

Actives dans le crédit et la location avec services, les banques sont avantagées par la crise

Crédit-bail, crédit classique, location longue durée (LLD)... les banques sont sur tous les fronts du véhicule d'entreprise, quitte à s'éloigner de leur cœur de métier.

Accorder un prêt à une entreprise qui souhaite acquérir ses véhicules... rien de plus classique pour une banque. Idem pour l'octroi d'un crédit-bail. Mais que dire de la LLD ? Il s'agit de louer la flotte automobile à une entreprise, qui n'a plus à se charger des contraintes liées aux biens eux-mêmes (suivi de l'entretien, assurance, revente). Cette activité semble bien éloignée du métier des banquiers, dont certains sont pourtant devenus des acteurs majeurs de ce marché. C'est le cas de BNP Paribas et Société Générale, avec leurs filiales respectives Arval et ALD Automotive.

Pour expliquer le succès des établissements bancaires dans la LLD, Anatole de la Brosse, associé au sein du cabinet de conseil en stratégie Sia Conseil, rappelle que « un loueur doit d'abord être capable de financer l'acquisition des véhicules dans de bonnes conditions ». C'est ici qu'une filiale de banque dispose d'un véritable avantage compétitif puisque sa maison mère se charge de trouver les sommes nécessaires. Et dans ce domaine, les banques dament le pion

aux filiales de financement des constructeurs spécialisées en LLD.

Bien placées pour financer

« Les banques peuvent recourir aux dépôts à terme qui leurs sont confiés, mais elles sont également très efficaces pour trouver des liquidités sur les marchés financiers, précise Jean-Baptiste Bellon, analyste bancaire chez Trapeza Conseil. Quand le taux sans risque est à 3 %, une banque classique peut lever de l'argent à 4 %, alors que la filiale d'un constructeur doit payer jusqu'à 6 % ou 7 % ». Cet écart était moins important avant la crise. Le contexte actuel favorise donc les banques et certaines semblent particulièrement bien placées. « Notre société mère bénéficiant d'une très bonne notation, elle peut se financer dans de meilleures conditions que la plupart des autres banques, affirme Laurent Tréca qui, au sein du groupe BNP Paribas, est notamment PDG d'Arval. Puis elle nous transmet les capitaux en prélevant une marge de quelques points de base, ce qui est très faible [un point de base équivaut à 0,01 %, NDLR]. Ainsi, nous pouvons être soit plus rentables soit plus compétitifs que nos concurrents. »

Avant de céder sa participation en 2004 à Volkswagen et à deux fonds, ABN-AMRO a longtemps détenu

le géant de la LLD, Lease Plan. Ce dernier va bientôt accueillir de nouveau un banquier, l'allemand Friedrich von Metzler, à son capital, à l'occasion de la sortie de deux fonds d'investissement. « Il est rassurant d'avoir, aux côtés d'un constructeur important, un banquier solide et réputé comme actionnaire », commente Bart Beckers, qui dirige Lease Plan France. Toutefois, Friedrich von Metzler dirige un établissement familial. Rien à voir avec les actionnaires d'Arval ou d'ALD.

Outre Lease Plan et les constructeurs, GE Capital Solutions, filiale du conglomérat américain General Electric, est l'autre grand adversaire d'Arval et ALD. « Le financement de GE Capital Solutions se fait par l'intermédiaire du groupe GE, qui a accès aux marchés de capitaux », précise Thomas Zink, directeur Marketing de GE Capital Solutions. Le groupe GE bénéficiant d'une très bonne notation, « il est mieux placé que les constructeurs pour lever de l'argent, mais pas tout à fait à d'aussi bonnes conditions qu'une banque classique bien notée », analyse Jean-Baptiste Bellon.

Bien que les établissements bancaires soient favorisés sur le marché de la LLD, certains en sont sortis, à l'instar d'ABN-Amro, Barclays ou Deutsche Bank, qui ont cédé cette

branche. La question d'éventuels autres désengagements mérite d'être posée à l'heure où l'activité souffre de l'effondrement du marché de l'occasion. « Le contexte actuel est certes difficile, mais c'est le cas pour la plupart des secteurs, souligne Anatole de la Brosse. La LLD constitue, en temps normal, une activité très rentable pour les banques. Certaines ont cédé leurs participations pour de raisons internes. Cela n'est pas révélateur d'une tendance. » Les banques seraient donc loin d'avoir intérêt dans l'absolu, à désertier le secteur « Quelle que soit la façon dont une entreprise veut financer ses véhicules il est important que sa demande puisse être satisfaite à l'intérieur de notre groupe, explique Jean-François Gautier, directeur, au sein du groupe Société Générale, de SF6 (services financiers spécialisés) et d'ALD International. Voilà pour quoi l'offre de LLD est tout aussi stratégique que les activités de crédit bail et de crédit classique. » En résumé, les établissements bancaires profitent de leur bonne position sur les marchés financiers, mais aussi de leur proximité avec les entreprises. En effet, toute société, pour son activité opérationnelle, est forcément en relation avec une banque qui est donc bien placée pour proposer, aux entreprises, ses services dans le domaine des véhicules automobiles. SOPHIE GAUVEN

Crédit-bail et crédit classique

Grandes tendances. C'est au sein de la branche banque de détail des établissements financiers que sont octroyés les crédits aux entreprises qui souhaitent acheter des véhicules. Ces opérations entrent dans la catégorie crédit équipement, qui englobe également d'autres financements accordés aux entreprises (pour l'acquisition d'ordinateurs par exemple). Dans leurs statistiques, les établissements ne gardent pas toujours la trace

de la nature exacte des biens financés. Avec le crédit-bail, les filiales de leasing conservent plus systématiquement cette information. Ainsi, de grandes tendances peuvent être observées au niveau national : selon l'Association française des sociétés financières, les véhicules d'entreprises représentent près de la moitié du marché du crédit-bail mobilier, où les banques occupent une place prépondérante. S. G.

TRANSPORTS

DOSSIER Le secteur des transports est en pleine crise. Les entreprises de location de véhicules sont particulièrement touchées. Elles cherchent à se protéger en diversifiant leurs activités et en développant de nouveaux services. Pour cela, elles s'ouvrent à des investisseurs extérieurs et cherchent à se rapprocher de leurs clients. Elles sont donc en concurrence avec les banques et les sociétés de crédit-bail.

Véhicules d'entreprise : des acteurs inégalement touchés

Actives dans le crédit et la location avec services, les banques sont avantagées par la crise.