

Crédit



S'il est parfois difficile pour les particuliers et les professionnels d'obtenir un crédit, il est aussi parfois compliqué pour les distributeurs de négocier avec leurs partenaires financiers.

Dossier réalisé par : Armindo Dias

SOMMAIRE

- 32 Enquête**
Entre méfiance, bras de fer et interdépendance ?
- 34 Entretien**
"Capitalisation, fonds propres, portage et frais"
- 36** "Nous ne faisons pas que la chasse aux taux les plus bas"
- 36 Focus**
Un agent juge
Citroën Financement

ENQUÊTE

Entre m et interc

Les relations entre les groupes de distribution et les sociétés de financement sont tout sauf un long fleuve tranquille.

Les relations entre les groupes de distribution et les financières ne sont pas franchement au beau fixe. Pour preuve : le CNPA n'a reçu à ce jour qu'une seule réponse au courrier qu'il a envoyé en début d'année à six grandes banques et à leurs financières automobiles pour leur demander si elles cherchaient à se désengager du secteur (il a été envoyé au Crédit Agricole, à la Société Générale, au LCL, à la Banque Populaire, à la BNP et au CIC). "Des adhérents nous avaient fait part de leurs difficultés de plus en plus grandes à obtenir des encours auprès de leurs partenaires bancaires", explique **Patrick Bailly**, le président du CNPA. Résultat : certains membres du CNPA – surtout des agents et des MRA – ont désormais des difficultés de trésorerie. Au cours de l'exercice écoulé, plus de distributeurs se sont aussi vu imposer des délais d'attente plus longs et ont dû fournir des garanties plus importantes pour toutes leurs demandes de financement. "Certaines banques ont demandé des prévisionnels à cinq ans !", souligne **Olivier Lamirault**, le président de la branche concessionnaire VP du CNPA. Cela ne doit pas surprendre pour autant. Les établissements bancaires doivent respecter des niveaux de fonds propres et des ratios de liquidités plus contraignants avec Bâle III. Rien d'étonnant, donc, si dans l'accompagnement des projets immobiliers des distributeurs, les banques privilégient

Éfiance, bras de fer dépendance?

aujourd'hui le crédit-bail, une technique de financement qui leur permet de rester propriétaire du bien jusqu'à la levée de l'option d'achat. Il est donc aussi un peu plus difficile pour un dirigeant de groupe de se constituer rapidement un capital immobilier, ce qui a motivé nombre de professionnels du secteur pendant des générations. "Les patri-moines immobiliers de plusieurs groupes sont donc déconnectés de la demande", relève en outre un connaisseur de la distribution automobile et du monde de la finance.

Des niveaux de fonds propres peu reluisants

Pour ce dernier, l'attitude actuelle des banques à l'égard des distributeurs ne doit pas non plus surprendre dans la mesure où "les niveaux de fonds propres de très nombreuses affaires sont tout sauf reluisants. Ajoutez à cela la faible rentabilité du secteur, et la frilosité des banques à son égard est plutôt compréhensible", indique cette source proche de la distribution et du milieu bancaire. Surtout qu'elles ne connaissent pas non plus les spécificités du secteur, au sein duquel la rentabilité provient aujourd'hui plus de l'après-vente et des pièces que du VN. Les distributeurs n'en peuvent pas moins continuer à se développer.

Pour cela, ils peuvent ainsi continuer à s'appuyer sur les constructeurs, les captives et les sociétés de financement indépendantes. Toutes ces entités ont une bonne connaissance du milieu de l'automobile et les indépendantes s'attachent (encore) à défendre les niveaux d'encours accordés au secteur auprès de leurs maisons mères... malgré les a priori négatifs de ces dernières. "Nous pouvons aussi considérer que les constructeurs et leurs captives

sont aujourd'hui les premiers banquiers des distributeurs via les crédits fournisseurs", souligne par ailleurs notre contact. Les captives jouent elles aussi un rôle

“Des flux d'argent importants”

essentiel dans les financements de stocks des distributeurs. De plus, elles participent de façon non négligeable à la fidélisation des clients via le développement de produits locatifs, ces derniers permettant de placer des prestations complémentaires, mais aussi d'éviter que les prospects ne fassent un peu trop de "fixations" sur les taux.

Logiquement, il faut donc s'attendre à une montée en puissance toujours plus importante de la LOA ballon et de la LLD chez les distributeurs, ce qui n'est pas forcément une mauvaise chose car les produits locatifs facilitent le placement de taux plus élevés, et autorisent donc une rémunération plus importante des réseaux. "Des captives affichent aussi des taux très bas tout en rémunérant très bien leurs réseaux", nuance toutefois Olivier Lamirault. "Avec le développement d'offres locatives types LOA ballon et LLD, il faudra dans tous les cas être encore meilleur au niveau des VR et du business VO", souligne notre connaisseur de la distribution et de la finance. Ce dernier considère à ce titre que les distributeurs devraient d'ores et déjà envisager de créer des postes internes de gestionnaires de parcs.

Des échanges d'informations qui posent problème

Il n'est en outre pas inenvisageable que les distributeurs se réapproprient un jour les clients... à la

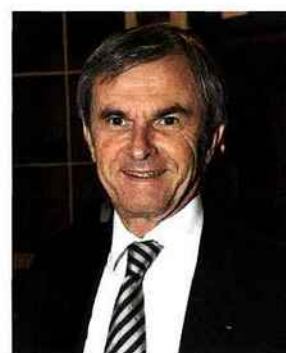
faveur d'une éventuelle enquête de la Cnil sur le respect de la protection des données en matière de dossiers de financement. "Les sociétés de financement n'ont pas à connaître l'évolution de la situation d'un client après la signature d'un contrat, et ce n'est pas franchement le cas aujourd'hui", poursuit notre expert anonyme. Un gigantesque procès pourrait donc un jour avoir lieu et permettre au final aux distributeurs d'être les seuls "relanceurs" des clients qui arrivent en fin de contrat de financement. "Les distributeurs font actuellement semblant de croire que les clients des captives sont les leurs", ajoute-t-il.

Pour ce dernier, les sociétés de financement indépendantes rémunèrent beaucoup moins les distributeurs pour l'apport d'un nouveau dossier que pour l'achat d'un nouveau client, ce dernier pouvant être multi-équipé. "Mais les indépendantes ont aussi l'avantage de proposer des produits qui correspondent à la demande, qui affichent des taux très attractifs et qui sont sources de niveaux de rémunération conséquents pour les distributeurs", précise ce professionnel. Il n'empêche. Si un distributeur travaille avec une financière indépendante, il a également intérêt à avoir comme partenaire sa maison mère. En effet, les rapports entre toutes les parties en jeu ne pourront qu'être facilités dans de telles situations. Et il n'est pas impossible non plus que les rapports entre les établissements financiers et les groupes de distribution s'améliorent en 2014. "Les établissements bancaires ne doivent pas non plus oublier que nous sommes sources de flux d'argent importants et qu'il y a dans notre secteur relativement peu de disparitions d'entreprises rapportées au nombre de sociétés qui y évoluent", conclut Olivier Lamirault.



▲ PATRICK BAILLY,
président du CNPA.

“Des difficultés à obtenir des encours”



▲ OLIVIER LAMIRAULT,
président de la branche
concessionnaire VP du CNPA.

ENTRETIEN

“Capitalisation, fonds propres, portage et frais”

La Holding Financière Maurel estime que les distributeurs doivent plus que jamais s'intéresser à leur niveau de capitalisation et ratios de fonds propres si elles souhaitent convaincre leurs partenaires de les accompagner sur une opération. Elles doivent aussi surveiller avec attention leurs frais financiers et conditions de portage.



▲ CHRISTOPHE MAUREL,
président de la Holding
Financière Maurel®.

“Des frais facturés
loin d'être
négligeables”

JOURNAL DE L'AUTOMOBILE.
Quels sont aujourd'hui vos différents partenaires financiers et pour quels types d'opérations les sollicitez-vous le plus ?

CHRISTOPHE MAUREL. Côté banques, nous travaillons avec le Crédit Agricole, la Banque Populaire, la Caisse d'Épargne, la Société Générale, la Banque Courtois, Arkéa Banque Entreprises & Institutionnels et la BNP. Pour l'essentiel, nous sollicitons ces différentes entités à l'occasion d'opérations de croissance externe ou des travaux. Pour ce qui est des captives, notre groupe travaillant dans ce domaine avec toutes les financières des marques que nous représentons, elles sont sollicitées non seulement dans le cadre de la distribution de leurs différentes offres de financement à destination des clients finaux, mais aussi dans celui de nos financements de stocks ou l'amélioration de nos fonds de roulement. Cetelem est de son côté notre principal partenaire indépendant en matière de financement VO.

JA. Et comment vos rapports avec tous ces partenaires ont-ils évolué ?

CM. Si avec les constructeurs et leurs captives il y a de véritables relations de partenariat dans la mesure où ils nous aident à financer nos stocks et peuvent également intervenir dans l'amélioration de nos fonds propres, celles entre les distributeurs et les banques se sont globalement détériorées. Les établissements bancaires sont aujourd'hui méfiants vis-à-vis du monde de l'automobile. Les banques étudient donc avec une grande attention le niveau de capitalisation des groupes de distribution et leurs ratios de fonds propres sur leur total bilan. En d'autres termes, les banques souhaitent plus que jamais maîtriser leurs risques, leurs craintes à l'égard de notre secteur se matérialisant pour l'essentiel par des réductions de lignes de financement ou des demandes de garanties supplémentaires. En outre, les

frais bancaires qu'elles nous facturent, notamment à l'occasion de paiements par cartes bleues ou lors de mouvements bancaires entre sociétés, sont loin d'être négligeables.

JA. C'est-à-dire ?

CM. Ils ont représenté chez nous jusqu'à 100 000 euros par le passé, une somme que nous avons réussi à ramener à 80 000. Cela étant dit, j'aimerais aussi que toutes les banques fassent en sorte de réduire leurs frais bancaires, nos attentes vis-à-vis des captives et des sociétés de financement indépendantes étant qu'elles proposent de bons produits de financement et affichent des conditions de portage compétitives. Autant d'éléments qui peuvent avoir des impacts très positifs sur la rentabilité et les taux de pénétration financière chez tous les groupes de distribution. Nous avons affiché l'an dernier un taux de pénétration financière de 34 % (N.D.L.R. : 40 % au moins depuis le mois de janvier 2014) et nous tablons à terme sur un taux de 50 % (N.D.L.R. : ces deux taux de pénétration sont VN + VO). Nous avons comptabilisé quelque 2 900 dossiers de financements VN + VO en 2013.

Propos recueillis
par Armindo Dias



► Le groupe Maurel a traité environ 2 900 dossiers de financement VN + VO en 2013.

**Ce groupe, 48^e du Top 100, compte 20 sites et distribue 8 marques (Peugeot, Citroën, Volkswagen, Audi, Skoda, Opel, Toyota et Hyundai) pour un volume de 5 700 VN par an.*

“Nous ne faisons pas que la chasse aux taux les plus bas”



▲ JEAN-PHILIPPE DELTOUR,
associé fondateur du courtier en
financement d'entreprises CréditRelax.

15

Le nombre minimum
de dossiers de
franchisés auto
accompagnés tous les
ans par CreditRelax.

CréditRelax permet chaque année à plus d'une dizaine de candidats à un réseau de franchises automobiles de voir le jour, le courtier en financement d'entreprises leur ayant notamment permis d'intégrer les Midas, Speedy et Norauto.

JOURNAL DE L'AUTOMOBILE.

Quels professionnels vous sollicitent le plus et pour quels motifs ?

JEAN-PHILIPPE DELTOUR. Nous sommes sollicités à la fois par des artisans, des commerçants, des professions libérales, des promoteurs immobiliers, des petites et moyennes entreprises, et des candidats à la franchise, ces derniers recherchant notamment à intégrer des réseaux de franchise type Midas, Speedy et Norauto. Les professionnels font appel à nous aussi bien pour financer l'achat de matériel que pour procéder à des opérations immobilières ou encore constituer des dossiers de financement leur permettant d'intégrer des réseaux de franchises. Nous ne faisons donc pas que la chasse aux taux les plus bas.

JA. Quels autres types de prestations assurez-vous ?

J-PD. La plus importante est sans aucun doute le conseil. En effet, nous permettons aux professionnels de constituer des dossiers susceptibles de répondre de suite aux exigences des établissements bancaires, tous les dossiers de financement passant aujourd'hui en commission de crédit dès lors que les sommes en jeu sont supérieures à 70 000 euros. En faisant appel à nous, les professionnels gagnent donc un temps précieux. Et ils gagnent d'autant plus de temps que les dossiers que nous constituons sont aussi envoyés à des interlocuteurs ciblés. Comme nous suivons au jour le jour l'évolution des conditions d'octroi de crédits dans les banques, nous savons mieux que d'autres celles qu'il convient de solliciter à un instant T. Les banques à qui nous envoyons les dossiers sont donc aussi sélectionnées, chaque dossier étant expédié en moyenne par

dix établissements bancaires. Nous négocions en outre tous les coûts annexes types assurances, frais de dossier et commissions de cartes bleues ou de mouvements.

JA. Et combien de professionnels de l'automobile avez-vous accompagné ces dernières années ?

J-PD. Nous avons accompagné une moyenne annuelle de 15 à 20 dossiers de franchisés dans la réparation automobile ces dernières années. Nous participons donc de façon non négligeable à la croissance des réseaux de franchises spécialisés dans le secteur de l'automobile en France. Notre intervention est d'autant plus importante que les entreprises à la recherche de financement doivent aujourd'hui faire face à une nouvelle donne. Les conditions d'octroi de crédit ont en effet évolué avec la réforme prudentielle dite Bâle III. Les banques prêtent de plus en plus aux entreprises en s'appuyant sur des organismes de contre-garantie type BPI France. Ces organismes ayant de plus en plus de pouvoir, les banques peuvent donc être plus réticentes à accepter certains dossiers dans la mesure où il y a une analyse de contre-garantie en plus de la leur. Nous avons donc plus que jamais une raison d'être et nos tarifs sont totalement justifiés (N.D.L.R. : CréditRelax se rémunère en prélevant de 1 à 2 % du montant du dossier de financement avec un minimum de 3 000 euros). Enfin, nous continuons d'innover puisque nous nous apprêtons notamment à développer une activité d'affacturage.

Propos recueillis
par Armindo Dias

FOCUS

Un agent juge Citroën Financement

Philippe Debouzy n'a pour le moment pas grand-chose à reprocher à Citroën Financement. Cet agent Citroën – il est aussi le président de la branche nationale de l'artisanat du CNPA – considère que la captive propose actuellement des offres de financement permettant de faire la différence sur le marché, même s'il aimerait aussi parfois que ses taux soient un peu plus élevés dans la mesure où quasiment tous les distributeurs doivent également être rémunérés lorsque leurs agents placent des financements VN. “Ces produits techniques permettent de ne pas se focaliser sur le seul taux”, indique-t-il.

Depuis quelques semaines, l'agent peut en outre proposer un tout nouveau produit en matière

de VO. “Le groupement des agents Citroën ayant créé une extension de garantie VO mensualisée, nous pouvons désormais « placer » ce genre de produits sans être obligés de faire partie du réseau Citroën Select”, poursuit-il. Ajouter à cela le fait que la captive participe aux financements de stocks de nombre de concessionnaires, et il n'y a rien d'étonnant à ce que Philippe Debouzy n'ait aujourd'hui pas grand-chose à reprocher à Citroën Financement. “La partie du stock financée est variable et la captive est rémunérée tous les trimestres pour cela”, conclut l'agent.

