

## **20<sup>ème</sup> CONGRÈS CONJOINT EUROFINAS / LEASEUROPE**

**Malte, 5 et 6 octobre 2017**

*La note qui suit, tirée de la Lettre n° 175 de l'ASF (Association Française des Sociétés Financières), donne, à travers une synthèse des communications effectuées par les différents participants, un aperçu des travaux du congrès commun Eurofinas-Leaseurope, tenu les 5 et 6 octobre 2017 à Malte.*

C'est Malte qui accueillait cette année le 20<sup>ème</sup> congrès commun Eurofinas / Leaseurope les 5 et 6 octobre 2017.

Il a réuni une assistance toujours nombreuse et de qualité, avec 430 congressistes professionnels, parfois accompagnés, venus aussi profiter des trésors et des sites qu'abrite l'île.

Les 30 pays représentés sont essentiellement européens, mais le Maroc, qui est membre correspondant des deux fédérations, est un participant fidèle ainsi que les Etats-Unis, la Turquie, la Colombie, la Russie... Les participants sont à 75 % des professionnels du leasing et à 25 % du crédit à la consommation.

L'organisation du congrès conjoint en 11 sessions parallèles, permet aux associations qui sont membres à la fois d'Eurofinas et de Leaseurope de suivre l'ensemble des débats ; c'est le cas de l'ASF qui est une des rares associations nationales ayant regroupé l'ensemble des financements spécialisés au sein d'une seule association. Les moments de convivialité sont également précieux car ils donnent aux participants l'occasion de faire connaissance, de se retrouver et d'échanger entre eux de manière professionnelle mais aussi informelle.

Les conférences et les débats, autour d'une cinquantaine d'intervenants, ont permis de présenter des politiques marketing audacieuses, de montrer des exemples concrets d'innovation réussies, d'établir des comparaisons utiles et d'échanger autour de bonnes pratiques.

Parmi les temps forts du Congrès, la traditionnelle session d'ouverture du leasing animée par Peter Jan-Beinten, et à laquelle participait Charlotte Dennery, a donné un aperçu passionnant du marché du leasing dans le monde, de ses caractéristiques et de ses perspectives de développement.

La transition digitale a occupé bien des esprits, au service du client, de ses besoins (usage plus que possession, mobilité...), dans le cadre d'une compétition pour conquérir les marchés d'avenir. Il en a été de même de l'intelligence artificielle, objet de lourds investissements, notamment dans l'assurance, et qui permet d'affiner significativement les techniques d'analyse.

La protection des données a également fait l'objet d'une session à part entière, commune à Leaseurope et Eurofinas, avec le règlement général GDPR, initiative européenne qui va servir de base à la protection de la vie privée des citoyens de l'Union dans le cadre du big data.

Enfin, à la dernière session d'Eurofinas, sont intervenus notamment Umberto FILOTTO et Louise Charlotte Willerslev-Olsen, ouvrant des perspectives d'analyses également très intéressantes.

**Françoise PALLE GUILLABERT**

## LEASEUROPE

*Ouverture de la session par Marie-Christine DUCHOLET, Présidente de Leaseurope et CEO de Société Générale Equipment Finance*

### **Le leasing en Europe et au-delà : situation et perspectives**

- Intervention et animation de Peter-Jan BENTEIN, Secretary General, Dutch Leasing Association, NL
- Panel de la table ronde
  - *Anthony CRACCHIOLO, President & CEO US Bank Equipment Finance & ELFA's*
  - *Charlotte DENNERY, CEO, BNP Paribas Leasing Solutions,*
  - *Thierry FAURE, Head of sales, International Key Accounts, ALD,*
  - *Andy HART, Head of Investec Finance Group*

La présentation des statistiques du leasing en 2016 par Peter-Jan BENTEIN ouvre la discussion aux membres du panel qui apportent des commentaires spécifiques pour illustrer certaines caractéristiques géographiques ou expliciter un secteur d'activité.

#### *L'Europe toujours sur le podium, la Chine en forte progression*

Sur l'année 2016, au niveau mondial, l'Europe reste dans le trio de tête avec 334 milliards d'euros de production (+10 %) derrière la Chine (évaluée à 725 milliards d'euros, +22 %) et devant les Etats-Unis (244 milliards d'euros, +0,5 %). Vient ensuite le Japon (42 milliards d'euros, -0,4 %) qui précède le Canada (22 milliards d'euros, +12 %), l'Australie (9 milliards d'euros, +2 %) et le Brésil (2 milliards d'euros, -20 %). Pour le panel, l'une des raisons qui explique la forte progression chinoise est le transfert du financement bancaire vers un financement locatif, du fait d'un renforcement de l'influence politique sur les banques, mais aussi par le développement de programmes de financement des ventes (« vendor program »). Les fabricants, commerçants et constructeurs, sont très satisfaits de bénéficier de solutions de financement pour les accompagner dans la commercialisation de leurs produits.

En Europe, sur un total de 333,7 milliards d'euros de production en 2016 (+10,3 %), le leasing immobilier représente une production de 15,8 milliards d'euros (+1,8 %) tandis que le leasing mobilier atteint 317,9 milliards d'euros (+10,8 %).

D'une manière générale, l'activité du leasing est restée très stable par rapport à 2015 en maintenant un niveau relativement élevé dans une large majorité des pays européens. Ainsi, le taux de croissance annuel des opérations de leasing entre 2016/2015 atteint 10,3 % contre 9,4 % sur la période 2015/2014. Les pays les plus performants notamment la Lituanie, la Russie, l'Ukraine et la Grèce affichent un taux de croissance supérieur à 20 %. Il est rappelé que la Russie et la Grèce avaient connu l'une de leurs pires années en 2015 avec une décroissance d'activité supérieure à 5 %.

La Norvège, la Suède, le Danemark, la Belgique, l'Italie et la Serbie sont en tête du classement avec un taux de croissance compris entre 10 et 20 % de même que la Pologne et l'Espagne pour la deuxième année consécutive. La France et l'Autriche, comme l'année précédente, se situent dans la tranche de progression de 5 à 10 %. Entrent également dans cette tranche, la Finlande (dont le taux de croissance l'an

passé oscillait entre 0 et 5 %), la Grande-Bretagne, la République Tchèque, la Slovaquie, la Slovénie, la Bulgarie et le Portugal. Ces six pays affichaient un taux de croissance allant de 10 à 20 % et au-delà pour la Slovénie. Viennent ensuite la Lettonie, la Suisse, la Hongrie et la Turquie avec un taux de croissance compris entre 0 et 5 %. La Hollande et l'Allemagne, dont le taux de croissance l'an passé oscillait entre 0 et 5 %, complètent ce groupe de pays.

### *Tous les pays en progression*

Le plus remarquable en 2016 est le constat que tous les pays du champ de l'étude Leaseurope affichent une activité en progression, aucun n'enregistre de décroissance d'activité.

Pour l'année 2017, le taux de croissance sur le premier semestre 2017 atteint +10,4 %, et la plupart des pays, dont la France, entreraient dans les tranches d'un taux de croissance compris entre 5 et 10 % et au-delà. Cela semble de bon augure pour le second semestre, souvent meilleur que le premier.

Les membres du panel confirment la croissance et les bons résultats de l'année 2016, de même que ceux du premier semestre 2017. La croissance devrait rester soutenue en Russie et en Pologne, pays qui a confirmé sa forte progression, tirée notamment par les secteurs de l'équipement industriel et des technologies de l'information et de la communication. En Turquie, le panel estime que si les tensions politiques ont pu aboutir à toucher une limite basse en termes de croissance, les nouvelles dispositions prises par le gouvernement devraient permettre de relancer le marché du financement locatif.

### *Le secteur automobile, près de 70 % du total des actifs*

En termes de type d'actifs financés en 2016, la part du secteur automobile progresse encore légèrement et représente désormais près de 70 % du total des actifs. Les secteurs de l'équipement industriel et des technologies de la communication et de l'information (ICT) restent stables respectivement à environ 15 % et 5 %. Le leasing immobilier reste à un niveau modeste, aux alentours de 5 %.

Pour le panel la situation du secteur automobile pourrait encore s'améliorer. En effet, les professionnels sont maintenant en contact direct avec le conducteur lui-même, ce qui entraîne une petite révolution dans le cadre de la gestion des flottes de véhicules. Si traditionnellement les professionnels gèrent d'importantes flottes de véhicules à l'attention de très grandes entreprises, le développement de la gestion de flotte à destination d'entreprises de taille plus réduite allant de l'ETI à la PME jusqu'à la TPE, voire au leasing privé, semble se dessiner.

Le secteur agricole, en particulier le financement des tracteurs, pourrait être en légère baisse, notamment en raison des effets de la réglementation. A l'inverse, la progression du marché des machines industrielles atteint un niveau jamais vu depuis la crise financière. Pour le secteur de l'ICT, confronté à un certain déclin, des solutions de financement locatif innovantes doivent véritablement être développées pour réagir et s'adapter au bouleversement de la réduction de la part d'« actif » au profit de la part de services d'accès à des plateformes, au cloud, à des logiciels, etc. en un mot à une part d'incorporel de plus en plus significative sinon exclusive.

Globalement, le taux de pénétration du leasing mobilier en Europe s'établit à 26 % en 2016 (+1 point par rapport à 2015). Sur une longue période, le taux de pénétration progresse à nouveau régulièrement depuis 2012 et commence à renouer avec son niveau d'avant crise. Avec un taux de pénétration supérieur à 30 %, la France compte parmi les pays qui font mieux que la moyenne européenne, de même que le Royaume-Uni, le Danemark, la Suède, la Norvège, la Pologne, l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie. Le taux de pénétration au Portugal, en Belgique, en Hollande et en Slovaquie oscille entre 25 et 30 %. Le taux de pénétration en Allemagne, en République Tchèque et en Finlande est compris entre 20 et 25 %. Des pays comme la Bulgarie, l'Italie, l'Autriche, la Hongrie et la Slovénie se situent entre 15 et 20 % tandis que l'Espagne affiche un taux relativement bas entre 10 et 15 %. La Suisse et la Grèce ont un taux de pénétration inférieur à 10 %.

### *Le leasing, en tête des produits financiers demandés par les PME*

La pénétration du leasing se mesure également auprès des PME. Sur la base d'une enquête conduite d'avril à octobre 2016 concernant les PME dans l'Union européenne des 28, avec 22 %, le leasing arrive en tête des produits financiers demandés par les PME, devant les crédits commerciaux (21 %) et les lignes de crédits et découverts (20 %) ou encore les crédits bancaires moyen terme (20 %). L'étude confirme également que le recours au leasing mobilier s'accroît selon diverses caractéristiques. Ainsi les PME innovantes ou exportatrices recourent au leasing matériel à hauteur de 24 % contre respectivement 19 % et 20 % pour leurs consœurs non-innovantes et non-exportatrices. Le niveau d'utilisation du leasing est encore plus élevé pour les "PME à forte croissance" (+35 %).

### *Un marché toujours très concentré*

En termes de classement des acteurs du leasing en Europe, la France peut cette année encore se féliciter de voir sur les deux premières marches du podium, deux établissements français, respectivement BNP Paribas Leasing Solutions (Arval inclus), avec 17,65 milliards d'euros de production, et Société Générale (ALD Automotive inclus), avec 17,58 milliards d'euros de production. Avec 6,18 milliards d'euros de production, RCI Bank & Services fait son entrée à la septième place du top 10, tandis qu'avec 4,67 milliards d'euros de production, Crédit Agricole Leasing & Factoring conserve sa dixième place dans le top 10.

La forte concentration du marché du leasing ne se dément pas puisque le Top 10 représente 65 % du marché (+2 points par rapport à 2015) et que le Top 20 recouvre 84 % du marché (+5 points par rapport à 2015). Pour les membres du panel, l'accroissement de la réglementation entraîne un accroissement des fusions, ce qui aboutit à l'exclusion des petits établissements. Par ailleurs, le coût du capital pousse également les plus petits acteurs vers la sortie. Ces deux éléments peuvent s'analyser comme autant de barrières à l'entrée pour de nouveaux entrants où comme autant d'éléments de protection des plus grands acteurs existants qui continueront de croître via de nouvelles fusions.

En termes de canal de distribution du leasing, classiquement, si la vente directe reste la forme la plus utilisée par les établissements, devant les « vendor programs » et les réseaux bancaires, les « vendor programs » restent bien le canal qui génère le plus de production devant la vente directe et les réseaux bancaires, avec un niveau de production équivalent.

Sur la base d'une sélection d'indices de Leaseurope, l'évolution entre 2015 et 2016 montre que le taux de profitabilité a progressé (de 41,5 à 45,4 %), que le ratio coût sur revenu a baissé (de 45,4 % à 44,9 %) et que le coût du risque a également baissé (de 0,28 % à 0,20 %). Les données relatives aux 2 premiers trimestres 2017 confirment ces évolutions. Par ailleurs, entre 2015 et 2016 la rentabilité des actifs s'est maintenue à 2,1 % et le retour sur capitaux propres est passé de 35,9 % à 33,9 %. Sur les deux premiers trimestres 2017, ces deux ratios s'établissent respectivement à 1,9% et 37,2%.

Interrogés en juin 2017 sur leur vision et la confiance dans le marché pour les six mois à venir, les dirigeants d'établissements tablaient sur une progression positive des volumes, une baisse des créances douteuses, une pression toujours présente sur les marges et une croissance relativement positive du résultat net.

### *Le leasing pour accompagner les grandes transformations de demain*

Enfin, parmi les sujets d'attention sur lesquels pourront se poursuivre les efforts des équipes, sont évoqués le changement de paradigme « de la propriété à l'usage des biens » (combien de jeunes urbains n'achètent plus aujourd'hui de voitures), la digitalisation (malgré le coût d'investissement, importance d'un accès à une contractualisation à distance simple et rapide et d'une large disponibilité), le mouvement vers un environnement durable (préoccupation grandissante des nouvelles générations notamment pour les véhicules propres – fin du diesel, plébiscite pour l'électrique et l'hybride – tout en étant attentif aux impacts dans le cycle de vie (dont la production d'énergie et le recyclage des batteries) ; nécessité de suivre les évolutions technologiques (moteurs et châssis plus légers, moins consommateurs d'énergie), l'économie circulaire (efforts des professionnels en termes de gestion de l'actif : ré-utilisation, re-commercialisation, valeur résiduelle), la robotique et l'intelligence artificielle dont beaucoup d'entreprises sont destinées à s'équiper. Pour le panel, seul le leasing, dans ces différentes formes de financement locatif, est apte à accompagner les clients dans cette transformation majeure de l'outil de travail et de production.

Cyril ROBIN

### **A l'écoute de la clientèle**

- Intervention et animation de John REES, Chief Commercial Officer, Société Générale Equipment Finance
- Panel de la table ronde
  - *Wolfgang KÖHNE Manager Director, KION Financial Services, Richard O'DONOHUE, Director of Business Development*
  - *Stephan VAN BEEK, Senior Director, Sales & Marketing Development EMEA & JAPAC, Oracle Financing*

Les professionnels invités à cette table ronde, tous utilisateurs familiers du leasing, étaient invités à faire part de leurs commentaires, sans concession aux professionnels du financement locatif.

Ces derniers ont en premier lieu insisté sur la qualité des professionnels du leasing qui exercent avec rigueur une compétence fondamentale en soi, celle du financement. A ce propos, et notamment dans le secteur des Technologies de l'information et de la communication (ICT), les opérateurs ICT souhaitent

conserver leurs relations privilégiées avec la finance. Ainsi, il est essentiel que tous les acteurs sachent s'adapter à l'évolution du marché, particulièrement dans l'ICT, où le développement du financement des actifs incorporels s'accroît considérablement. En outre, la recherche de partenariats, d'accompagnement et d'innovation qui fait partie de l'équation est également saluée. La capacité des établissements à repérer les bons risques et à aider au développement d'une filière de seconde vie des actifs récupérés contribue également à l'efficacité du business model. En conclusion, il ne s'agit pas seulement de bénéficier du financement des établissements mais aussi de leur attention à la « relation client ».

La flexibilité offerte par les financements locatifs constitue incontestablement un autre point fort. Il est important de conserver un leasing attractif via les loyers, les durées, de financement et les valeurs résiduelles. En revanche, la profession qui souffre parfois d'une image conservatrice et traditionnelle, devrait renforcer son caractère innovant notamment en développant sa prise de risque. Les coûts du risque de la profession du leasing sont en effet très maîtrisés, l'éternel dilemme de savoir s'il révèle une capacité à ne choisir que les bons risques ou à ne pas vouloir en prendre trop est à nouveau sur la table. La vérité est sans doute entre les deux. D'une manière générale, il est souligné que la réglementation bride la créativité dont regorgent pourtant les professionnels du leasing.

En conclusion, les intervenants invitent les professionnels du leasing à anticiper les innovations des fabricants pour mieux envisager l'accompagnement financier (actif mais aussi services associés), à envisager davantage le « financement de la relation client » et à partager les perspectives et visions respectives aussi souvent que possible.

Cyril ROBIN

### **Débat : Disruption ?**

- Intervention et animation de Carmen ENE, *Step IT*, Mahmood Aziz, *Blue Prism*, Parm S.SANGHA, *IBM Global Services*, et Abe SMITH, *Dealflo*

Il est actuellement très difficile de déterminer la tendance en matière d'innovation dans la masse de nouveautés qui se présentent : robotique, plates-formes, économie circulaire, blockchain, fintech etc.

L'économie circulaire, source de création de richesses, repose sur quatre business models : plate-forme de partage, produit en tant que service, extension de la durée de vie des produits, chaîne d'approvisionnement circulaire et recyclage.

L'automatisation des processus robotiques (RPA) est un moteur de la transformation digitale des entreprises. Les technologies qu'elle représente couvrent un large spectre, y compris des technologies d'exécution (intelligence artificielle, analyse des sentiments etc.).

Marie-Anne BOUSQUET-SUHIT

### **Comptabilisation des contrats de location : ce que les locataires doivent savoir**

- Intervention et animation de Mark VENUS, Chair, Leaseurope's Accounting & Taxation Committee and Head of Recovery & Resolution Planning, BNP Paribas

- Panel de la table ronde
  - *Henk UUNK, Director, Tweuus, Lease Business & Accounting Consultancy*
  - *Robert Peterson, Director Strategy & Business Development, ABN Amro*
  - *John Bober, Chair, US Equipment Leasing & Finance Association Accounting and Reporting Committee, and Global Technical Controller, GE Capital*

Après 10 ans de travaux d'élaboration de la norme internationale IFRS16 sur la comptabilisation des contrats de location, Mark Venus indique que son homologation par les institutions européennes est, au terme d'un long processus, attendue dans les prochaines semaines<sup>1</sup>.

Cette session a été l'occasion de rappeler l'importance pour les bailleurs d'être transparents à l'égard des conséquences à attendre pour les clients concernés, à savoir les sociétés cotées ayant des comptes consolidés. Outre les questions de l'impact sur les comptes (bilan et compte de résultat), sur les ratios et les conséquences concernant le recensement fastidieux des matériels et contrats concernés, l'un des enjeux est l'accompagnement de la nouvelle stratégie ou des arbitrages que le client est susceptible d'appliquer concernant ses opérations de leasing. Les intervenants s'accordent pour considérer que les clients mesurent avec clairvoyance l'intérêt intrinsèque du leasing et devraient y rester fidèles.

Leaseurope a confirmé être sur le point de mettre à disposition le « Leaseurope IFRS 16 Specification ». Pour aider les entreprises soumises à IFRS 16 dans la mise en œuvre de la norme, ce « Specification » est un document simple que les bailleurs pourront décider d'utiliser pour fournir à leurs locataires un résumé des informations essentielles des contrats de location.

Leaseurope a également réaffirmé son appel aux régulateurs nationaux pour qu'ils s'abstiennent de transposer dans les comptabilités nationales, applicables à plus de 99 % des entreprises européennes, des règles similaires à celles d'IFRS 16 qui concernent uniquement les sociétés cotées appliquant le référentiel comptable international.

Cyril ROBIN

---

<sup>1</sup> Cf. Règlement (UE) 2017/1986 de la Commission du 31 octobre 2017 – JOUE du 9 novembre 2017

### Crédit à la consommation : état des lieux et perspectives de développement

*La session est introduite par Valentino GHELLI, Président d'Eurofinas, qui est revenu sur l'étude du cabinet Roland BERGER en 2016 relative aux perspectives de développement du marché du crédit à la consommation.*

- Intervention de Jan VAN HOVE, Economiste en chef, KBC Group

Jan VAN HOVE dresse un panorama de la situation économique au niveau mondial. Il constate notamment une accélération de la reprise, y compris dans la zone euro. Cette reprise poussée par la consommation des ménages et la confiance des consommateurs qui augmente. La progression de l'investissement est restée quant à elle très faible, surtout dans la zone euro. Globalement, ce sont les économies développées et les secteurs industriels qui sont au premier plan. Cette reprise économique s'accompagne également d'une très faible volatilité des actifs, ce qui est peut-être le signe « d'une accalmie avant la tempête ».

Jan VAN HOVE poursuit avec des prévisions économiques, en attirant l'attention sur les points suivants :

- le cas de la Chine : les dettes domestiques sont très élevées en Chine et représentent presque trois fois le PIB ; après une reprise des ventes en 2016, le marché de l'immobilier semble de nouveau sur une pente descendante (dans la plupart des provinces chinoises, le prix de l'immobilier s'effondre) ;
- la globalisation en détresse : la valeur totale des exportations est en baisse depuis 2014 dans toutes les grandes économies ; de manière générale, les échanges commerciaux sont également en baisse. Pour Jan VAN HOVE, la crise financière de 2008-2009 est peut-être un des prémices d'un phénomène de déglobalisation ;
- la politique monétaire : globalement, le niveau de l'inflation est toujours très bas, les objectifs des banques centrales en matière d'inflation (environ 2 %) ne sont pas atteints. La combinaison entre les taux d'intérêt extrêmement bas et les programmes d'acquisition d'actifs fait exploser les bilans des banques centrales ;
- les dettes exorbitantes en Europe : à l'exception de l'Espagne, les pays de l'Europe du Sud sont en dessous de la moyenne européenne en matière de croissance du PIB, la qualité des créances est également très préoccupante dans tous ces pays et notamment en Grèce et en Italie où la part de créances douteuses est très élevée, ce qui peut accroître la pression exercée sur le secteur bancaire ainsi que sur les finances publiques ;
- le potentiel du capital « humain » : le marché du travail se redresse, et des réformes structurelles sont en cours dans plusieurs pays, notamment la France.

Petya NIKOLOVA

### Tendances en matière de crédit automobile

- Intervention de Peter HUPFELD, Directeur général de Nordea Finance

Peter HUPFELD pointe certaines spécificités du marché de l'automobile dans les pays scandinaves et évoque les tendances pour l'avenir :

- digitalisation,
- utilisation du big data,
- accès aux données émanant des autorités publiques,
- durcissement de la réglementation en matière de connaissance du client et protection des données personnelles,
- augmentation de l'intérêt pour les véhicules écologiques avec l'utilisation accrue de la voiture électrique,
- émergence de solutions de mobilité partagée essentiellement dans les grandes villes scandinaves,
- changement dans les attentes des consommateurs qui préfèrent l'usage à la propriété.

Petya NIKOLOVA

### **Le marché italien du crédit à la consommation**

- Intervention de Luciano AMBROSONE, Responsable Vente, Banque Intesa Sanpaolo

Le marché italien offre d'excellentes perspectives pour le crédit à la consommation, en comparaison avec les autres pays européens.

Nonobstant la crise économique, l'endettement des ménages et le taux de détention des crédits est encore très faible en Italie du fait notamment d'un taux d'épargne plus élevé que la moyenne.

Points importants à retenir :

- tendance à la croissance en corrélation avec le PIB national,
- le marché du crédit à la consommation se concentre : les 10 premiers acteurs représentent 78 % du marché (seulement 73 % en 2013),
- certains groupes bancaires gagnent des parts de marché : pour les trois principales banques, la part de marché est passée de 19 % (en 2013) à 26 % (en 2016). Cette transformation a été possible grâce à l'accès à un vaste ensemble de données permettant une meilleure connaissance du client, de nouveaux canaux de distribution utilisés par les consommateurs et une offre complète, diversifiée et adaptée à leurs besoins.

Les principaux leviers sont :

- la mise en place d'un modèle d'optimisation des prix pratiqués permettant à l'aide d'algorithmes de trouver le prix idéal pour chaque client / produit / canal de distribution afin de proposer des offres adaptées et fidéliser le consommateur. Le modèle met à jour au moins une fois par mois la politique de l'établissement en matière de prix sur la base de plusieurs paramètres et notamment les informations sur les nouvelles demandes de prêts ;
- le calcul automatique d'une somme maximum que le client est en capacité de rembourser en prenant en compte notamment les informations sur les revenus de la famille pendant les 6 derniers mois. Cela permet d'avoir une offre commerciale cohérente avec le budget familial et qui sera acceptée plus facilement par le

prêteur. Pour ce dernier, le fait d'avoir une politique commerciale proactive en ciblant le client et lui proposant un produit « prêt à acheter » mais adapté à ses besoins réduit le risque de défaut ;

- le passage d'un process linéaire à un modèle intégrant tous les canaux d'utilisation du crédit dans un seul schéma afin que chaque client définisse lui-même son parcours (agence, application mobile, internet, DAB, call center) et puisse passer d'un canal à un autre sans difficultés ;
  - la mise en place de produits innovants : « PerTe Prestito in Tasca » (ligne de crédit rechargeable) avec les caractéristiques suivantes :
  - utilisation totale ou partielle de l'enveloppe mise à disposition,
  - une seule autorisation pour toute la ligne de crédit,
  - un plafond ajustable (de 500 € à 5000 € en fonction des contraintes personnelles),
  - un taux spécial pour chaque utilisation,
  - aucun coût pour le client en l'absence d'utilisation du produit,
  - remboursement total du tirage avant recharge de la ligne de crédit,
  - utilisation du crédit par tout moyen (internet, application mobile, agence, téléphone,...).

Il s'agit d'un produit flexible, innovant et disponible à tout moment, auquel sont associés de nouveaux services (possibilité de vérifier le solde du crédit à tout moment, d'avoir accès à un historique d'utilisation du compte, de faire une nouvelle simulation, etc).

Toutes ces nouvelles initiatives ont contribué aux très bonnes performances de la Banque Intesa-Sanpaolo (augmentation de 110 % des volumes de prêts personnels en 3 ans pour atteindre les 4 milliards €, augmentation de la part des prêts personnels dans le volume total des crédits à la consommation distribués (17,2 % en 2017 contre 12,5 % en 2014).

### **Distribution d'assurance : quelles perspectives ?**

- Intervention de Simon TOTTMAN, Accenture

Les assureurs ont actuellement à faire face à une concurrence féroce, due à de nouveaux entrants (AssurTech) mais surtout à leurs compétiteurs traditionnels. L'assurance reste un produit pour lequel le consommateur est avant tout attentif au prix et fait preuve de peu de fidélité à l'égard de son assureur.

Les acteurs de ce marché doivent donc parvenir à réduire leurs coûts tout en répondant aux attentes croissantes des consommateurs. Ils pourront y parvenir en passant d'un modèle reposant sur la compensation financière à un modèle axé sur la prévention et la réduction des risques.

Les nouvelles technologies peuvent être un atout dans cette démarche mais il ne faut pas tout en attendre. Toutefois, la majorité des assureurs reconnaissent investir de plus en plus dans l'intelligence artificielle et anticiper qu'elle aura un rôle majeur dans leur activité future (interactions avec les consommateurs, conseil etc.).

Enfin, beaucoup d'assureurs reconnaissent que le succès futur de leur force de distribution reposera sur leur appartenance à un réseau de partenaires et à un écosystème qu'ils doivent choisir et bâtir.

### **Travaux récents de l'EIOPA et futures priorités (règles de conduite, innovation financière)**

- Katja WURTZ, EIOPA

La protection du consommateur est une des priorités de l'Autorité européenne des assurances et des pensions. Elle repose à la fois sur des normes prudentielles et des règles de conduite et passe par la proposition au consommateur de produits d'assurance simples, qui répondent à ses besoins, et qui sont bien compris par lui.

L'EIOPA cherche donc à développer un cadre de supervision européen

- qui prend en considération le comportement du consommateur,
- proportionné,
- fondé sur les risques,
- prospectif.

L'approche de l'EIOPA face à l'innovation vise à l'équilibre entre la protection du consommateur et la nécessaire promotion de l'innovation financière. Il faut prémunir les consommateurs contre des risques comme la discrimination, et l'atteinte à sa vie privée tout en lui permettant de bénéficier de services personnalisés et plus efficaces.

Une task force dédiée aux AssurTech a été mise en place au sein de l'EIOPA dans le but de réunir des profils différents dans une approche multidisciplinaire pour l'analyse de nombreux sujets : big data, algorithmes, blockchain etc.

Marie-Anne BOUSQUET-SUHIT

### **Crédit à la consommation : évolution future du marché**

*Des experts examinent les principaux indicateurs économiques impactant le secteur du crédit à la consommation et échangent sur les principales innovations.*

### **Les perspectives à court terme et les défis à long terme pour le financement de la consommation en Espagne et au Portugal**

- Intervention de Miguel CARDOSO, Economiste en chef, BBVA Recherche

Globalement, l'activité économique s'accélère au niveau mondial (le ralentissement de l'activité aux Etats-Unis est compensé par une croissance plus forte en Europe et en Chine).

En Espagne et au Portugal, la consommation des ménages continue à augmenter. Cette tendance devrait se poursuivre en 2018.

Le secteur bancaire espagnol est désormais plus sain et on observe une accentuation de la distribution de nouveaux crédits.

Des réformes structurelles notamment en matière fiscale contribuent à soutenir la croissance dans les deux pays. La réforme fiscale en Espagne par exemple a permis d'améliorer le pouvoir d'achat des ménages et des entreprises en 2015 et 2016 en augmentant leurs dépenses de consommation.

Les défis à long terme pour le financement de la consommation en Espagne et Portugal porteront sur :

- *l'utilisation des nouvelles technologies* : en Espagne, le chiffre d'affaires réalisé grâce au e-commerce a été multiplié par 190 entre 2001 et 2016 en dépassant les 24 Milliards d'€, ce qui représente 2,2% du PIB du pays et le nombre d'acheteurs en ligne a augmenté de 44 % en 2016 ;
- *les évolutions démographiques* : la population espagnole va décroître dans les cinq prochaines décennies, le nombre de personnes de plus de 65 ans va considérablement augmenter à partir de 2030, ce qui expliquera certains changements dans les habitudes de consommation (augmentation des dépenses de santé par exemple) ;
- le marché de l'automobile, qui arrivera à maturité.

### **Innovation en crédit à la consommation**

- Intervention de Umberto FILOTTO, Secrétaire Général d'Assofin, professeur à la Bocconi

Le problème de notre temps, c'est que le futur n'est plus ce qu'il a été ». Sur la base de cette citation de Paul Valéry, Umberto Filotto illustre combien les prévisions sont difficiles.

Quelques lignes de force, permanentes ou volatiles, s'imposent néanmoins : le progrès technologique, la réglementation, les changements de société.

Quelques facteurs clés aussi : la réponse aux besoins des consommateurs, la conformité aux lois et règlements, le contrôle des risques.

Dans ce contexte changeant, la recommandation aux professionnels est de rester flexible, prêts aux changements, pour pouvoir s'adapter.

### **Les difficultés financières à travers les générations - l'exemple du crédit aux particuliers au Danemark**

- Intervention de Louise Charlotte WILLERSLEV-OLSEN, Chercheuse à l'Université de Copenhague

Une étude a été conduite en juillet 2017 par l'Université de Copenhague sur les défauts de paiement en matière de crédits à la consommation au Danemark<sup>2</sup>.

L'étude couvre la période 2004-2011 et traite des données relatives à 30 millions de prêts pour 5 millions d'individus.

L'étude révèle que la proportion de défaut est quatre fois plus importante pour les individus dont les parents ont déjà connu cette situation (23 % des enfants de 30 ans) par rapport à ceux dont les parents n'ont jamais été en difficultés de paiement (5 % des enfants du même âge). Cette relation intergénérationnelle commence à s'observer une fois que les enfants ont atteint l'âge adulte et sont en capacité d'emprunter. Le taux de défaut a tendance à augmenter pour les deux catégories jusqu'à l'âge de 30 ans des enfants et à

---

<sup>2</sup> Le défaut de paiement est défini comme l'absence de paiement pendant plus de 6° jours après la date d'échéance (près de 5% de la population danoise est concernée chaque année).

se stabiliser ensuite. Cette corrélation est observée pour toutes les catégories d'âge, tous les niveaux d'encours de crédits, tous les niveaux de revenus des parents et en cas où non de réussite scolaire des enfants.

L'étude fait ressortir trois explications possibles à cette corrélation dans les comportements financiers entre les générations:

- les enfants et leurs parents sont confrontés à des évènements communs (« common shocks », tels que chômage, divorce...),
- ils se soutiennent les uns les autres lorsque ces évènements négatifs (chômage, maladie, etc) surviennent, avec notamment des cautions,
- le comportement financier se transmet d'une génération à l'autre (impulsivité, impatience, aptitude à prendre des risques), ce point étant le plus important.

Enfin, l'étude estime que cette corrélation, capacité des enfants à hériter du mode de comportement financier de leurs parents, n'est pas suffisamment prise en compte dans la détermination des taux d'intérêt des crédits à la consommation.

**Petya NIKOLOVA**