consultation sur un projet de charte de la conduite d'une mission de contrôle sur place qui a été examiné par un groupe de travail ASF ad hoc.

L'Association a accueilli favorablement la démarche de l'autorité de tutelle et a jugé très positives plusieurs dispositions spécifiques prévues par le document. Un courrier a été adressé au Directeur Général de l'AMF qui expose les observations de la profession.

POUR EN SAVOIR PLUS

Antoine de Chabot :

01 53 81 51 68

a.dechabot@asf-france.com

Grégoire Phélip :

01 53 81 51 64

g.phelip@asf-france.com

Nouveau membre

MEMBRE DE DROIT

CM-CIC COVERED BONDS

Filiale de la BANQUE FEDERATIVE DU CREDIT MUTUEL agréée en vue d'effectuer des opérations de refinancement de crédits immobiliers consentis par les entités du groupe CREDIT MUTUEL CENTRE-EST EUROPE CIC.

Président : **Christian KLEIN**

Directeur Général : **Christian ANDER**

AU CONSEIL

Le Conseil a coopté comme nouveaux membres **Patrick Brault**, Directeur du développement et de la communication d'IXIS CORPORATE & INVESTMENT BANK, et **Thierry Dufour**, Directeur général délégué du CREDIT FONCIER, Président du Conseil d'administration de la COMPAGNIE de FINANCEMENT FONCIER.



DANS LES COMMISSIONS

Financement de l'équipement des particuliers

Jean-Claude François, Secrétaire général de COFIDIS, a été coopté membre de la Commission pour succéder à **Stéphane Champetier**.

Carnet

Affacturation

Jean-Pierre Vauzanges, Président du directoire d'EUROFACTOR, a été coopté Vice-président de la Commission pour succéder à **Philippe Zamaron**.

Philippe Lepoutre, Directeur général de CGA, a été coopté membre titulaire de la Commission pour succéder à **Jean-Philippe Guillaume**.

Olivier Dhuime, Directeur général de FORTIS COMMERCIAL FINANCE SAS, a été coopté membre titulaire de la Commission pour succéder à **Pierre de Corta**.

Fiscalité

Christophe Bonneville, Directeur fiscal de GE MONEY FRANCE, et **Alain Badie**, Responsable fiscal du GROUPE CREDIT AGRICOLE LEASING, sont désignés comme nouveaux membres de la Commission Fiscalité.

Les adhérents

380 adhérents à l'ASF

Section	380 adhérents à l'ASF		
	Membres ¹	Membres correspondants	Membres associés
Affacturation	18	-	-
Crédit-bail immobilier	45	-	-
Financement locatif de l'équipement des entreprises	52	1	-
Financement de l'équipement des particuliers	69	7	-
Financement immobilier (y compris Crédit Immobilier de France)	20	11	-
Maisons de titres et autres prestataires en services d'investissement (dont entreprises d'investissement)	56 (36)	1 (-)	- (-)
Sociétés de caution	36	-	-
Sociétés de crédit foncier	2	-	-
Sociétés de crédit d'outre-mer	3	-	-
Sociétés financières de groupes ou de secteurs économiques	10	-	-
Sofergie	10	-	-
Activités diverses	26	4	-
Hors sections	-	-	9
TOTAL²	347	24	9

1 / Membres de droit et membres affiliés

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

Les nouveaux dirigeants

(CECEI du 26 juillet 2007)

Financement de l'équipement

Franco AUGUSTO : Président-Directeur Général de TRANSOLVER FINANCE

Frank DERSOIR : Directeur Général de FIDEM

Isabelle FONTAINE : Directeur de CREDIT MODERNE OCEAN INDIEN

Eric SPIELREIN : Secrétaire Général de DIAC

Pierre ZECCHINI : Président de COFIDIS

Financement de l'immobilier

Philippe DUMEL : Directeur d'U.C.B. - UNION DE CREDIT POUR LE BATIMENT

Valérie MELIC-LANGLOIS : Directeur Général Délégué de COFILIT-COMPAGNIE FINANCIERE DU LITTORAL

Christophe ROUSSEAU : Directeur Général Délégué de PARIFERGIE

Philippe PINTA : Président-Directeur Général d'UNIGRAINS-UNION FINANCIERE POUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ECONOMIE CEREALIERE

Alexis PREVESIANOS : Directeur Général d'EULER HERMES SFAC CREDIT

Olivier ROCARD : Directeur Général Délégué d'IFN FINANCE

Philippe WAHL : Président de RBS FACTOR S.A.

Services d'investissement

Caroline BROUSSE : Président de HSBC EPARGNE ENTREPRISE (FRANCE)

Didier DELEAGE : Directeur Général de HSBC EPARGNE ENTREPRISE (FRANCE)

Rodolphe JURQUET : Directeur de MF GLOBAL SA

Didier LEDEUR : Président de BOISSY FINANCES

Services financiers

Jean-Pierre CORDIER : Président de SOCAMETT- SOCIETE DE CAUTION MUTUELLE DES ENTREPRISES DE TRAVAIL TEMPORAIRE

Philippe PERCHERON : Directeur Général Délégué de SOGEFOM - SOCIETE DE GESTION DES FONDS DE GARANTIE D'OUTRE-MER



STAGES 2007

Fiches et programme complet sur notre site ASFFOR :

www.asffor.fr

SOMMAIRE

ACTUALITE

P 1 Editorial

P 2 Plan d'action du Gouvernement : la contribution du crédit-bail immobilier / L'ASF a signé la « Charte sur l'accèsion à la propriété pour tous »

P 3 à 16 Congrès conjoints Eurofinas-Leaseurope, Edimbourg 2007

P 17 Fable / DCC : dernière ligne droite...

P 18, 19 DCC : La directive n'aurait pas les effets attendus en Pologne

P 20 L'intégration des services financiers de détail, nouveau chantier de la Commission européenne

P 21, 22 Projets européens : Etat des lieux

VIE DE L'ASF

P 23 à 26 Relevé dans les ordres du jour

P 27 Carnet / Nouveau membre / Les adhérents

P 28 Les nouveaux dirigeants

La Lettre de l'ASF n° 127 est tirée à 3.000 exemplaires.

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

ASSOCIATION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS FINANCIÈRES 24, avenue de la Grande Armée, 75854 Paris Cedex 17

Téléphone : 01 53 81 51 51 - Télécopie : 01 53 81 51 50

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

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

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

Laurent Chuyche - Anne Delaleu - Marc Jamet (Euralia) - Karima Lachgar - Alain Lasseron

Grégoire Phélip - Cyril Robin