

Congrès Eurofinas/Leaseurope Vienne 2023

Source : Extrait de la lettre N° 199 de l'ASF (Association Française des Sociétés Financières)

https://www.asf-france.com/wp-content/uploads/2024/01/lettre-asf_199_2_janvier_2024_Web.pdf

<https://www.asf-france.com>

DOSSIER SPÉCIAL

CONGRÈS EUROFINAS/LEASEUROPE VIENNE 2023

Le congrès organisé conjointement par les associations européennes du crédit à la consommation et du leasing, Eurofinas et Leaseurope, s'est tenu les 5 et 6 octobre, à Vienne, en Autriche. Les 400 professionnels présents se sont retrouvés et ont échangé sur l'actualité et les enjeux de leur secteur d'activité.

écrit par



Yves-Marie Legrand
Délégué général adjoint



Petya Nikolova
Chargée d'études



Cyril Robin
Chargé d'études

LEASEUROPE

LE LEASING EN EUROPE ET AU-DELÀ : ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES

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

Panel de la table ronde :

Bart Beckers, Deputy CEO, Arval,
Georg Hansjürgens, CEO, Deutsche Leasing,
Berno Kleinherenbrink, Group Deputy CEO,
ALD Automotive - Leaseplan,
Michael Rothe, President & CEO, Canadian
Finance & Leasing Association,
Alexander Schmadecker, CEO, Raiffeisen Leasing,
Khaled Shahbo, Senior Vice President Europe,
Enterprise Rent-a-car

Depuis plusieurs années déjà, les leaders européens du leasing et de la location de véhicules doivent gérer leurs activités en relevant des défis sans précédent : soutenir la transition vers une économie européenne durable, faire face à une inflation élevée et à une incertitude économique toujours forte liée notamment au conflit entre la Russie et l'Ukraine (coût énergétique, rupture des approvisionnements, délais de livraison) et plus récemment encore au conflit israélo-palestinien au Proche-Orient.



Dans ce contexte, les leaders de l'industrie européenne du leasing et de la location automobile ont partagé leur analyse de l'état des marchés à l'occasion de la présentation des statistiques européennes 2022.

En 2022, l'Europe reste un leader mondial avec 404 milliards d'euros de production (+5,8% par rapport à 2021) derrière les Etats-Unis (518 milliards d'euros, +6,8% par rapport à 2021) mais devant la Chine (364 milliards d'euros, -3,9% par rapport à 2021). A noter que c'est la première fois que la profession observe une décroissance de la production en Chine.

Viennent ensuite le Japon (31 milliards d'euros, +2,2 % par rapport à 2021¹) qui précède le Canada (28 milliards d'euros, +10,0 % par rapport à 2021) et l'Australie (24 milliards d'euros, +0,1 % par rapport à 2021). Le panel se félicite de la bonne tenue du marché mondial du leasing et de la place du marché européen dans cette compétition.

En Europe, sur un total de 404 milliards d'euros de production en 2022 (+5,8 %), le leasing immobilier représente près de 12 milliards d'euros (3 % de l'ensemble et un taux de croissance de 1,8 %) tandis que le leasing mobilier atteint 392 milliards d'euros (plus de 97 % de l'ensemble et un taux de progression de 5,9 %).

Parmi les actifs financés en 2022 en leasing mobilier, l'automobile confirme son leadership avec près de 71 % du total (53 % de véhicules légers ; 18 % véhicules utilitaires légers) avec un besoin croissant de flexibilité dans les contrats de véhicules et de flottes.

En 2022 la plupart des catégories d'actifs montrent des performances positives. Les secteurs des équipements industriels (machines-outils : +7,9 %), des technologies de la communication et de l'information (ICT : +7,9 %), de l'automobile (véhicules utilitaires légers : +6,8 % ; véhicules légers +5,6 %) ainsi que les actifs à forte valeur ajoutée (big tickets² : +3,8 %) affichent des croissances positives.

Globalement, quelques grandes tendances méritent d'être relevées :

- L'évolution de la production entre 2012 et 2022 montre que la croissance du leasing mobilier est alignée avec le développement des investissements privés.
- L'Allemagne, la France l'Italie et la Grande-Bretagne restent les leaders européens en termes de production nouvelle.
- Une forte croissance est plus particulièrement observée dans les pays d'Europe centrale et de l'Est ainsi qu'en Italie et en Grande-Bretagne (respectivement +9,9 % ; +9,7 % et 8,4 %, soit plus du double que dans les autres pays).

- le taux de pénétration du leasing mobilier en Europe est stable et s'établit à 27 % en 2022 contre 28 % en 2021. Plus de la moitié des marchés nationaux ont des taux de pénétration du leasing supérieurs à 20 %. Les intervenants relèvent que, comparé à un taux de pénétration de 40 à 50 % aux Etats-Unis, l'Europe dispose encore d'une belle marge de progression.

Avec un taux de pénétration supérieur à 30 %, la France compte parmi les pays qui font mieux que la moyenne européenne.

La pénétration du leasing se mesure également auprès des PME. Les tendances observées depuis des années ne se démentent pas. Sur la base d'une enquête conduite d'avril à septembre 2022 concernant les PME dans l'Union européenne, le leasing apparaît comme la seconde source de financement pertinente pour les PME. Le taux de pénétration du leasing dans les PME atteint 21 % en moyenne. L'étude confirme que les PME innovantes ou exportatrices recourent davantage au leasing matériel que leurs consœurs non-innovantes et non-exportatrices (à hauteur de 24 % et 26 % contre respectivement 19 % et 19 %). Le niveau d'utilisation du leasing pour les "PME à forte croissance" atteint 26 %.

Sur la base d'une sélection d'indices opérée par Leaseurope, l'évolution depuis 2012 montre que tous les ratios financiers se sont bien comportés en 2022 : rentabilité (aux alentours de 50 %), rendement des actifs (aux alentours de 2 %), ratio coût sur revenu en légère baisse (un peu inférieur à 50 %) ; le coût du risque se maintenant à son niveau le plus bas depuis 2012 (aux alentours de 0,2 %).

Pour la première année, Leaseurope produit de nouvelles informations statistiques portant sur la transition énergétique. Trois types d'actifs sont concernés :

- Véhicules électriques : le nombre de voitures électriques louées a augmenté de près d'un tiers (+31 %), pour représenter 14 % du total des nouvelles voitures louées.

¹ A noter que le Japon renoue avec la croissance après deux dernières années en baisse -15,6% par rapport à 2020 / -19,7% par rapport à 2019.

² Navires, avions, trains et autre matériels roulants.

- **Équipements de production d'énergie renouvelable** : le volume des nouveaux contrats de location pour ce type d'actifs a connu une croissance significative, au-delà de 100 %, pour atteindre plus de 1 milliard d'euros.
- **Bicyclettes** : en 2022, le volume des nouveaux contrats de location de vélos s'élève à près de 2 milliards d'euros, en hausse de plus de 45 % par rapport à 2021.
- **Les ventes de voitures électriques**⁴ ont connu une nouvelle année record en 2022, malgré les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et les fortes incertitudes géopolitiques. **La moitié des voitures électriques dans le monde se trouvent en Chine** (8 millions d'unités vendues en 2023 ; 3 millions en Europe et 2 millions aux Etats-Unis), et les perspectives pour 2023 sont prometteuses.

À titre d'éclairage au niveau mondial,

- **Les énergies renouvelables**³, en particulier l'énergie solaire, ainsi que l'essor des véhicules électriques, sont à l'origine de **l'augmentation annuelle des investissements mondiaux** dans les énergies propres. **L'Europe (162 milliards d'investissements)** est la **deuxième région** la plus importante dans cette trajectoire ascendante derrière la Chine (194 milliards d'euros) et devant les Etats-Unis (102 milliards). Les autres régions du monde (Japon, Inde, Afrique, Brésil, Moyen-Orient et Indonésie) pour lesquelles, individuellement, l'augmentation annuelle est inférieure à 30 milliards, totalisent un accroissement de 71 milliards.

Enfin, lors des échanges, le panel a souligné l'impact majeur du green deal européen. Il ne rend pas le financement plus facile mais différent dans la mesure où le client attend véritablement **une solution globale de financement de la mobilité**. Les stratégies déjà déployées par les établissements sont en constante amélioration pour répondre à cette demande mais elles **s'inscrivent nécessairement dans un temps d'action long**. À ce propos, les professionnels soulignent les freins que représentent les incertitudes pesant sur l'existence ou le maintien des dispositifs fiscaux incitatifs.

La question des **valeurs résiduelles** pour les véhicules électriques est une question importante de même que la **propriété des données** qui, selon les intervenants, doit revenir au propriétaire du véhicule.

Une tendance s'affirme au sujet des **données ESG** : **les entreprises clientes attendent que les établissements leur fournissent les données de reporting**. Cette attente ne doit pas être sous-estimée dans la relation de confiance et de fidélisation.



³ Source: International Energy Agency, World Investment Energy 2023.

⁴ Source: International Energy Agency (IEA), Global EV Outlook 2023.



LE "GROUPE DU FUTUR" DE LEASEUROPE

Intervention et animation de
Paul Johnson-Ferguson & Ian Robertson,
Executive Directors, Invigors EMEA

Depuis bientôt dix ans, le programme « *Future Group* » de Leaseurope propose des solutions innovantes au secteur tout en récompensant certains des jeunes talents les plus prometteurs du secteur européen du leasing.

Les projets gagnants de cette année ont exploré des approches intéressantes et nouvelles sur les données et le meilleur usage qu'on peut en faire, le développement durable et les critères ESG⁵, gérer les nouvelles réalités de l'économie.

Equipe A : Système de notation en ligne

Le choix a été fait de se concentrer sur l'évaluation de l'actif et non de l'entreprise. Le système se destine avant tout aux véhicules et équipements informatiques. Face à la dévaluation du portefeuille d'actifs en raison des risques physiques et de transition énergétique, l'objectif est le calcul via le système de *scoring* d'un taux d'intérêt bonifié tout en permettant une sensibilisation accrue à l'environnement. Le projet repose sur l'utilisation et la vérification des données disponibles en open data (y compris les données de consommation d'énergie) et les réponses du client à un questionnaire précis. L'outil doit pouvoir être utilisé en relation directe avec le client ou via un réseau de distributeurs.

⁵ Critères Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance.

Equipe B : Agrégateur de donnée sur la tarification

Issue du mouvement d'électrification des véhicules, le projet vise à faciliter la transition écologique par l'agrégation de l'ensemble des données et résultats que fournissent les bases de données (y compris des loueurs) et outils de score déjà disponibles. Le système repose sur sa capacité à traiter toutes les informations quel que soit le format informatique de stockage. Ce travail de mutualisation doit apporter aux gestionnaires de flottes les informations nécessaires pour répondre au client.

Equipe C : Paiements instantanés dans le financement d'actifs

Le paiement instantané, réalisé dans les 10 secondes et disponible h24/7j7/365, vient bousculer l'industrie du leasing régulièrement confrontée aux plaintes des fournisseurs de matériels quant aux délais de paiement dans les transactions. La proposition vise la synchronisation des paiements dans les transactions de location pour les fournisseurs et les clients qui apprécient les paiements simples, rapides et sûrs. Bien entendu, cette proposition, vraisemblablement adaptable aux actifs standardisés, n'ignore pas que certaines considérations juridiques et de vérifications, liées aux délais de livraison, à la signature des procès-verbaux de réception et à la conformité des produits livrés, freinent l'instantanéité.



CADRE RÉGLEMENTAIRE : NAVIGUER DANS L'INTERACTION ET LES IMPLICATIONS DES CADRES RÉGLEMENTAIRES EN CONSTANTE ÉVOLUTION

Intervention et animation de **Khaled Shahbo**, Senior Vice President Europe, Entreprise Rent-a-car

Panel de la table ronde :

Christian Glaser, General Manager, KazenMaier Fleetservices GmbH,

Jan-Peter Hülbert, Managing Director, True Sale International GmbH,

Markus Schwaiger, Director, Financial Stability and the Supervision of Less Significant Institutions, Central Bank of Austria

Au cours de l'année écoulée, **les régulateurs se sont mis à surmultiplier les réglementations**, affectant chaque élément de l'activité des établissements, des règles prudentielles et comptables à la transition écologique. Les présentations du panel montrent comment les sociétés de crédit-bail et de location réagissent à ce nouveau cadre réglementaire et parviennent encore à contrer son impact sur le modèle d'entreprise et le financement.

Les participants attirent notamment l'attention sur le fait que **"les entités réglementées deviennent des fonctionnaires chargés de la mise en œuvre des politiques publiques"**. L'augmentation de la charge de travail liée à l'établissement de rapports et la numérisation des flux de travail conduisent à des organisations basées sur des processus. Cela se traduit notamment par une **standardisation et rationalisation de l'offre de service et de financement proposée au client**.

Que ce soit, par exemple, **en matière prudentielle** avec la mise en œuvre par l'UE de la version finale de Bâle III y compris les dispositions prudentielles sur la gestion des risques ESG dans les institutions financières, **en matière de finance durable** et la mise en œuvre de la "stratégie renouvelée de financement durable" de la Commission européenne, de la Taxonomie et de ses règles de publication, ou **en matière de stratégie financière numérique** avec la mise en œuvre du règlement de la Commission européenne, DORA⁶, sur la résilience opérationnelle numérique, les professionnels relèvent une profondeur et une fréquence réglementaires très élevées. Cela se traduit par des exigences en partie incohérentes et très volatiles.

En conclusion, si les lignes directrices réglementaires actuelles peuvent se révéler comme « l'opportunité du siècle » et renforcer l'activité des sociétés de leasing, en particulier en termes de finance durable, elles doivent pouvoir être mises en œuvre de manière pragmatique et avec le moins de bureaucratie possible.

EUROFINAS



ÉTAT DES LIEUX DU MARCHÉ EUROPÉEN DU CRÉDIT A LA CONSOMMATION

Intervention et animation de **Christian Kuendig**,
Directeur exécutif chez Fitch Rating

Panel de la table ronde :

Michael Hollerer, CEO de Raffeisen Bank
Lower Austria

Charlotte Dennergy, CEO de BNP Paribas
Personal Finance

Christian Kuendig, Directeur exécutif chez Fitch Rating, a animé la session consacrée à l'état des lieux du marché européen du crédit à la consommation. Il a dressé en introduction un tableau de la conjoncture économique européenne dans laquelle s'inscrivent les perspectives du crédit à la consommation.

Les projections de croissance sont meilleures que prévu en 2023, mais risquent de s'affaiblir en 2024. L'inflation devrait tendre à la stabilisation, pour un retour aux environs de 2 % en 2025. Pour ce faire, les taux d'intérêt devraient continuer à progresser, mais avec une dynamique cependant ralentie dès 2024.

Selon Fitch Ratings, dans ce contexte, les dépenses de consommation, qui ont fortement diminué en Europe en 2023, devraient repartir à la hausse dès 2024 et en 2025.

Michael Hollerer, CEO de Raffeisen Bank Lower Austria, a ensuite présenté les défis auxquels l'activité de crédit à la consommation de son groupe est confrontée. Il a décrit un marché autrichien très compétitif, où les parts de marché sont chères et difficiles à tenir.

Se différencier des autres acteurs est de plus en plus complexe, face à des clients par ailleurs de plus en plus exigeants. Selon lui la clé réside dans la capacité à innover pour acquérir de nouveaux clients, et à identifier de nouvelles sources de revenus à travers le cross selling. Dans cette optique, les secteurs vus comme porteurs pour le groupe Raffeisen sont la santé (notamment le développement des biotechs et la santé des seniors), le digital, y compris l'univers des crypto-monnaies, et la transition énergétique.

Enfin Charlotte Dennergy, CEO de BNP Paribas Personal Finance, a fait le constat de changements majeurs dans les modes de consommation en Europe. Conjoncturellement les ménages européens sont confrontés à un phénomène inflationniste qui impacte leur mode de consommation. Quatre ménages sur dix déclarent renoncer à certaines dépenses auparavant quotidiennes. Les taux variables des crédits immobiliers dans certains pays grèvent encore plus fortement les budgets.

Plus structurellement, la prise de conscience des enjeux du changement climatique a un effet sur les comportements des consommateurs. La moitié des européens considèrent désormais important de s'engager dans une consommation plus respectueuse de l'environnement.

Fondamentalement, le consommateur n'est plus seulement aujourd'hui un acheteur. Il est aussi un vendeur et un influenceur. Il est devenu un acteur du marché.

Dans ce contexte, l'offre évolue aussi. Si la production de crédit a globalement retrouvé son niveau « pré-covid », les paiements fractionnés (*Buy now pay later - BNPL*) marquent un premier essoufflement. Les établissements prêteurs surveillent plus leur coût du risque. Les produits locatifs poursuivent leur développement, déjà bien engagé dans beaucoup de pays européens.

Selon Charlotte Denney, si de nombreux nouveaux acteurs émergent dans ce « décor » mouvant, les acteurs bancaires et les établissements spécialisés traditionnels restent prépondérants.

Pour l'avenir, le secteur de la rénovation énergétique des logements est particulièrement porteur. En effet, 40 % de la consommation d'énergie en Europe provient du parc immobilier. Le secteur automobile est pour sa part en profonde mutation. Le potentiel de développement du financement des véhicules électriques est élevé. Mais au-delà, c'est un marché automobile entièrement nouveau qui émerge, avec des besoins, des produits et services, et des process de vente qui bousculent l'ancien modèle de distribution. Les acteurs du financement automobile doivent s'y adapter pour bénéficier des nouvelles opportunités qui se présentent.

LE RÔLE DU CRÉDIT A LA CONSOMMATION ET LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Intervention et animation de **Richard Knubben**, Directeur général de Leaseurope et Eurofinas.

Panel de la table ronde :

Dr Carol McNaughton Nicholls

Gonçalo Raposo Carriço, Head of digital policy EU Corporate affairs at Santander

Jany Gerometta, CEO deputy, BNP Paribas Personal Finance

Josy Soussan, Responsable des affaires publiques chez Klarna

Le **Dr Carol McNaughton Nicholls** y a présenté les résultats d'une étude sur la perception du crédit par les consommateurs britanniques. Il en ressort que le crédit n'est pas vu comme un produit financier mais comme un outil de simplification de la vie quotidienne. S'ils sont majoritairement conscients des risques d'une utilisation mal contrôlée du crédit, 2/3 des Britanniques interrogés considèrent que le crédit apporte plus de liberté dans la consommation, de flexibilité dans l'organisation du ménage et même pour certains un filet de sécurité indispensable.

Il existe ainsi une distance importante entre la perception du crédit par les particuliers

et la réalité des contraintes pesant sur sa distribution. Les consommateurs n'ont que peu conscience de la réglementation qui l'encadre.

Gonçalo Raposo Carriço, Head of digital policy EU Corporate affairs at Santander, a ensuite dressé un panorama de la réglementation européenne axée sur la digitalisation de l'économie. La Commission européenne de 2014 à 2019 a amorcé la digitalisation du marché unique avec des textes fondateurs tels que le RGPD, le *Cybersecurity act*, l'*Open data act*... La mandature suivante, sous l'impulsion d'Ursula Von der Leyen et de ses Commissaires de 2020 à 2024, a mis en place une véritable stratégie digitale pour l'économie européenne : DSP, DMA, DORA, MICA, AI Act etc. Selon Gonçalo Raposo Carriço, les enjeux pour les années à venir vont encore un cran plus loin : il s'agira d'adapter encore le cadre réglementaire européen pour faciliter l'innovation numérique, promouvoir l'immersion des données dans la finance, mais aussi garantir la sécurité de l'environnement digital. L'élargissement de l'accès aux données sera au cœur de la stratégie digitale européenne.



Il prévoit aussi l'avènement de la « tokenisation » : selon lui, la blockchain et les monnaies digitales sont appelées à prendre une place croissante dans les échanges économiques européens.

Enfin **Jany Gerometta**, CEO deputy, BNP Paribas Personal Finance a axé son intervention sur l'importance du crédit pour le financement de la transition énergétique opérée par les ménages européens. Le crédit est un outil essentiel pour financer l'acquisition de véhicules plus propres et les travaux de performance énergétique des logements.

Selon lui, la nouvelle directive européenne apporte quelques avancées en matière de protection du consommateur et de « *level playing field* » entre les différents acteurs qui distribuent du crédit. Mais les transpositions de cette directive dans les Etats membres, et la réglementation en général, ne doivent pas freiner l'intégration des nouvelles technologies dans les relations entre l'offre et la demande. Les comportements et les attentes des consommateurs évoluent, les parcours clients proposés par les établissements de crédit s'y adaptent, de plus en plus numériques. Les nouveaux consommateurs veulent plus de transparence et moins de charge administrative, à travers des offres de financements accessibles en ligne et faciles à comprendre.



La réglementation du crédit à la consommation, bien que nécessaire, ne doit pas aller à l'encontre de ces attentes. Elle doit accompagner et consolider, mais sans la gêner, la numérisation de l'économie.

Josy Soussan, Responsable des affaires publiques chez Klarna, acteur européen du paiement fractionné, a axé son intervention sur les avancées proposées dans le cadre de la **nouvelle directive européenne sur le crédit aux consommateurs** et a listé les sujets sur lesquels une attention particulière doit être portée au moment de la transposition du texte en droit national.

Les clients sont à la **recherche de flexibilité dans leur parcours d'achat** et il est important, selon lui, de continuer à pouvoir proposer des modalités de paiement qui correspondent mieux à leurs besoins. Dans ce cadre, la nouvelle directive impose un cadre minimal de règles à respecter ce qui conduira à élever les standards pour les professionnels et renforcer la protection des consommateurs.

Klarna s'inquiète de la façon dont les Etats vont transposer certaines dispositions structurantes. Josy Soussan demande qu'une attention particulière soit portée sur les sujets suivants :

- **les exemptions pour les vendeurs de biens et services** : cette disposition permet aux micro, petites et moyennes entreprises de ne pas appliquer la directive dans certaines conditions. Cela a du sens. En revanche, un consommateur doit pouvoir bénéficier du même niveau de protection quel que soit l'acteur qui finance son achat (le commerçant lui-même ou l'établissement de crédit). Selon lui, tous les commerçants, autres que des PME, qui offrent du crédit, devraient appliquer la directive.
- **l'information précontractuelle fournie au consommateur** : pour Klarna, il est important que les gouvernements restent ouverts sur la manière de transmettre l'information au consommateur notamment en fonction de l'outil numérique utilisé. L'obligation de suivre des règles très prescriptives n'est pas la seule manière d'atteindre l'objectif de bien informer le consommateur.
- **l'obligation d'admission, d'enregistrement et de supervision pour les prêteurs** autres que les établissements de crédit, les établissements de paiement et les établissements de monnaie électronique : Klarna se félicite de cette disposition qui est une vraie avancée pour le marché des paiements fractionnés extrêmement fragmenté.
- **les registres de crédit** : Klarna considère que l'obligation de consulter les registres de crédit doit s'appliquer aux nouveaux acteurs du paiement fractionné entrant dans le champ d'application de la directive. Cependant, les situations dans les différents États membres sont très hétérogènes et soulèveront de nombreuses questions au moment de la transposition (sur la mise à jour des fichiers, leur taille, etc.).



SESSION COMMUNE CRÉDIT-BAIL - CRÉDIT À LA CONSOMMATION

NAVIGUER DANS UN PAYSAGE CHANGEANT : FINANCEMENT DES
VÉHICULES ET DE LA MOBILITÉ A L'ÈRE DU CHANGEMENT

Intervention et animation de **Gerry Keaney**
Chief Executive de BVRLA

Panel de la table ronde :

Giacomo Carelli, CEO de CA Auto Bank

Jan-Willem van der Linden, Data & Digitalisation
Specialist

Emmanuel Chapuzot, International Supervisor
Consumer Finance, Société Générale



Giacomo Carelli, CEO de CA Auto Bank, Italie, filiale à 100 % de Crédit Agricole Consumer Finance, a présenté les principales **évolutions observées sur le marché de l'automobile en Italie** avec un renouvellement attendu du parc (l'objectif étant d'atteindre 80 % de la production de véhicules électriques et hybrides à horizon de 2030) et un accès offert aux clients à une large gamme de services de location et de partage. La nouveauté, en partenariat avec Drivalia, société de

mobilité dédiée au secteur automobile, consiste pour CA Auto Bank à proposer des abonnements mensuels renouvelables pour une voiture neuve avec possibilité de l'acheter sous certaines conditions.

La question de la réduction des émissions de CO₂ est aussi prégnante **en Chine**. La création de la marque de **voitures électriques, NIO**, en 2014, a pour objectif de répondre à cette préoccupation.

Leader du marché des véhicules électriques haut de gamme en Chine (avec plus de 77 % de parts de marché en novembre 2022), le succès de la marque, comme l'indique **Paolo Cova**, Head of Commercial Product Strategy pour l'Europe, est en grande partie dû à la mise en place de stations d'échange de batteries sur tout le territoire avec des batteries adaptables à tous les modèles de voitures de la marque ainsi qu'une large offre de solutions de location et des formules d'abonnement. A ce stade, NIO est implanté dans 5 pays en Europe seulement (Norvège, Suède, Allemagne, Danemark et les Pays-Bas) mais continuera à se déployer plus largement dans les années à venir.

Jan-Willem van der Linden, Data & Digitalisation Specialist, BOVAG, a fait le constat de l'émergence d'un nouveau mode de distribution sur le marché automobile avec **le passage d'un modèle intermédié organisé autour de concessionnaires franchisés vers un modèle de distribution direct via des agences commerciales**. Cette bascule qui commence à s'opérer en Europe permettra aux constructeurs :

- de garder le contact avec le client et le contrôle des process utilisés dans une approche « multi-canal »,
- de conserver la main sur les prix et les conditions de vente, ce qui impliquera de prendre à leur charge tous les risques commerciaux et financiers,
- de réduire les coûts liés à la distribution des voitures, leur permettant ainsi d'investir davantage dans le marché des véhicules électriques.

Aujourd'hui, la quasi-totalité des **ventes de voitures neuves** se fait via un concessionnaire, la distribution en direct ne représentant que 2 % des ventes. L'objectif est, pour certains constructeurs, d'arriver à un système avec très peu de concessionnaires. Toutefois, les changements du mode de distribution envisagés ne devraient pas remettre en cause le modèle « après-vente » avec des réparateurs agréés.

Enfin, la **vente de voitures d'occasion** et les engagements de reprise par les agences ainsi que la possibilité pour les agents de proposer des services annexes (produits d'assurances notamment) feraient partie des points à négocier avec le constructeur.

À ce jour, certains constructeurs automobiles européens mettent en œuvre ou étudient la possibilité de basculer vers ce modèle d'agences (Smart, Ford, Stellantis, Jaguar, BMW/Mini, Mercedes). Les constructeurs asiatiques (par exemple Kia, Hyundai et Toyota), quant à eux, n'envisagent pas de changer de modèle de distribution pour l'instant.

Les difficultés concernent essentiellement la migration des contrats, les systèmes informatiques qui ne sont pas assez robustes pour une montée en puissance des ventes en ligne, ainsi que la complexité qu'un changement de modèle engendrerait au niveau des systèmes d'immatriculation des véhicules.

Enfin, **Emmanuel Chapuzot**, International Supervisor Consumer Finance, Société Générale, revient sur les principaux défis et les opportunités pour le marché automobile européen. Le défi consistera, selon lui, à proposer des voitures moins chères avec plus d'autonomie dans un contexte de concurrence forte avec la Chine. Les opportunités, selon lui, sont à rechercher dans le développement du marché des voitures d'occasion et dans le besoin de proposer au client une offre complète avec des services complémentaires (services de mobilité, produits d'assurance, solutions de location et partage) dans un écosystème plus respectueux de l'environnement.

Emmanuel Chapuzot ne croit pas à la fin des concessionnaires car, selon lui, le consommateur aura toujours besoin d'un point de contact physique.