

Communiqué de presse
Résultats de l'étude 2007 d'Athling Management sur le développement à l'international des services financiers spécialisés

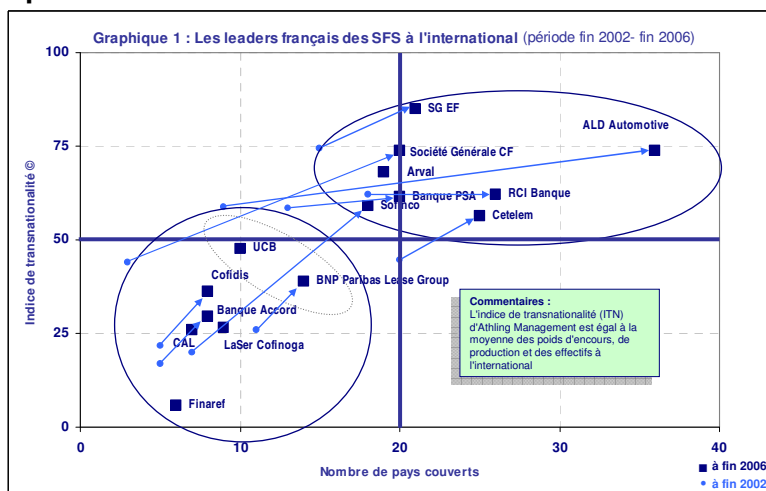
L'étude¹ d'**Athling Management** sur le développement à l'international des services financiers spécialisés (SFS)² prend en compte **les leaders du secteur, 750 implantations³ et 85 pays**. Elle est articulée autour de quatre thèmes :

- ▶ **Carte du monde des Services Financiers Spécialisés** : quels enseignements tirer ?
- ▶ **Deux décennies de développement international** : quel est le poids réel de l'international ? quelles stratégies pour quels résultats ?
- ▶ **Implantations** : quels sont les nouveaux champs de bataille ?
- ▶ **S'installer puis se développer** : comment s'organiser pour réussir ?

4 conclusions majeures ressortent de cette étude.

1. L'international "dope" les leaders français.

- La contribution de l'international au résultat net avant impôts varie de **30% à plus de 90%**.



- **Le pôle DSFS de la Société Générale est le plus actif à l'international avec 47 pays couverts⁴ et un rythme de près d'une nouvelle**

¹ Les données chiffrées exploitées (encours, production, effectifs, PNB, résultat net avant impôts, pays couverts) concernent **la période 2002-2006 et l'année 2007** (pour les nouveaux pays couverts). Elles sont principalement issues de données publiques (rapports annuels, sites Internet) et ont fait l'objet de validation formelle des établissements étudiés.

² Par services financiers spécialisés (SFS) ou Métiers, nous entendons **toutes les formes de financement aux particuliers** (consommation, immobilier, automobile), **le crédit-bail mobilier / immobilier, la location avec services** (y compris de parcs informatiques), **la gestion de flottes et la location longue durée** (Fleet/LLD), l'affacturage et l'assurance. Les travaux se sont concentrés sur métiers signalés en gras.

³ Pour chaque société étudiée, une **implantation** correspond à **un couple Métier x Pays**.

⁴ SG Assurances non prises en compte (Liban non compté dans les 47 pays).

implantation par mois. Suit le pôle SFDI⁵ de BNP Paribas (33 pays couverts, une implantation tous les 2 mois et demi), **puis le pôle SFS du Crédit Agricole** (23 pays, une implantation tous les 4 mois). **Les captives de constructeurs automobiles** sont présentes dans **plus de 20 pays**.

- Le développement à l'international s'avère être aussi **une opportunité pour élargir la gamme de produits / services sur le marché domestique**.
 - L'"ouverture" de pays musulmans et/ou émergents va **favoriser le développement du crédit islamique ou du microcrédit, voire leur importation sur les marchés domestiques**. C'est aussi l'occasion **de tester de nouvelles formes de paiement ou de crédit** (ex. Peer-to-Peer Lending).

2. Le crédit à la consommation est le métier le plus international et le plus dynamique (14,4 implantations par an et plus de 70 pays concernés)

- Suivent ensuite, **le binôme Fleet / LLD** (près de 7 implantations / an) et **le crédit automobile via les captives de constructeurs** (un peu plus de 6 implantations par an).

3. Cette expansion à l'international va se poursuivre dans les 5 prochaines années pour atteindre un palier.

- **Les pôles SFS des 3 grands groupes bancaires français** (BNP Paribas, Crédit Agricole, Société Générale) devraient être présents **dans plus de 50 pays (voire 60 pays), et les captives de constructeurs automobiles dans 30 à 40 pays**.
- En parallèle, ces groupes vont passer **à une phase de consolidation, de rationalisation des plates-formes de traitement des opérations et d'optimisation de leur organisation (régionalisation ?)**.
- Les acteurs français privilégient dans un premier temps **les pays de l'Union Européenne, ensuite ceux du Maghreb (voire du Moyen-Orient), puis de l'Asie et enfin de l'Amérique du Sud**.

4. De profondes mutations dans les 10 ans à venir

- **Pour les captives de constructeurs automobiles / distributeurs : le maintien ou la vente** de l'activité par l'actionnaire pour financer des investissements ou se désendetter ?
- **Pour les captives de groupes bancaires : la poursuite du développement à l'identique d'aujourd'hui ou la mutation** vers un rôle de producteur (marque blanche, "usine") ?
 - Et si les cartes étaient rebattues par une vague de concentrations entre les actionnaires ?

⁵ Ne concerne que les Services Financiers du pôle SFDI de BNP Paribas (hors Bank West, hors Marchés Emergents).

Cabinet de conseil en stratégie et management indépendant, Athling Management intervient sur le secteur bancaire et, plus particulièrement, **auprès de spécialisés des services financiers**. Notre expérience et notre savoir-faire sur cette filière nous permettent d'apporter **très rapidement** une réelle valeur ajoutée sur les missions. Nous intervenons à la fois en tant que **conseillers de direction générale**, et **en immersion** complète au sein des équipes des différentes directions.



Votre contact chez Athling Management

Pierre Blanc, Associé

132, Bureaux de la Colline

92 213 Saint-Cloud Cedex

Tel. : +33 (0) 1 41 12 08 81

Mobile : +33 (0) 6 14 68 75 79

E-mail : pblanc@athling.com