

CREDIT A LA CONSOMMATION : L'EXPERIENCE FRANÇAISE. LES SPECIALISES, DES PIONNIERS QUI DURENT

Jean-Claude NASSE

Délégué Général de l'Association Française des Sociétés Financières

A la différence de ce qu'on constate dans la plupart des pays du monde, et en tout cas en Europe, le crédit à la consommation en France est encore dominé par les établissements de crédit spécialisés aux côtés des grandes banques à vocation générale.

Pourquoi ces établissements, dont les premiers sont apparus il y a plus d'un siècle, tiennent-ils encore le haut du pavé ? C'est peut-être qu'ils ont su entretenir une subtile synergie entre, d'une part, la rigueur que leur imposent la réglementation et la gestion et, d'autre part, l'innovation permanente que leur impose la concurrence. Mais avant d'en venir aux faits et en guise d'introduction, quelques mots sur l'Association Française des Sociétés Financières (ASF), d'abord parce que j'en suis le Délégué général, et ensuite parce que l'action menée par l'ASF pour ses adhérents reflète, je crois bien, le dynamisme de cette profession.

Le rôle institutionnel de l'ASF

La loi bancaire de 1984 fait obligation à tout établissement de crédit ou entreprise d'investissement d'adhérer à une organisation professionnelle, elle-même membre de l'AFECEI (Association Française des Établissements de Crédit et des Entreprises d'Investissement).

Les établissements de crédit ont désormais le choix de leur appartenance, ce qui fait que nous comptons non seulement des sociétés financières parmi nos membres mais également des banques spécialisées, et parmi elles les plus actives dans le secteur du crédit à la consommation comme par exemple Cetelem ou Sofinco. Au-delà des seules sociétés financières, l'ASF est donc l'association des établissements de crédit spécialisés, aux côtés de la Fédération Bancaire Française qui regroupe l'ensemble des banques à vocation générale.

Les 575 membres de l'ASF se répartissent en quatre pôles d'activité :

- ∠ le financement de l'équipement, qui lui-même se subdivise en équipement des particuliers et équipement des entreprises (crédit-bail mobilier) ;
- ∠ le financement de l'immobilier : immobilier d'entreprises (crédit-bail immobilier) et le financement du logement ;
- ∠ les services financiers : affacturage, cautions, etc. ;
- ∠ les services d'investissement, c'est-à-dire tous les métiers relatifs aux titres et autres instruments financiers.

C'est bien sûr au sein du pôle Financement de l'équipement, et plus particulièrement équipement des particuliers, qu'on trouve les établissements de crédit à la consommation qui sont actuellement au nombre de 83.

Dans son rôle institutionnel, l'ASF est membre du Conseil National du Crédit et du Titre, membre du Comité Consultatif des Usagers, et bien sûr elle défend les intérêts de la profession, notamment par son action auprès des pouvoirs publics nationaux et européens.

Les relations avec les consommateurs

Pour ce qui concerne le crédit à la consommation, l'ASF présente une particularité, je crois intéressante, qui est le dialogue qu'elle a su mener depuis maintenant plus de quinze ans avec

les organisations de consommateurs. Ce dialogue est en effet unique dans le secteur bancaire français. Nous sommes les seuls à pouvoir à nous enorgueillir d'un certain nombre de réalisations tangibles ces dernières années.

∠ Cela a d'abord été la création du Médiateur en 1995, Médiateur qui est en charge d'essayer de trouver une conciliation, une médiation, entre les établissements de crédit à la consommation (et les établissements de crédit au logement), membres de l'ASF, et des consommateurs.

∠ C'est ensuite le label Qualité Crédit en 1997, label qui a été négocié entre l'Administration, les organisations de consommateurs et l'ASF. Nous sommes les premiers également, et les seuls jusqu'à présent, à avoir un label de cette nature dans le secteur bancaire ; il s'agit d'une certification produits qui a été attribuée à ce jour à une douzaine d'établissements de crédit à la consommation pour environ 25 produits.

∠ Autre réalisation très récente : le livret «Crédit à la consommation : ce qu'il faut savoir» que nous venons d'éditer en ce début de 2001, qui présente l'originalité d'avoir été corédigé par des organisations de consommateurs, au nombre de seize sur les dix-huit qui existent en France, et les professionnels de l'ASF. C'est un livret didactique qui appelle l'attention des établissements de crédit comme des emprunteurs sur la responsabilité qu'ils doivent avoir les uns comme les autres dans l'acte de crédit.

∠ Nous réfléchissons actuellement à un engagement «Euro-Conversion-Confiance». Il s'agit, comme son nom l'indique, de donner confiance aux consommateurs dans la transparence des opérations de crédit au moment du basculement du franc vers l'euro.

∠ Enfin, il est vraisemblable que, dans les mois qui viennent, nous aurions à mener une action, pédagogique là aussi, pour faire comprendre au consommateur les conséquences du changement de méthode de calcul des taux voulu par l'Europe puisque désormais le taux annuel effectif global devra être calculé selon la méthode équivalente et non plus selon la méthode proportionnelle. On va donc avoir une hausse faciale des taux, mais en revanche, bien sûr, les mensualités, elles, resteront identiques. Il y aura là un petit effort à faire pour expliquer au consommateur moyen pourquoi il paye apparemment plus et pourtant toujours la même chose...

Après cette rapide présentation de l'ASF, je vais vous parler de ces établissements spécialisés français qui ont mérité une association aussi efficace. Je vous le disais, ils sont partagés entre une réglementation très sévère, très stricte, et en même temps l'obligation de faire preuve d'imagination.

Le crédit à la consommation : une activité très réglementée

Un statut « bancaire »

Les établissements spécialisés ont un statut quasi bancaire et ce depuis la loi de 1941. A l'époque, nous pouvions parler plutôt de « non banque » : les établissements qui n'avaient pas le droit de s'appeler banque à l'époque sont devenus établissements financiers. C'était essentiellement des maisons de titres, mais il y avait déjà quelques établissements spécialisés dans le crédit à la consommation, le plus ancien d'entre eux étant « La Semeuse de Paris » qui était née dans l'orbite de la Samaritaine à la fin du XIX^{ème} siècle. Il y avait aussi les filiales de constructeurs, comme la DIAC pour Renault, la DIN pour Peugeot ou encore la SOVAC qui était un partenariat à l'époque entre Lazard et Citroën.

Dans ce statut que l'on peut qualifier de «non banque», sont nés par la suite tous les établissements de crédit spécialisés et pas seulement en crédit à la consommation. Mais pour nous en tenir à ces derniers, on a vu immédiatement après la guerre naître Cetelem et puis, dans la foulée, tous les établissements que nous connaissons encore aujourd'hui. C'est avec

la loi de 1984, nouvelle loi bancaire, que les sociétés financières acquièrent la reconnaissance officielle d'établissements de crédit, avec ce qu'on peut appeler un statut de « non banks » à l'américaine, mais de « non banks » qui seraient néanmoins assujetties à la réglementation bancaire. En effet, les établissements spécialisés doivent être agréés, en général avec un agrément limité au seul crédit à la consommation. Ils doivent constituer un capital minimum, capital minimum qui est actuellement de 15 millions de francs - évidemment dans les faits largement dépassés, ils sont assujettis à tous les ratios bancaires, de solvabilité, de grands risques, etc. et on notera d'ailleurs que dans leur phase que je qualifierais de « larvaire » au plan statutaire, c'est-à-dire avant la loi de 1984, ils étaient déjà les premiers assujettis à ce que l'on appelait à l'époque, au début des années 1960, la règle du potentiel qui était la préfiguration du ratio de couverture de risques et du fameux ratio Cooke. Enfin, bien sûr, les établissements spécialisés sont comme tous les autres établissements de crédit assujettis au contrôle de la Commission Bancaire.

Les produits sont non moins encadrés

D'abord par la réglementation générale, qu'il s'agisse de la loi informatique et libertés, pour la tenue des fichiers ; qu'il s'agisse également de l'usure, sur laquelle je souhaiterais m'attarder un instant car c'est un sujet évidemment d'importance.

A l'époque, l'ASF a joué un rôle fondamental dans la nouvelle loi de 1989 qui a posé les nouvelles règles de l'usure. Il s'agissait en effet de se référer désormais au seul marché, c'est-à-dire que le taux de l'usure était défini par référence au taux pratiqué dans le trimestre précédent par les établissements de crédit, avec une marge supplémentaire possible d'un tiers pour le trimestre qui s'ouvre.

Cette nouvelle réglementation était certes appelée de leurs vœux par les professionnels : par rapport à l'ancienne, elle constituait un progrès. Mais il était absolument essentiel qu'on tienne compte de la réalité des produits, c'est-à-dire qu'un seul taux de l'usure pour l'ensemble des opérations aurait évidemment conduit à des distorsions importantes, à un laminage tel qu'on aurait vu disparaître un certain nombre de catégories d'activités.

C'est pourquoi l'ASF a obtenu à l'époque que ce taux de l'usure soit défini pour onze catégories de prêts, c'est-à-dire 5 pour les entreprises et 6 pour les particuliers (3 pour le crédit au logement et 3 pour le crédit à la consommation, ou disons plus largement les crédits de trésorerie).

Et on voit bien que les écarts entre les trois catégories sont tout à fait considérables puisqu'au 3^{ème} trimestre 2000 par exemple, les taux moyens pratiqués pour les prêts personnels supérieurs à 10 000 FF se situaient à la moitié du taux de l'usure autorisé au 1^{er} trimestre 2001 pour les prêts inférieurs à 10 000 FF. C'est ce système de plafonds différenciés qui a permis à toute la gamme des produits offerts aux particuliers de continuer à évoluer et à s'épanouir.

Les produits sont également encadrés en ce qui concerne plus spécifiquement la protection de l'emprunteur avec ce qu'on pourrait appeler les lois des « Trois Dames » : Mme Scrivener en 1978 a posé les fondements du contrat du crédit à la consommation, extrêmement encadré quant au délai de réflexion, au délai de rétractation et à l'offre préalable de crédit qui doit correspondre à l'un des modèles-types fixés par la réglementation, puis Mme Neiertz en 1989 a institué une réglementation pour essayer de juguler le surendettement et Mme Aubry, avec sa loi de 1998, est venue ajouter à la réglementation sur le surendettement notamment un système de moratoire et, le cas échéant, d'effacement des dettes.

Avec cette réglementation extrêmement stricte, nos adhérents continuent néanmoins à s'épanouir et la spécialisation, on peut le dire, est vraisemblablement un atout majeur pour eux.

La spécialisation : un atout majeur

Innovation et adaptation

D'abord, cette spécialisation leur permet et leur impose une innovation et une adaptation constantes dans un pays où le développement du crédit à la consommation a été très important ces dernières années puisque entre 1980 et juin 2000, l'endettement des Français en crédit à la consommation, qui représentait en moyenne l'équivalent de douze jours du revenu disponible brut annuel, en représente 5 semaines maintenant, vingt ans plus tard.

Malgré cette forte pénétration du crédit à la consommation, cela dit, la France est encore très loin derrière des pays comme l'Angleterre ou l'Allemagne et *a fortiori*, bien sûr, les États-Unis puisque, dans ces pays, l'endettement en trésorerie des particuliers est au moins le double de ce qu'il est en France.

Les établissements spécialisés se sont trouvés confortés dans leur développement depuis quelques années.

Confortés d'abord par le mouvement de concentration qui a fait d'eux des établissements plus forts, le nombre d'établissements spécialisés s'est contracté de quelque 35% en 15 ans et dans le même temps l'encours unitaire a été multiplié par 6. Aujourd'hui, 15% en nombre des établissements spécialisés assurent près des 3/4 de l'activité totale des crédits de l'espèce.

Les spécialisés se sont trouvés confortés par la bancarisation. Bancarisation, c'est-à-dire qu'il s'est opéré une sorte d'attraction de la mouvance des grandes banques au cours des 20 dernières années : sept établissements spécialisés parmi les plus importants sont entrés en deux temps dans cette mouvance :

∠ une première vague de 5 établissements entre 1982 et 1990 ;

∠ et une seconde vague, plus faible en nombre d'établissements puisqu'elle ne concerne que deux établissements, plus récente en 1998 et 1999 : les deux établissements concernés étant l'un Cetelem, qui a rejoint via Paribas le giron de la BNP, et Sofinco qui se trouve maintenant filiale du Crédit Agricole.

Au total, ces 7 établissements représentaient à fin 1999 environ 40% de l'encours global de la profession. Dans la structure des encours, les filiales de la Fédération Bancaire Française représentent près de 55% des encours de l'ASF sur ce marché du crédit à la consommation, le reste se partageant entre la grande distribution, les constructeurs automobiles, notamment.

Enfin, les spécialisés se sont trouvés confortés par les partenariats qu'ils ont su nouer. Partenariats capitalistiques, techniques, commerciaux, le plus souvent les trois à la fois, ou parfois avec une tendance pour l'une seulement de ces trois caractéristiques.

C'est une tradition ancienne, je rappelais la SOVAC au début du siècle, l'évolution s'est avérée ensuite. Des distributeurs comme Finaref ou Cofidis ont pour origine des partenariats avec des spécialisés, ils sont devenus eux-mêmes maintenant des spécialisés indépendants, même chose avec les assurances où AXA ou encore les AGF possèdent des établissements spécialisés dans le crédit à la consommation.

L'avenir est vraisemblablement d'une part aux plate-formes techniques, les établissements spécialisés étant appréciés notamment par les banques de dépôt généralistes pour gérer leur activité de crédit à la consommation, mais également aux partenariats commerciaux du type de ce que l'on pourrait appeler des « flottes de prêts » pour le personnel d'une grande entreprise.

Justement, cela fait partie de la gamme de produits à la fois étendue et évolutive que peuvent présenter nos adhérents, une gamme de produits qui pour l'instant fait apparaître :

∠ les financements affectés et le crédit renouvelable à peu près au même niveau 35-37% du total ;

∠ les prêts personnels de l'ordre du quart ;

∠ le reste étant représenté par la location avec option d'achat qui, après une percée importante due essentiellement à des raisons fiscales à la fin des années 1980, est revenue à une dimension tout à fait réduite, mais peut-être avec un second souffle dans les années qui viennent avec des produits un peu plus sophistiqués.

Donc l'imagination, toujours l'imagination au pouvoir, une diversification qu'on voit vers des produits d'assurance, des contrats de maintenance automobile, vers même de l'épargne. Les spécialisés dans le crédit à la consommation tendent à devenir ce que l'on pourrait appeler des multi-spécialistes.

Avec toute cette imagination et cette large gamme de produits, les établissements spécialisés représentent encore une part majoritaire du marché du crédit de trésorerie aux particuliers en France.

Une bonne rentabilité

Ces établissements innovants et performants le sont également grâce à leur bonne rentabilité.

Le résultat net par établissement se situe aux alentours de 10 millions d'euros par an sur les six dernières années.

Cette bonne rentabilité s'explique d'abord par une bonne maîtrise des risques, d'abord dans la sélection des emprunteurs. Les établissements spécialisés sont passés maîtres dans l'art du scoring, dans l'art de l'intelligence artificielle, des profils comportementaux, etc. et les débats actuels sur les fichiers positifs laissent supposer que d'autres possibilités existent peut-être pour une distribution plus large, mais toujours sécurisée, du crédit à la consommation.

La bonne maîtrise des risques, c'est aussi un recouvrement ajusté. Que ce soit en direct ou par le biais de sociétés de recouvrement communes, les établissements spécialisés opèrent un recouvrement efficace. Bonne sélection du risque et bon recouvrement expliquent que la perte finale se situe selon les établissements entre 1 et 1,5% de l'encours, ce qui est évidemment une bonne performance.

Bonne maîtrise des risques, mais également bonne maîtrise des coûts. Évidemment du fait de leurs spécialisations, on peut dire que les établissements spécialisés ont une comptabilité analytique «par nature» : ils sont mieux à même que les établissements à vocation générale de bien savoir ce que leur coûtent leurs équipes, ce que leur coûtent leurs équipements et singulièrement, évidemment, leur équipement informatique tout à fait essentiel lorsqu'il s'agit d'une gestion de masse comme l'est le crédit à la consommation.

La maîtrise des coûts passe évidemment s'agissant d'un établissement de crédit par le refinancement. Là aussi, même si les ressources interbancaires constituent encore une part importante du refinancement des établissements spécialisés, ils sont à la recherche de solutions originales qui peuvent sécuriser encore davantage leur refinancement et leur assurer une plus grande autonomie. A cet égard, l'une des solutions d'avenir est vraisemblablement la titrisation. Cetelem a été un pionnier en 1995, il a été rejoint par Finaref et Cofidis en 2000.

Grâce à des modifications comme la possibilité désormais d'effectuer des rechargements des fonds communs de créances, la titrisation est devenue d'un maniement plus souple et s'adapte bien à l'activité des établissements de crédit à la consommation notamment des établissements spécialisés dans les crédits renouvelables. Bien sûr, cette titrisation qui nécessite une bonne confiance de la part de l'investisseur, est d'autant plus accessible aux établissements spécialisés qu'ils ont précisément une bonne maîtrise du risque, de bonnes

techniques de recouvrement et que donc ils assurent que les créances titrisées seront menées à bonne fin.

Quel avenir pour la spécialisation ?

Voilà pour les atouts des établissements spécialisés pour le passé et le présent. Qu'en sera t-il de l'avenir ? Sans doute des dangers menacent, mais des chances se dessinent.

Les dangers

Pour ce qui est des dangers, je rangerais les incertitudes européennes parmi eux, du fait notamment des différences de statuts d'établissement constatées au travers de l'Europe, mais également des différences de réglementation des produits pouvant conduire à des distorsions sérieuses de concurrence qui pourraient être encore accrues avec l'avènement de l'euro fiduciaire à compter de l'année prochaine. Tant que ne sera pas résolu le problème de l'harmonisation des réglementations, il pèsera un danger sur les établissements des pays qui comme la France sont davantage contraints par la réglementation sous toutes ces formes.

Deuxième danger et pas le moindre, la péréquation. Bien sûr, pas du fait des établissements spécialisés : ils seraient bien en peine de s'y adonner puisque, par nature, ils n'ont qu'une seule activité ou qu'une seule catégorie d'activités. Je parle de la péréquation effectuée par leurs grands concurrents que sont les banques à vocation générale.

Il suffit de considérer la structure du produit net bancaire des trois grandes banques françaises, d'une part, et des établissements spécialisés, d'autre part, pour voir que les sources de profit ne se situent pas aux mêmes endroits et que si les activités clientèle sont évidemment l'essentiel des profits pour les établissements spécialisés, elles sont relativement marginales pour les banques à vocation générale qui trouvent l'essentiel de leurs résultats dans les opérations sur titres et instruments financiers à terme ou de change.

Cela autorise évidemment ces grandes banques à sacrifier parfois un produit, si elles considèrent qu'un sacrifice ponctuel des conditions est nécessaire pour se positionner sur ce créneau. On a vu ce qu'il en était pour le crédit au logement, qui est maintenant l'apanage quasiment exclusif des banques à vocation générale en France.

Les établissements spécialisés ont quasiment disparu du marché, ils n'en représentent plus qu'entre 10 et 15%, et encore, souvent, ils sont maintenant inclus dans le périmètre d'une banque à vocation générale.

Évidemment, le parallèle ne doit pas être poussé jusqu'au bout, le crédit à la consommation est un crédit de masse qui nécessite un savoir-faire particulier dans la gestion, dans la sélection, dans le recouvrement... bref, il est peu vraisemblable que le crédit à la consommation puisse subir - dans les mêmes conditions en tout cas - l'évolution du crédit au logement.

Néanmoins une certaine inquiétude demeure, surtout quand on voit le laminage des marges.

Cette particularité du marché français est très ressentie par les étrangers qui tentent de s'implanter : on a vu que, récemment, News Bank a fait demi-tour après seulement quelques mois de tentative d'implantation et que le grand géant General Electric Bank, qui est, comme chacun sait, la première entreprise mondiale, a toutes les peines du monde à se faire une place sur un marché français où il ne trouve pas la rentabilité qu'il trouve dans le reste du monde. Le marché français est donc particulièrement difficile et les spécialisés doivent redoubler de vigilance.

Mais on peut leur faire confiance, et ce d'autant plus qu'un certain nombre de chances s'offrent à eux.

Les chances

La première d'entre elles, c'est que leur savoir-faire est largement exportable : il n'y a qu'à voir la présence des spécialisés français non seulement en Europe mais également dans le reste du monde. Cetelem, par exemple, fait jeu égal en Europe avec GE Capital quant aux implantations, mais nos adhérents sont également présents dans de nombreux autres pays du monde, ainsi Cetelem - toujours lui - est présent dans pas moins de 22 pays. Et les résultats de l'international sont en hausse pour l'ensemble de ces établissements, les plus pionniers d'entre eux voyant cette part de l'international dans leurs résultats s'accroître et faire quasiment jeu égal avec les résultats nationaux.

Autre forme de chance - et ce peut paraître paradoxal -, c'est l'avènement prochain de règles harmonisées dans le jeu de la concurrence. En effet, les provisions *ex ante*, tout comme le futur ratio Mc Donough, vont vraisemblablement imposer à l'ensemble des acteurs plus de vertu et plus de raison dans la gestion. Cela devrait remettre tous les établissements dans les mêmes conditions de gestion et éviter les dérapages les plus incontrôlés.

Dans cette perspective d'avenir, on ne saurait oublier Internet. J'avoue avoir du mal à le ranger soit dans les dangers, soit dans les chances. D'abord, on peut dire qu'Internet, ce n'est pas vraiment un nouveau marché, c'est plutôt une nouvelle approche du marché. Bien sûr, il va ajouter encore au problème juridique et technique, il va permettre un nouveau traitement de l'information, une meilleure sélection, un meilleur suivi de la clientèle. Alors, va-t-il en résulter une sorte de banalisation du savoir-faire des spécialisés ? Ou au contraire un nouvel essor pour leurs activités ? Je pense qu'ils ont su faire preuve dans le passé de suffisamment d'innovation et d'adaptation pour qu'on mise une nouvelle fois sur eux et sans doute Internet constitue-t-il une opportunité pour les établissements spécialisés de se développer encore un peu plus. C'est en tout cas le vœu que je forme pour cette fin d'exposé.