

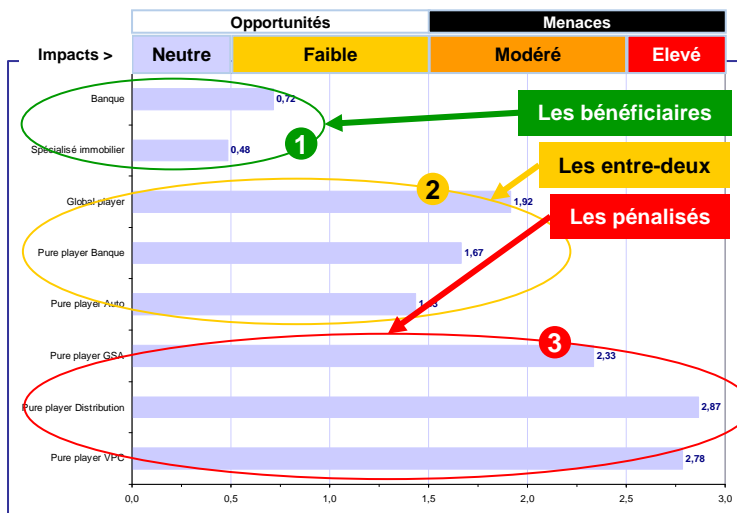
i-crédit! est une newsletter rédigée par l'équipe de consultants d'**Athling Management**. Cette newsletter va servir **de fil rouge** jusqu'au 18 mars prochain, date de notre séminaire sur l'optimisation de l'offre commerciale en matière de services financiers.

■ Si la réforme Lagarde touche **toutes les formes de crédit et les découverts**, et **tous les processus de traitement**, le crédit renouvelable est particulièrement ciblé. Les mesures en cours de discussion **sur le taux d'usure** pourraient **remettre en cause l'existence de ce crédit**. **Les conséquences pour les pure players** (adossés à un groupe non bancaire, activité très dépendante du crédit renouvelable) sont **très significatives** :

- Modèles économiques et de distribution **fortement impactés**,
- **Refonte** de la quasi-intégralité des processus Métier (acceptation, gestion, augmentation / diminution du montant autorisé ou des mensualités, etc.),
- **Lourdes** évolutions informatiques à prévoir (poste de travail du conseiller, données à ajouter, contrôles supplémentaires, relevé de compte et autres courriers, etc.).

Le graphique ci-dessous établi à partir d'une grille de notation interne met en avant trois grandes catégories d'établissement de crédit : 1) les bénéficiaires, 2) les entre-deux et 3) les pénalisés.

■ Par ailleurs, elle va générer l'émergence de produits de financement hybrides, c'est-à-dire qui peuvent être traités comme des crédits à la consommation ou des crédits immobiliers.



#### Commentaires

> Notation selon une grille de questions bâtie à partir du projet de réforme validé par le Sénat le 17 juin 2009

- 7 familles d'items (4 Terrains, 3 Armes)
- 52 items passés en revue

> Etude réalisée en juillet 2009 à réactualiser

Lundi 1er février 2010

La lettre d'information sur l'évolution des services financiers aux particuliers

Athling i-crédit N°2\_100201\_App.ppt

## 1 question à Athling

Quelles sont les pistes à explorer sur la réforme Lagarde ?

**Pierre Blanc** : Le projet de réforme peut encore être complété, notamment sur la prévention du surendettement pour éviter aux emprunteurs d'entrer dans la spirale d'un endettement « abusif » ou sur le partage d'information entre les acteurs. L'éducation financière est aussi en retrait dans les débats, voire absente. C'était pourtant une préoccupation permanente des associations de consommateurs. N'oublions pas non plus que cette réforme s'inscrit dans le cadre d'une transposition d'une directive européenne qui vise à harmoniser les pratiques des Etats Membres. La tentation est grande dans notre pays de légiférer encore plus et à tout prix sur un sujet sur lequel nous étions déjà « en pointe ». Nous renforcerions alors le différentiel avec nos voisins européens... que tentait de réduire cette directive. Sans un équilibre subtil entre interventionnisme de l'Etat et autonomie des prêteurs, le marché du crédit à la consommation pourrait basculer progressivement vers un marché totalement administré. Est-ce le chemin que souhaitent prendre les parlementaires ? Il ne fait aucun doute que l'Assemblée Nationale s'emparera de cette question dans les prochains jours avant une adoption définitive cette année. Il restera alors à se donner rendez-vous dans trois ans, une fois la réforme digérée, pour en tirer un premier bilan...

Retrouvez-nous sur  
notre site

[www.athling.com](http://www.athling.com)

**Athling Management...**

... c'est aussi **de l'optimisation de votre chaîne Risques...**

mais aussi... (voir dans le prochain numéro ?)

**Nous contacter:**  
[contact@athling.com](mailto:contact@athling.com)

M 00000 – 001 – F : 0,00 €





### **Athling Management**

1, rue Royale  
132 bureaux de la Colline  
92 213 Saint-Cloud Cedex

[www.athling.com](http://www.athling.com)  
[contact@athling.com](mailto:contact@athling.com)

Tél. : 01.41.12.08.80  
Fax : 01.47.71.00.76

**Athling Management** est un cabinet indépendant de conseil en stratégie et en management sur le secteur bancaire, et plus particulièrement sur les services financiers spécialisés.

Les interventions proposées sont de quatre natures :

- le développement d'activité (nouveaux produits et/ou services, diversification, alliances & partenariats) ;
- l'accompagnement d'opérations post-fusion, de "désimbrication" ou de mise en commun de moyens ;
- les missions d'organisation (diagnostic, efficacité opérationnelle, redressement) ;
- l'assistance au pilotage de projets.

Votre contact chez **Athling Management** :

**Pierre Blanc**

Tel. : +33 (0) 1 41 12 08 81  
Mobile : +33 (0) 6 14 68 75 79  
e-mail : [pblanc@athling.com](mailto:pblanc@athling.com)