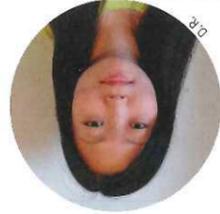


Panoramique sur le financement automobile

En partenariat avec Les Échos Études, qui fait son grand retour dans le secteur automobile depuis quelques mois, nous vous présentons en exclusivité les grandes lignes de l'opus dédié au financement automobile en France, qui vient d'être publié. Décryptage avec Sun Kim et Sabrina Tiphaneaux pour guides.



SUN KIM
RESPONSABLE DU PÔLE AUTOMOBILE
LES ÉCHOS ÉTUDES



SABRINA
TIPHANEAUX
DIRECTRICE D'ÉTUDES
LES ÉCHOS ÉTUDES



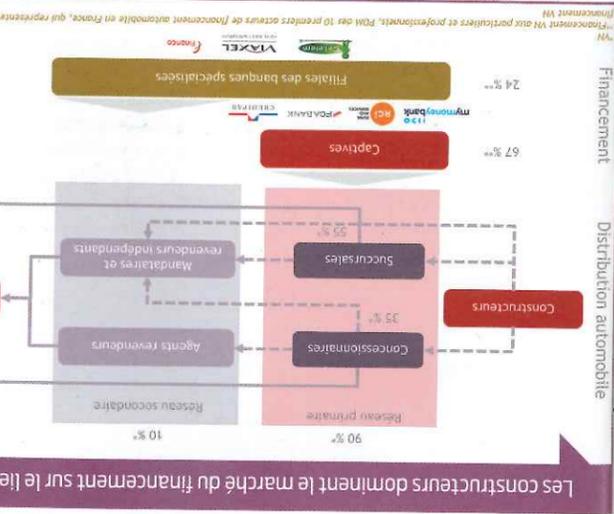
À l'issue de cette étude, quelles grandes tendances identifiez-vous sur le marché français ? Tout d'abord, il apparaît que le marché connaît une croissance significative, qui s'accompagne de réelles évolutions au niveau des modes de financement. La concurrence se fait plus âpre, mais c'est aussi le reflet du secteur automobile dans son ensemble, qui doit composer avec de nouvelles initiatives, de nouveaux partenaires et des réseaux de prescription inédits. Cette concurrence va aussi se cristalliser sur de nouveaux territoires de croissance, comme le VO et la LLD, par exemple. En somme, si le gâteau grossit, son partage sera féroce, notamment entre les banques traditionnelles et les captives, ces dernières dépendant aussi toujours du succès des modèles.

Malgré plusieurs durcissements sur le front réglementaire, pourquoi n'y a-t-il pas eu d'effets marqués sur l'accès aux financements ?

Si on pense à l'enchaînement des lois Lagarde et Hamon, l'inquiétude était présente chez certains acteurs, mais les principales mesures avaient pour cible l'endettement des consommateurs. Et si le segment des prêts renouvelés a pu être affecté, cela n'a pas été le cas pour les prêts personnels. Par ailleurs, le package des accords de financement était plus complexe, notamment en ce qui concerne la LLD, par exemple. En somme, si le gâteau grossit, son partage sera féroce, notamment entre les banques traditionnelles et les captives, ces dernières dépendant aussi toujours du succès des modèles.

Malgré plusieurs durcissements sur le front réglementaire, pourquoi n'y a-t-il pas eu d'effets marqués sur l'accès aux financements ?

Dans quelle mesure peut-on avancer que la conjoncture était favorable au financement automobile ? D'abord, parce que le marché automobile était lui-même de bonne tenue. Par ailleurs, le crédit était en France à des taux très bas, parmi les plus bas d'Europe, ce qui n'incite pas à opter pour des fonds propres. En outre, les nouvelles demandes de mobilité vont de pair avec plus de souplesse, notamment le renouvellement du véhicule.

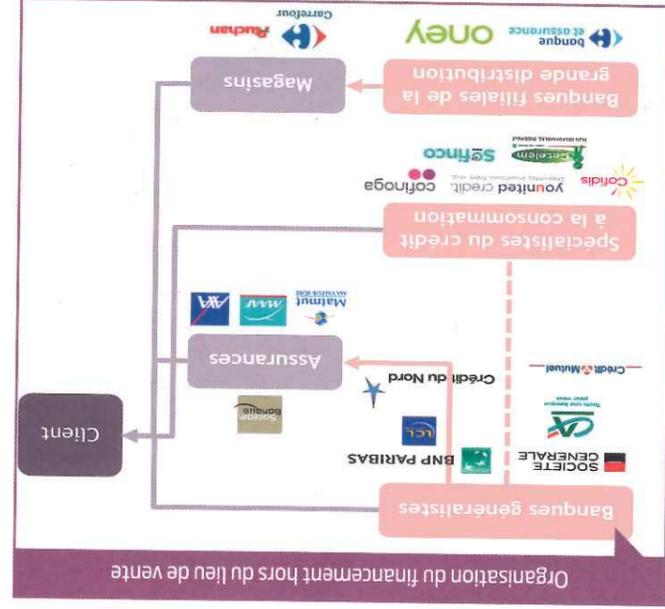


Cela va-t-il durer ? Assurément pour les taux et les grandes orientations de la BCE en général. On peut toutefois pronostiquer un tassement de la croissance, car le marché a bénéficié d'un effet de rattrapage et que des incertitudes planent sur l'écosystème. Mais nous parlons bien de légère décelération et non de repli de l'activité. Nous avons déjà évoqué le potentiel encore important de la LOA et de la LLD. Les incertitudes auxquelles vous faites allusion ont-elles quelque chose à voir avec un nouveau rapport à l'automobile, basé sur l'usage, et avec les politiques de certaines grandes villes, qui tendent à bouter nombre de voitures hors de leurs murs ? Le fait que l'usage tende à primer sur la propriété est avéré, mais il convient toutefois de rester nuancé. En effet, la question se ne pose pas dans les mêmes termes selon que vous vivez dans une grande ville ou dans une ville de taille plus modeste, et plus encore à la campagne. Si le taux de motorisation baisse à Paris, il est en progression dans les villes de 100 000 habitants et dans les campagnes. Quant aux villes qui chassent les voitures, il faudra qu'elles soient capables d'assurer la qualité de mobilité de leurs administrés. En fait, si le modèle automobile actuel est parfois questionné, l'avenir à moyen terme reste à l'automobile.

La progression des formules locatives est souvent corrélée par les observateurs à une tendance de moindre attachement au produit automobile. N'est-ce pas plus nuancé quand on voit qu'elles correspondent aussi à une montée en gamme ? Il est important de ne pas faire de confusion entre attache-

ment à l'automobile et attachement à la propriété. Si le rapport à l'auto évolue inévitablement, cela ne s'accompagne pas mécaniquement d'une érosion de l'attachement. Dans la grande majorité des cas, quand on n'a pas de voiture aujourd'hui, c'est pour des raisons budgétaires. Votre étude s'attarde sur le financement des VO. Pourquoi les perspectives semblent-elles si engageantes ? L'activité relative au VO possède un grand potentiel et les choses s'accroissent dans ce périmètre, aussi bien chez les concessionnaires que chez les spécialistes. Chacun veut aller chercher une partie des deux tiers du marché qui lui échappent. De plus, les offres locatives génèrent des buy backs et donc des VO. Les nouvelles offres qui en décourent se rapprochent de celles du VN. Nous observons aussi l'émergence de nouveaux intermédiaires, sur le canal du particulier à particulier notamment, et ces plateformes proposent aussi des produits de financement et de services associés.

La stabilité est de mise entre financement à crédit et achat au comptant, mais des évolutions très significatives sont constatées dans les modes de financement. Lesquelles ? Effectivement, la part de l'achat au comptant ne diminue pas, restant stable à 40 % sur le VN et 60 % sur le VO. Mais les modes de financement évoluent beaucoup et rapidement comme nous l'avons vu. Les prêts personnels sont orientés à la baisse au profit des offres de LOA et de LLD.



Les groupes bancaires sont omniprésents dans le financement automobile

Groupe	Banque de détail	Crédit à la consommation	Financement automobile sur le lieu de vente	Banque en ligne	Garantie et entretien	Assurance	LLD
BNP Paribas	BNP Paribas	BNP Paribas Personal Finance (Cofinoga, Cetelem)	BNP Paribas Personal Finance (Cetelem Automobile) 50 % dans la captive d'Opel	Hello Bank!	Icare	Cardif	Arval
Société Générale	Société Générale Crédit du Nord	Franfinance	CGI	Boursorama		SOGESSUR	ALD Automotive
BPCE	Caisse d'Épargne Banque Populaire		Capitole Finance-Tofinso			Natixis Assurances	Capitole Finance-Tofinso Natixis Lease
Crédit Agricole	Crédit agricole LCL	Sofinco	50 % dans FCA Bank	BforBank		Crédit Agricole Assurances	Crédit Agricole Leasing & Factoring
Crédit Mutuel	Crédit Mutuel	CA Consumer Finance (Financo) Cofidis	CA Consumer Finance (Financo)	Fortuneo Banque		Suravenir-Assurances	

● ● ● A-t-on des données fiables pour confirmer l'impression que la location des biens de consommation décolle actuellement ?

C'est indéniable et plus encore aujourd'hui, car tout se loue, y compris les matelas ! De surcroît, dans un monde de plus en plus technologique, le refus de l'obsolescence programmée prend de l'importance et influe sur les comportements, au même titre que la limitation du gaspillage. Nous pouvons souligner que les dépenses des biens des ménages en location ont doublé en l'espace de quinze ans sous nos latitudes. L'automobile vient en fait s'inscrire dans un mouvement de fond.

Contrairement à une idée reçue, le rebond du marché du financement est porté par les particuliers. Comment l'analyser ?

Le dynamisme du marché est lié aux particuliers surtout depuis 2014-2015. Entendons-nous bien, les professionnels restent dynamiques, mais dans la stabilité et surtout dans le périmètre LLD. D'une manière plus générale, c'est le financement automobile qui porte le marché du crédit en France, car ce dernier est par ailleurs atone.

Dans le schéma concurrentiel décrit dans l'étude ne pensez-vous pas que les banques gagneraient à investir le champ de la LOA, même si ce n'est pas la voie la plus aisée pour elles ?

En effet, ce n'est pas naturel pour les banques, car elles sont loin du produit et du lieu de vente. Elles restent très présentes sur le crédit affecté et elles nourrissent de nombreux projets, parfois ambitieux.

Existe-t-il un risque de disruption dans ce secteur, même si l'étude ne le met pas en avant ? Au fil de notre travail, nous n'avons pas identifié d'autres acteurs susceptibles de venir troubler significativement le jeu concurrentiel. Tout simplement

parce que le ticket d'entrée sur le marché du financement est cher et qu'il réclame des structures lourdes et conformes à des réglementations complexes. Cependant, et les acteurs en place l'ont compris, il convient de garder un œil sur des opérateurs, Blablacar ou Uber par exemple, car ils ont accès aux données et à la source des besoins. Mais d'une manière générale, dans un avenir proche, la concurrence va continuer à se porter sur le périmètre de la commercialisation des offres.

Mesure-t-on les impacts de la digitalisation galopante sur le secteur ?

Tout le monde a conscience de l'importance de la possession, voire de la propriété, des données, car le financement se positionne désormais très en amont de l'acte d'achat ou de location. Dès lors, de nouvelles plateformes de services vont-elles voir le jour ? Par ailleurs, la dichotomie entre financement sur ou hors le lieu de vente sera-t-elle immuable avec des véhicules totalement connectés et l'éventuelle émergence de nouveaux protocoles contractuels ? Qui gagnera cette bataille ? Les groupes automobiles, les Gafa, les banques... Ces dernières ont l'avantage de suivre les clients au quotidien.

Quels sont les points saillants de l'étude à retenir ?

Impossible de faire preuve d'exhaustivité, mais quelques grandes lignes méritent d'être soulignées. Le financement se positionne désormais à l'origine même d'un package global de services. L'essor des offres locatives auprès des particuliers, y compris sur la LLD, même si cela reste marginal en volume, est un phénomène récent, mais vraisemblablement durable. En clair, ce n'est pas un effet d'aubaine, mais une tendance de fond. Par ailleurs, on peut encore souligner la qualité du quadrillage des groupes bancaires sur ce marché. Enfin, le secteur n'est pas encore pleinement digitalisé. Il y aura donc de nouvelles possibilités dans un avenir proche.

PROPOS RECUEILLIS PAR ALEXANDRE GUILLET

Pour plus d'informations sur l'étude : etudes@lesechos.fr ou 01 49 53 63 00.

Le marché de la LLD est partagé entre les banques et les constructeurs

Parc géré des 11 premiers loueurs longue durée en France

Société	Groupe	LLD*	Fleet Management	Total	PDM**	Opération récente
ALD Automotive	Société Générale	278 286	177 262	455 548	27,5 %	2016 : acquisition de Parcours auprès du fonds d'investissement Wendel
Diac	Renault	218 628	117 331	335 959	20,3 %	
Arval	BNP Paribas	290 216	12 895	303 111	18,3 %	2015 : acquisition de GE Capital Fleet Services
Crédipar	PSA	199 678	24 387	224 065	13,5 %	
LeasePlan	LP Group B.V.	95 597	9 392	104 989	6,3 %	2015 : cession par le groupe Volkswagen à un pool d'investisseurs
Alphabet	BMW	87 660	n/c	87 660	5,3 %	
Volkswagen Group Fleet Solutions	Volkswagen	53 600	n/c	53 600	3,2 %	
FAL	FCA	17 569	15 172	32 741	2,0 %	
Athion	Daimler	24 151	3 067	27 218	1,6 %	2016 : reprise par Daimler Financial Services à Rabobank
Natixis Car Lease	BPCE	19 481	985	20 466	1,2 %	
Crédit Mutuel-CIC	Crédit Mutuel	9 688	n/c	9 688	0,6 %	
TOTAL		1 294 554	360 491	1 655 045	100 %	

LLD pour les professionnels et les particuliers. **Sur les 11 premiers loueurs. Sources : SMLVLD, traitements BIFE



PACK EXCELLENCE

CETELEM VOUS OFFRE UN NOUVEAU LEVIER DE RENTABILITE !



Location avec Option d'Achat (LOA)⁽¹⁾

BUDGET MAÎTRISÉ




Pack Excellence⁽²⁾

OFFERT

ENTRETIEN • GARANTIE*

Profitez de tous les avantages du Pack Excellence pour vendre plus de véhicules et augmenter votre rentabilité :

- En VN et VD : vous capterez de nouveaux clients grâce à une offre innovante qui correspond à leur budget. Vous raccourcirez le cycle de renouvellement.
- En après-vente : la visite d'entretien régulier est garantie pendant toute la durée du contrat. Les pièces et la main d'œuvre sont prises en charge au prix client.
- En VO : vous aurez une vision claire, précise et une maîtrise de vos stocks de demain avec des véhicules récents et entretenus.
- Notre offre est éligible aux particuliers et aux professionnels.

Renseignez-vous auprès de votre Responsable Commercial

(1) Vérifiez votre éligibilité à la vente du Pack Excellence auprès de votre Responsable Commercial
 (2) Pack Excellence n° 21610099 est un produit de Icare Assurance - SA au capital de 1 276 416 € - 93 rue Nationale - 92100 Boulogne Billancourt - 327 061 339 RCS Nanterre - Entreprise régie par le code des assurances et de Icare - SA au capital de 7 000 020 € - 93 rue Nationale - 92100 Boulogne Billancourt - 378 491 690 RCS Nanterre.
 Cetelem est une marque de BNP Paribas Personal Finance, 1 boulevard Haussmann 75009 Paris, Société Anonyme au capital de 529 548 810 €, 542 097 902 RCS Paris. N° ORIAS : 07 023 128 (www.orias.fr)

