

18^{ème} CONGRÈS CONJOINT EUROFINAS/LEASEUROPE - Cascais (Portugal), 15 et 16 octobre 2015

*La note qui suit, tirée de la **Lettre n° 167 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 15 et 16 octobre 2015 à Cascais (Portugal).*

Le Portugal a accueilli cette année le 18^{ème} congrès commun Eurofinas / Leaseurope qui s'est tenu à Cascais (Lisbonne) les 15 et 16 octobre 2015. Il a réuni une assistance toujours nombreuse et de très grande qualité, avec 585 congressistes professionnels, accompagnés ou non, venus aussi profiter des splendeurs de Lisbonne et Belem et du charme de la station balnéaire de Cascais.

Les 30 pays représentés sont essentiellement européens, mais le Maroc, qui est membre correspondant des deux fédérations, est un participant fidèle ainsi que la Turquie, la Corée du Sud, etc.

L'organisation du congrès conjoint en 12 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. C'est particulièrement utile, dans le contexte post crise qui est le nôtre, de comparer les choix réglementaires des différents pays et de partager les différentes initiatives pour relancer l'activité.

Les conférences et les débats, autour d'une soixantaine d'intervenants, ont permis de montrer des exemples concrets d'innovations réussies, d'établir des comparaisons utiles et d'échanger autour de bonnes pratiques, dans un environnement économique et réglementaire encore fortement impacté par l'application des règles de Bâle III.

Comme chaque année, la comptabilisation des opérations de leasing et la réforme de l'IAS 17 ont fait l'objet d'une session à part entière intitulée « chapitre final ? » et qui a laissé les participants dans l'expectative quant à une future norme complexe et couteuse, et qui ne conduit pas à la convergence recherchée avec les normes américaines.

Sur le plan prudentiel, la multiplication des autorités prescriptives en Europe contribue à complexifier l'environnement réglementaire des métiers.

Mais les professionnels, résolument tournés vers l'avenir, ont beaucoup débattu des nouvelles formes de consommation, des perspectives offertes par le traitement de données, des applications prometteuses des nouvelles technologies...

On a même cité Darwin, qui considère que « *ce n'est pas l'espèce la plus forte qui survit, ni la plus intelligente, mais celle qui s'adapte le mieux au changement* ».

A méditer...

F Palle Guillabert

EUROFINAS

Etat des lieux du crédit à la consommation en Europe

Il semble que cette phrase attribuée à Darwin: « ***ce n'est pas l'espèce la plus forte qui survit, ni la plus intelligente, mais celle qui s'adapte le mieux au changement*** » ***pourrait guider les établissements de crédit afin de*** leur permettre de créer la meilleure valeur ajoutée possible.

BNP Paribas Personal Finance : accélérer ensemble la création de valeur

Alain Van Groenendael, BNP Paribas Personal Finance **La voie à suivre Erhard Paulat**, General Motors Finance **Transformation digitale : un pont vers une ère nouvelle**

Domingo Caamano, BBVA

Les innovations technologiques de ces dernières années ont déstabilisé et bouleversé notre environnement. Des transformations majeures impactent toujours plus le monde de l'industrie automobile et son mode de financement.

Pour Cetelem, devenir complètement digital est une des priorités. L'établissement souhaite développer une offre entièrement dématérialisée, de la demande de crédit jusqu'au remboursement. La digitalisation permettra de passer d'un modèle transactionnel à un modèle relationnel, reposant sur une individualisation industrialisée.

Le partenariat est l'ADN de Cetelem qui noue des alliances partout dans le monde : en Allemagne (Commerzbank), au Brésil (carte prépayée), en Chine...

Le centre de gravité se déplace vers l'Asie e le Pacifique où les consommateurs sont citadins et de plus en plus souvent très diplômés.

On peut estimer le **marché potentiel à 3 milliards de consommateurs** attirés par des expériences innovantes, qui souhaitent prendre des décisions judicieuses respectant les normes de protection de l'environnement (cf. TESLA, Cabify, Blablacar...).

L'industrie traditionnelle est ainsi challengée par des concurrents qui perturbent ses habitudes : TrueCar, Uber, Alibaba etc.

Les acteurs traditionnels vont devoir se transformer très rapidement pour offrir des solutions personnalisées à l'ensemble de la clientèle potentiellement intéressée par l'usage d'une voiture. Des nouvelles alliances sont à envisager entre anciens et nouveaux acteurs pour offrir un équipement automobile en tout temps et dans n'importe quel lieu.

IR

Croissance et diversification : les principaux moteurs stratégiques de FCA Bank

Giacomo Carelli, FCA Bank

En janvier 2015, Fiat Chrysler Automobiles et Crédit Agricole Consumer Finance ont annoncé la création de FCA Bank. Cette joint-venture représente un partenariat unique en Europe entre un constructeur automobile et une banque, et a pour objectif le développement de nouveaux produits et de services financiers toujours plus innovants.

FCA Bank répond aux nouvelles tendances de comportement de clients non conformistes qui privilégient de plus en plus souvent l'usage à la propriété. En effet, les baby-boomers urbains se tournent vers l'économie de partage ; ils veulent louer une automobile à tout moment et en tout lieu dans la journée et rêvent de vivre une expérience unique pendant leurs vacances.

Les captives les plus performantes devront proposer demain à leurs clients **une seule plateforme multicanale capable de gérer l'ensemble de la relation client.**

Challenges pour les petits établissements

Pedro Alves, Montepio Credit

Après 2012, qui fut la pire année en ce qui concerne les ventes automobiles au Portugal, Montepio Credit décide de repositionner sa stratégie et de mettre en œuvre une nouvelle politique de gestion des risques.

Elle s'allie avec les acteurs majeurs du marché et s'attache à bien connaître leurs besoins et à tisser avec eux des liens forts en utilisant de nouveaux outils de relations client tels que des invitations à des événements extraordinaires, expériences uniques dont ils se souviendront en y associant un nom.

Parallèlement une politique de professionnalisation et de valorisation du personnel est menée à travers des opérations de sensibilisation, de formation et de team building. Le **soutien et la confiance** du personnel est un élément clé du processus d'amélioration des services rendus aux clients et permet de renforcer la productivité d'une entreprise.

IR

EUROFINAS / LEASEUROPE

Session commune : actualité prudentielle européenne et internationale

Mécanisme de supervision unique : quel impact pour les prêteurs spécialisés ?

Caroline Knaak, BCE

La perspective pan-européenne de la BCE lui permet de promouvoir les meilleurs standards de supervision et de s'assurer du soutien mutuel entre superviseurs nationaux dans toutes les sphères d'expertise.

Disposer des meilleurs standards de supervision demande un investissement

considérable :

- il faut en premier lieu dresser un bilan des standards existants et se mettre d'accord afin d'assurer la cohérence de la supervision,
- une plus grande transparence est nécessaire pour toutes les parties prenantes.

Du fait de la définition européenne des établissements de crédit¹, il existe des disparités, sources de concurrence, entre les acteurs spécialisés qui peuvent, selon les cas, relever ou non du mécanisme de supervision unique. Ainsi, les établissements spécialisés dans le crédit, le leasing ou l'affacturage échappent au MSU dès lors qu'ils n'appartiennent pas à un groupe qui y est soumis ou qu'ils ne sont pas eux-mêmes établissements de crédit au sens européen du terme.

Les priorités de la BCE dans sa supervision sont organisées en fonction de la représentativité des institutions, la plus haute priorité étant accordée aux plus significatives (au nombre de 120) puis aux entités significatives (108).

Le mécanisme de supervision unique est mis en œuvre de façon pragmatique :

- supervision directe par la BCE pour les entités les plus significatives,
- supervision indirecte pour les autres.

Pour ce qui concerne les établissements spécialisés, cette supervision nécessite une intense collaboration entre autorités nationales et BCE afin d'assurer une approche cohérente entre pays. A titre d'exemple, vient d'être lancée une revue thématique sur le financement automobile.

Pour ce qui concerne les entités spécialisées (entités moins significatives pour la plupart), les compétences sont clairement réparties entre BCE et superviseurs nationaux. La BCE délègue à ces derniers l'essentiel du contrôle, et au besoin, diligente des contrôles sur sites. Elle peut, dans certains cas, aller jusqu'à prendre directement en mains la supervision des établissements.

Dans ce schéma, les entités spécialisées sont supervisées de manière indirecte, mais les contrôleurs nationaux utilisent des outils conçus par la BCE qui conserve un droit de regard et peut intervenir à tout moment.

En conclusion, les superviseurs nationaux, qui ont la connaissance des caractéristiques de leur pays, restent le premier point de contact pour la plupart des établissements spécialisés pour les relations quotidiennes. La BCE est responsable du bon fonctionnement du MSU et du contrôle direct des établissements significatifs.

[Révision de l'approche IRB -définition du défaut](#)

Dorota Siwek, EBA

Constatant de fortes disparités dans les pondérations résultant des modèles internes

¹ Pour être établissement de crédit, il faut collecter des dépôts ou des fonds remboursables du public et accorder des crédits.

mis en place par les établissements en Europe, l'EBA a décidé de revoir l'approche IRB. Ces modèles ne suscitent pas la confiance du régulateur européen qui s'inquiète de leur utilisation à des fins de réduction des exigences en capital.

Cette inquiétude est généralisée, et concerne tous les modèles internes. L'EBA a organisé ses travaux en trois axes :

- révision du cadre réglementaire,
- nécessité d'assurer la cohérence de la supervision,
- améliorer la transparence.

La révision du cadre réglementaire impose plusieurs consultations, certaines achevées, la majorité en cours ou à venir. Les travaux se concentrent actuellement sur la **définition du défaut** avec une consultation sur un projet de lignes directrices (réponse attendue en janvier). En parallèle, l'EBA a lancé une étude quantitative (QIS) afin de mesurer l'impact des options prises dans ces lignes directrices non seulement sur les établissements qui sont passés à la méthode IRB, mais aussi sur ceux qui sont restés à la méthode standard. Les conclusions du QIS, comme les réponses à la consultation, seront bien entendu prises en compte dans la version finale des lignes directrices.

MABS

[Le crédit à la consommation et « le big data »](#)

Les débats sont introduits par Derek Dempsey, de FICO (leader mondial dans l'analyse de données et les logiciels de gestion de la décision), qui fait l'utilisation du « big data » : améliorer la connaissance du client, encourager l'innovation technologique, baisser le coût du risque.

Echange de vues entre les professionnels du crédit à la consommation et leurs partenaires sur le rôle du numérique et l'importance de l'utilisation du « big data » dans leur activité. Point sur les conséquences de ces nouvelles tendances sur la vente de produits financiers de détail, l'émergence de nouveaux acteurs sur le marché et les nouveaux défis pour la profession.

Marco Bressan, BBVA - Stéphane Masset, CACF - Morten Larsen, Basisbank - John Salmon, Pinsent Masons

Lennart Boerner, Kreditech

Marco Bressan ouvre le débat avec le rôle du « big data » dans la transformation numérique et s'interroge sur les nouveaux défis pour la profession dans un environnement où il y a beaucoup d'informations à analyser, des nouveaux modes de distribution et des produits innovants, et de plus en plus de clients connectés.

Stéphane Masset de Crédit Agricole Consumer Finance indique que l'analyse des données de masse suppose une approche différente, avec les caractéristiques suivantes :

- l'utilisation d'une quantité importante d'informations de sources différentes

- (données internes à l'entreprise et données externes),
- des informations qui changent de sens en fonction du contexte,
 - le besoin de vérifier les données utilisées,
 - la nécessité d'un accès en temps réel,
 - le besoin de présenter de façon claire et compréhensible une information qui est complexe.

L'analyse de ces données permet aux professionnels de proposer à leurs clients des produits personnalisés à des prix adaptés, d'améliorer la détection de la fraude et de faire baisser le taux de défaut.

Stéphane Masset souligne également l'importance de redéfinir les profils clients. La catégorie socio-professionnelle et l'âge ne suffisent plus à expliquer le comportement d'achat des consommateurs. Il est désormais nécessaire de prendre en compte d'autres critères comme leur situation familiale par exemple (célibataire, couple avec un enfant, etc...). Le principal enjeu est de concilier l'utilisation de toutes ces informations avec la protection du consommateur, pour préserver la bonne réputation de la profession en matière de protection des données. En effet, selon CACF, 88% de la population fait confiance aux établissements financiers pour protéger leurs données personnelles.

Pour Morten Larsen de Basisbank, l'utilisation du « big data » permet également d'obtenir de meilleures performances en matière de recouvrement des créances.

Enfin, John Salmon de Pinsent Masons fait le point sur les règles applicables en matière de protection des données personnelles. Plusieurs dispositions existent déjà en matière de scoring, notamment dans la directive européenne du 24 octobre 1995 relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données. La directive prévoit également des mesures pour protéger le consommateur contre les discriminations ainsi que des dispositions relatives au droit d'accès aux données faisant l'objet d'un traitement automatisé (droit de rectification, d'effacement et de verrouillage des données).

PN

LEASEUROPE

[Le leasing en Europe et au-delà : situation et perspectives](#)

INTERVENTION ET ANIMATION de Peter-Jan Bentein, Dutch Leasing Association NVL

PANEL DE LA TABLE RONDE : Paola Ghinamo, EMEA Region, CNH Industrial Capital,

Thomas Rennebaum, Volkswagen Leasing, **Bob Rinaldi**, American Leasing Association ELFA, **Andreas Swadlo**, Siemens Financial Services, **Rob van Zadelhoff**, DLL

A l'invitation de Peter-Jan Bentein qui présente les tendances statistiques du leasing en 2014, les membres du panel apportent des commentaires spécifiques pour illustrer

certaines caractéristiques géographiques ou expliciter un secteur d'activités.

A titre liminaire, le représentant de Volkswagen Leasing est revenu sur les incidents et la situation difficile qui impactent le groupe. Il a assuré que les investigations les plus complètes et transparentes étaient d'ores-et-déjà en cours au sein du groupe. En tout état de cause, il a tenu à affirmer que Volkswagen respecte ses clients et construit de « bonnes voitures ».

Sur l'année 2014, au niveau mondial, l'Europe reste dans le trio de tête avec 275,7 milliards de production (+10%) derrière la Chine (évaluée à 380 milliards d'euros) et devant les Etats-Unis (187 milliards d'euros, +3%).

Vient ensuite le Japon (34 milliards d'euros, - 8%) qui précède le Canada (17 milliards d'euros, +10%), l'Australie (7 milliards d'euros, +3%) et le Brésil (3 milliards d'euros, +6%).

Aux Etats-Unis, la situation est assez saine et se caractérise également par une certaine pression au niveau des marges. Le marché chinois reste un marché important mais sur lequel s'observe néanmoins un relatif ralentissement. Le taux de pénétration du leasing, bien que raisonnable, permet, en raison de la taille du marché, d'afficher de bons résultats. L'objectif des acteurs est de parvenir à développer encore ce marché. Le marché brésilien montre un dynamisme intéressant, plus moteur qu'en Chine. Le taux de pénétration y est meilleur et l'objectif des acteurs est d'optimiser les portefeuilles selon les secteurs d'activités. Concernant l'Afrique, le marché du leasing de l'équipement est important et se caractérise notamment par une forte politique de partenariats avec des acteurs locaux.

En Europe, sur un total de 275,7 milliards d'euros de production en 2014, le leasing immobilier représente une production de 15,4 milliards d'euros (contre 13,5 en 2013) tandis que le leasing mobilier atteint 260,3 milliards d'euros (contre 238,4 en 2013).

D'une manière générale, et contrairement à l'année 2013 où une grande majorité des pays européens étaient en panne, l'année 2014 montre une reprise de l'activité. Ainsi, le taux de croissance annuel des opérations de leasing entre 2014/2013 atteint 9,5% contre 0,7% sur la période 2013/2012. **L est pays les plus performants comme le Portugal, l'Espagne, la Lituanie et la Pologne affichent un taux de croissance supérieur à 20%.**

Concernant la Pologne (déjà l'un des meilleurs élèves l'an passé avec un taux de croissance supérieur à 10%), il est salué la forte stabilité économique du pays qui favorise des marges importantes, supérieures à celles enregistrées en Allemagne ou en Grande-Bretagne par exemple. Le fort rebond italien est particulièrement salué puisque son taux de croissance en 2013 était inférieur à - 10%. L'année 2014 sera en revanche l'une des pires pour la Russie où l'activité décroît de plus de 5%.

Avec un taux de croissance compris entre 10 et 20%, la Grande-Bretagne, la Norvège, la Suisse, la République Tchèque et l'Italie montent de bons résultats. Le fort rebond italien est particulièrement salué puisque son taux de croissance en 2013 était inférieur à - 10%. **Viennent ensuite l'Allemagne et la France ainsi que la**

Roumanie, la Suède et la Finlande avec un taux de croissance compris entre 5 et 10%.

L'année 2014 sera en revanche l'une des pires pour la Russie où l'activité décroît de plus de 5%. **En termes de projections pour l'année 2015, le taux de croissance sur le premier semestre 2015 atteint +9,1%, ce qui est de bon augure pour le second semestre, souvent meilleur que le premier.**

En termes d'actifs, en 2014 le secteur automobile est le seul à progresser et représente désormais 65% du total des actifs, en progression de 3% par rapport à 2013. Les secteurs de l'équipement industriel et des équipements des technologies de l'information et de la communication restent stables respectivement à 16% et 6%. Le leasing immobilier passe de 6 à 5%.

Le taux de pénétration du leasing mobilier en Europe s'établit à 24% en 2014 (+ 2 points par rapport à 2013). Avec un taux de pénétration supérieur à 30%, la France (qui améliore sa performance) compte parmi les pays qui font mieux que la moyenne européenne, de même que le Royaume-Uni, le Danemark, la Suède, la Pologne et les rois pays baltes. Le taux de pénétration au Portugal, en Allemagne et en Belgique est compris entre 20 et 25%. Le taux de pénétration en Bulgarie, en Italie et en Espagne reste relativement bas, entre 10% et 15%.

Cette pénétration du leasing se traduit également auprès des PME. En effet, sur la base d'une nouvelle **étude commandée par Leaseurope auprès d'Oxford Economics** sur *"L'utilisation du leasing par les PME européennes"*, il ressort que le **taux de pénétration du leasing auprès des PME en 2014 a progressé de 2 points (21,2% contre 18,9% en 2013)** tandis que, dans le même temps, les investissements réalisés en trésorerie et sous d'autres formes de financement bancaire moyen/court terme se réduisait légèrement. Le leasing est donc bien l'une des plus importantes sources de financement externe des dépenses d'investissements des PME.

En terme 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 Société Générale (ALD Automotive inclus) présente dans 29 pays européens et BNPP Leasing Solutions (Arval inclus) présente dans 19 pays européens. Crédit Agricole Leasing & Factoring, présent dans 4 pays européens, gagne une place et entre ainsi dans le Top 10, à la 10^{ème} place.

Le marché du leasing se caractérise toujours par une forte concentration puisque le Top 10 représente 59% du marché et que le Top 20 recouvre 77% du marché.

Sur la base d'une sélection d'indices de Leaseurope, l'évolution entre 2013 et 2014 montre que **le taux de profitabilité a progressé (de 37% à 40%)** que le ratio coût sur revenu a baissé (de 50% à 45%) et que **le coût du risque a également baissé (de 0,52% à 0,38%)**. Les données relatives aux 2 premiers trimestres 2015 confirment ces évolutions. Par ailleurs, entre 2013 et 2014 la rentabilité des actifs est passée de 1,6% à 1,9% et le retour sur capitaux propres est resté stable à 27%. Sur les deux premiers trimestres 2015, ces deux ratios s'établissent respectivement à 2,2% et 38%.

Interrogés en juin 2015 sur leur vision et la confiance dans le marché pour les six mois à venir, les dirigeants d'établissements tablaient sur une bonne progression des volumes, un effet globalement neutre des créances douteuses, une pression toujours soutenue sur les marges et une croissance relativement positive du résultat net.

Pour conserver son rôle central dans le financement de l'économie réelle, l'industrie européenne du leasing se doit de rester en première ligne pour proposer des solutions de financement innovantes pour profiter **du changement de paradigme « de la propriété à l'usage des biens »**.

CR

[Le leasing pour les PME](#)

INTERVENTION ET ANIMATION de George Ashworth, ABN AMRO LEASE UK

PANEL DE LA TABLE RONDE : Piero Biagi, BCC LEASE, Dwight de Weerd, LEASEPLAN CORPORATION,

Martin Dornseiffer, GEFA, MIEczyslaw Wozniak, MLEASING

Cette table ronde a permis de présenter et d'échanger sur les résultats clés de la nouvelle étude² conduite par Oxford Economics pour le compte de Leaseurope et de l'utilisation du leasing par les PME.

L'étude, menée d'août à septembre 2014, a permis d'interroger environ 3.000 PME³ dans 9 secteurs industriels et dans 8 pays (Allemagne, France, Royaume-Uni, Italie, Espagne, Pays-Bas, Pologne et Suède) qui représentent 82% de la production économique totale de l'Union européenne et 72% du marché européen du crédit-bail.

Les points clés de l'étude :

- 42,5% des PME interrogées ont eu recours au leasing en 2013 contre 40,3% en 2013. Les estimations pour 2014 tablent sur une forte augmentation à 50,7%.

L'étude révèle que le nombre de **micro-entreprises (près du tiers) et de petites entreprises (près de la moitié)** recourant au leasing a particulièrement augmenté en passant respectivement de 28,1% à 31,4% et de 41,5% à 45,7%. Pour autant les professionnels du leasing estiment cette part encore insuffisante et s'attachent d'ores-et-déjà à améliorer leur offre. En tout état de cause, il ressort de ces chiffres l'importance croissante du leasing comme source de financement, particulièrement pour les micro-entreprises.

- En 213, les PME ont financé 15,9% de leurs investissements via le leasing contre

² La précédente étude avait été conduite en 2011 et portait sur les données de l'année 2010.

³ Aux fins du rapport, les PME sont définies par nombre de salariés conformément à la décision de la Commission européenne : micro-entreprises 1-9 employés, petites entreprises : 10-49, moyennes entreprises : 50-250, grandes entreprises : plus de 250 employés.

16,7% en 2010, ce qui est supérieur aux autres types de financements bancaires court/moyen termes pris individuellement et dont la part diminue à mesure que la durée des prêts baisse (15,5% pour les prêts supérieurs à 3 ans, 10,0% pour les prêts entre 1 et 3 ans, 7,3% pour les crédits court terme).

Le leasing apparaît bien comme la **source de financement externe la plus importante pour les dépenses d'investissement des PME**. Pour 2014, les estimations tablent sur une augmentation du recours au financement via le leasing à 21,2%.

- **Les PME financent une plus grande proportion de leurs investissements via le leasing (18,9%) que les grandes entreprises (11,7%).**

- **Au niveau européen, le leasing a financé en 2013 un peu plus de 9 millions de PME pour environ 104 milliards d'investissements.** Les estimations pour 2014 tablent sur une progression à 121 milliards d'investissements financés en leasing

- **Le taux de pénétration du leasing dans les PME a atteint 18,9% en 2013** contre 16,7% en 2010. La progression la plus importante est constatée pour les micro-entreprises où ce taux est passé de 10,0% en 2010 à 15,4% en 2013.

- **Avec un résultat de 80%, le premier canal de distribution du leasing auprès des PME, qu'elles soient micro, petites ou moyennes entreprises, reste celui des « vendeurs / fournisseurs »**, loin devant les propres réseaux des compagnies financières de leasing (qui ont pourtant progressé de 36% à 40%). Ces intermédiaires, directement en contact avec les clients sur le terrain, restent donc l'une des clés majeures favorisant le financement des PME en Europe.

- **En moyenne, les PME qui recourent au leasing investissent deux fois plus que celles qui n'y recourent pas** (environ 123% de plus en 2013, contre 57% en 2010).

Quelle que soit la taille de la PME (micro, petite ou moyenne), la divergence entre celles qui utilisent le leasing et les autres est nettement plus prononcée en 2013 qu'en 2010. La plus forte progression est observée pour les micro-entreprises.

- Sans surprise, le leasing finance principalement les équipements et machines industriels, l'automobile, les équipements de bureau et les équipements des technologies de l'information et de la communication.

- Pourquoi les PME ne recourent-elles pas davantage au leasing ? **La compétition sur le prix et la préférence pour la propriété d'un actif restent les deux raisons majeures de la décision** de financer ou non en leasing, même pour les PME déjà utilisatrices du leasing.

Pour y répondre, les professionnels indiquent n'avoir cessé de déployer efforts et créativité pour l'adaptation de leur offre à la diversité des actifs finançables, le développement d'options pour les financer, l'introduction de nouveaux services, la simplification de la charge administrative pour les clients. Reste que certains leviers de dynamisme sont aussi du ressort du régulateur, notamment dans les domaines

comptable (IAS 17), prudentiel et fiscal.

En conclusion, les estimations de l'étude des résultats pour 2014 montrent, sur la base des huit Etats de l'échantillon, que la part des investissements des PME financée en leasing devrait atteindre 21,2% contre 18,9% en 2013. La progression du financement des investissements via le leasing se constaterait également individuellement dans chaque secteur économique, exception faite du secteur agricole. Selon ces estimations, la taille du marché européen du leasing aux PME atteindrait 121 milliards d'euros.

Pour donner un aperçu sous l'angle macro-économique du poids de l'industrie du leasing en Europe, l'étude a simulé l'impact, selon trois scénarii différents, d'une augmentation modeste du recours au leasing par les PME. Le gain potentiel de croissance du produit intérieur brut pourrait être de l'ordre de 0,3% à 0,7% en 2020 ; à comparer au taux de croissance long terme de la zone euro d'environ 1,6% par an. L'effet de stimulation de l'économie serait donc significatif.

CR

Focus

Les « PME Exportatrices » et les « PME à forte croissance » comptent sur le leasing

Pour la première fois, l'étude menée par Oxford Economics pour le compte de Leaseurope s'est intéressée particulièrement à deux types de PME, celles qui exportent et celles ayant un potentiel de croissance important.

Résultat : les « **PME exportatrices** » et les « **PME à forte croissance** », qui généralement ont des besoins d'investissements supérieurs aux autres, **comptent sur le leasing pour financer leurs investissements à hauteur d'environ 20% de ceux-ci** contre environ 17% pour les autres.

« **PME exportatrices** »

- Les PME utilisatrices du leasing sont davantage exportatrices que les autres (38,8% des PME utilisatrices du leasing travaillent à l'export, contre 23,7% pour les non-utilisatrices)
- Les PME exportatrices recourent plus intensivement au leasing (en moyenne, les PME exportatrices financent 20,4% de leurs investissements via le leasing, contre 17,6% pour les PME non exportatrices)
- Les PME exportatrices investissent plus que les PME non exportatrices (investissement moyen d'un million d'euros, plus du double des PME non exportatrices)

« **PME à forte croissance** »

- Les PME utilisatrices du leasing sont plus susceptibles d'être des PME à forte croissance (14,5% des PME utilisatrices du leasing sont à forte croissance, contre 12,3% pour les PME non-utilisatrices)
- Les PME à forte croissance recourent au leasing pour près d'un quart de leurs investissements (23,9% des investissements financés en leasing)

contre 17,7% pour les autres PME)

- Les PME à forte croissance investissent plus que les autres PME (investissement moyen d'1,1 million d'euros, plus du triple du montant investi par des PME ayant un potentiel de croissance moins élevé)

Le Groupe de travail du futur de Leaseurope

INTERVENTION DE CHRIS BOOBYER, EMEA

fort des succès rencontrés en 2013 et 2014, le Conseil de Leaseurope a reconduit en 2015 l'expérience de son « future group » destiné à faire émerger des projets susceptibles de dynamiser les méthodes commerciales, de communication et de gestion des établissements.

Ainsi trois groupes de jeunes talents sont venus présenter leur projet « perturbateur » dont l'objectif est d'intégrer dans les processus des entreprises des innovations plus ou moins novatrices pour bousculer les méthodes traditionnelles.

[Plateforme de financement des valeurs résiduelles \(VR\)](#)

Tom Fordyce, Investec Asset Finance - **Giorgia Cacciapuoti**, Iccrea Banca Impresa - **Sébastien Philippin**, ING Lease - **Olivier Tombeur**, Belfius Lease Services - **Reinout Vente**, ABN AMRO Lease UK Branch

L'une des caractéristiques des contrats de location tient notamment à l'existence d'une valeur résiduelle (VR) de l'actif en fin de location. Par ailleurs, les clients sont aujourd'hui au centre d'un certain nombre de contraintes tenant notamment à la pression financière, de valeurs s'exprimant à travers la responsabilité sociale des entreprises (RSE) et de questionnements : propriété ou usage ? Enfin, selon les auteurs du projet, les bailleurs ne souhaitent pas prendre de risque en matière de VR, notamment lorsqu'elles sont élevées, contrairement à des opérateurs non bailleurs.

Dès lors, l'étude montre comment, en s'appuyant sur leur spécificité, chacun des acteurs pourrait tirer profit de **la mise en place et de l'utilisation d'une « Plateforme de financement des valeurs résiduelles »**. L'objectif est de permettre à **l'expertise de chacun** de s'exprimer au mieux, notamment celle des « gestionnaires / garants de valeurs résiduelles » qui, connaissant particulièrement bien le second marché des actifs, seraient à même de conseiller les meilleures options et niveau de VR qui pourrait permettre de réconcilier bailleurs et locataires pour la contractualisation et la location d'un actif.

Pour les promoteurs du projet, le client peut ainsi accéder à une location opérationnelle au prix réel du second marché par catégorie d'actif, bénéficier de loyers plus bas, d'une rotation d'actifs plus flexible et de moyens de restitution des actifs organisée en amont. Il sera ainsi en meilleure position pour gérer sa trésorerie et tendre vers l'équilibre consistant à « payer selon ce qu'on a gagné ».

Le « gestionnaire / garant de valeurs résiduelles », qui devient l'intermédiaire privilégié des locataires et des bailleurs, trouve son intérêt dans la capacité de développer tant le

nombre que la variété des actifs qu'il peut proposer aux locataires. Il devra néanmoins être attentif aux engagements à long terme pris vis-à-vis du bailleur pour acquérir les actifs et s'assurer qu'il disposera des actifs proposés aux locataires. Il devra enfin disposer d'une expertise affûtée pour analyser le risque de VR et supporter les fluctuations imprévisibles du marché.

Enfin, la plateforme devrait permettre au bailleur d'augmenter ses volumes de location et d'accroître la satisfaction de ses clients. Pour cela, les bailleurs devront accepter de se consacrer davantage au deuxième cycle de vie de leurs actifs et devront étudier attentivement les conditions contractuelles les liant aux « fournisseurs de VR ». En contrepartie, les auteurs estiment que les marges sur les actifs de seconde main pourraient être plus élevées qu'aujourd'hui.

Pour les participants au congrès, interrogés sur cet exposé, ce projet a été classé troisième en terme d'innovation et premier en terme de mise en œuvre dans les établissements.

La location citoyenne

Suhale Vorajee, BNP Paribas Leasing Solutions - **Sandra Windbichler**, Raiffeisen-Leasing **Michael Heyer**, DLL - **Eric Westdorp**, LeasePlan - **Przemek Mocek**, BZ WBK Leasing **Bastian Ruger**, Deutsche Leasing

En tant que propriétaires des actifs, les auteurs du projet considèrent que les établissements sont dans une position unique pour influencer la généralisation de l'économie circulaire et s'interrogent dès lors sur le rôle à jouer par le secteur du leasing pour participer et réussir dans ce sens.

L'économie circulaire désigne un concept économique qui s'inscrit dans le cadre du développement durable et dont l'objectif est de produire des biens et des services tout en limitant la consommation et le gaspillage des matières premières, de l'eau et des sources d'énergie.

L'économie circulaire est ainsi à la croisée des enjeux environnementaux et économiques. A la différence du système linéaire de notre économie (extraire, fabriquer, consommer, jeter), qui a atteint ses limites, l'économie circulaire propose un modèle qui utilise et optimise les stocks et les flux de matières, d'énergie et de déchets et vise ainsi à l'efficacité de l'utilisation des ressources.

Pour les auteurs, l'essor réside dans « l'essor de l'économie de l'abonnement ». Ils constatent que dans des secteurs comme l'Internet, le téléphone mobile, les services (comme Netflix) etc., tous ont recours à des modes d'abonnement pour vendre leurs produits et prestations de services. Cette tendance s'observe également dans le monde de l'entreprise. Citant « The Economist Intelligence Unit / Gartner », ils relèvent notamment que 51% des entreprises offrent, ou envisagent d'offrir, des services sur une base d'abonnement, 12% des entreprises disent retirer plus de 50% de leurs revenus via les abonnements et 38% des « acheteurs B2B » déclarent préférer l'abonnement à l'achat.

Partant de ce constat, le projet propose un modèle économique en trois étapes, fondé sur de nécessaires partenariats.

La première étape consiste à établir, en collaboration entre les producteurs et les bailleurs, le cycle de vie des actifs destinés à la location. **La première période d'utilisation de location « classique »** est alors engagée selon les règles habituelles.

A l'issue de celle-ci s'enclenche la **deuxième période d'utilisation sous forme d'un modèle d'abonnements** afin de mettre les actifs revenus au bailleur à disposition de nouveaux locataires (des périodes de 12 mois sont évoquées). Cette phase va de pair avec des relations étroites à établir avec des partenaires susceptibles de garantir l'entretien, la maintenance et les performances des actifs. Ces partenariats sont essentiels pour convaincre les locataires successifs que les biens qu'ils louent sont parfaitement compétitifs et productifs.

Enfin, lorsque le bien entre dans sa fin de vie, **la troisième période consiste pour les bailleurs à faciliter le retour de l'actif au producteur**. Cette phase sera d'autant plus facilitée que la réflexion menée en amont sur le cycle de vie de l'actif aura été approfondie. Savoir s'entourer de partenaires spécialistes en matière de recyclage par exemple sera un atout précieux.

Selon les auteurs du projet, le modèle permet aux différents acteurs et partenaires d'améliorer leurs ventes (ou de lutter contre leur érosion), leur connaissance client, d'accroître la base de données clients et de prolonger les sources de revenus à partir d'un même actif en valorisant sa durée d'utilisation, ce qui répond à l'impératif de durabilité environnemental. La difficulté du concept à ce jour tient dans un modèle non adapté à tous les types d'actifs, à une nécessaire maturité du marché à atteindre et à des réseaux de partenaires à constituer. Sur ce dernier point, les auteurs du projet estiment qu'il revient aux bailleurs d'être moteur et de les constituer.

Pour les participants au congrès, interrogés sur cet exposé, ce projet a été considéré comme le plus innovant et classé deuxième en terme d'application au sein des établissements.

[Voyage vert pour les professionnels - Rendre facile la mobilité durable](#)

Stefanie Wild, ALD Automotive -**Veronica Freyne**, SGEF -**Arkadiusz Talun**, MLeasing
Ondrej Strnad, SkoFin -**Simone Maccaferri**, Unicredit Leasing

Dans un environnement où s'intensifie l'attente en termes de conscience écologique et de durabilité, où se développent des services de mobilité adaptés et intégrés, le tout couplé à l'évolution des nouvelles technologies, la mobilité durable doit pouvoir devenir une réalité.

Pour y parvenir, les promoteurs du projet estiment nécessaire de simplifier l'utilisation de modes de mobilité durable en les intégrant, via une plateforme, à une chaîne de mobilité optimisée. Pour les auteurs, la mobilité durable s'entend comme le trio : transport, voyage, accessibilité.

L'objectif annoncé est donc avant tout de proposer à l'utilisateur de la plateforme ou de l'application le choix entre les différentes combinaisons de transports possibles pour se rendre à destination.

Devant le foisonnement de services de mobilité (train, avion, vélo, vélo électrique, voiture, voiture partagée, bus, transport public, métro, etc.), il devient nécessaire pour la personne qui souhaite s'inscrire pleinement dans la mobilité durable, de disposer de l'enchaînement des modes de transport à utiliser accompagné bien entendu des lieux, des horaires, des temps de chacun des parcours et de la météo (notamment lorsque le vélo entre dans l'équation), etc., ce que permettent les nouvelles technologies.

Les systèmes d'informations permettront aussi, ensuite, d'organiser le moyen de réservation unique, le service de paiement en ligne approprié, la facturation instantanée, etc. L'aboutissement sera le calcul des économies d'énergie réalisées selon la combinaison choisie. Le système pourra intégrer des éléments de « gamification » pour motiver, encourager et récompenser l'utilisateur (promotion des impacts positifs en termes de santé et environnementaux).

Parmi les faiblesses identifiées de ce projet, le coût et le développement des systèmes d'informations nécessitent un partage de données de la part de toutes les parties prenantes (cet aspect rejoint les enjeux de « big data », sécurisation et protection des données).

Pour les participants au congrès, interrogés sur cet exposé, ce projet a été classé deuxième en terme d'innovation et troisième en terme de mise en œuvre dans les établissements.

CR