

Expertise L'ENQUÊTE

CRÉANCES BANCAIRES
Un marché secondaire
dorloté

Nouvel argument de soutien aux volumes, le plan d'action de Bruxelles anticipe la vague de créances douteuses post-Covid.

PAR BENOÎT MENOÛ

+ EMAIL bmenou@agefi.fr

Quand bien même les digues de la manne publique retardent sa formation, la vague des créances douteuses issues du Covid pointe irrémédiablement à l'horizon. La montagne de ces NPL (*non-performing loans*) pourrait plus que doubler jusqu'à 1.400 milliards d'euros d'ici à fin 2022, selon le « scénario sévère, mais plausible » de la Banque centrale européenne (BCE). L'alerte est donnée, particulièrement par des autorités européennes craignant que la déferlante ne submerge la capacité des banques à prêter. Dans un objectif de préserver le crédit et donc l'économie, l'Europe a remis au goût du jour son projet d'encadrement et d'animation du marché secondaire de la créance. Pour lequel les gestionnaires spécialisés montrent grand appétit.

La Commission européenne avait présenté en 2018 une première version de « directive NPL », avant que les élections de 2019 ne renouvellent les instances européennes. Mi-décembre 2020, elle a publié un nouveau plan d'action, dans l'attente des négociations en trilogue (Commission, Parlement et Conseil européens) et de l'application par chaque pays. Le Covid fait accélérer ce processus sinueux.

Le projet tient avant tout, côté demande de cession, à inscrire dans le marbre réglementaire les notions d'acheteur et de gestionnaire de crédit. Ce dernier, le « *servicer* », devra faire l'objet d'un agrément délivré par un organe de contrôle national, en France a priori l'ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution). « *La régulation est naturelle pour accompagner le marché vers la maturité, mais attention à ne pas aller trop loin* », prévient Sébastien Bouchindhomme, délégué général de la Figeo (Fédération nationale de l'information d'entreprise, de la

Le siège d'EOS, acteur du rachat et de la gestion de créances, à Hambourg.



gestion de créances et de l'enquête civile). Le législateur français, précise-t-il, « *a traditionnellement tendance à surréguler, ce qui ne nous mettrait pas sur un pied d'égalité avec nos homologues européens, dans un projet dont la latitude d'application nationale semble gagner du terrain* ». La réforme doit octroyer des devoirs mais aussi des droits. Pour Nathalie Lameyre, présidente d'EOS France, acteur du rachat et de la gestion de créances, « *les*





► 18 février 2021 - N°745

contraintes supplémentaires pourraient par exemple être compensées par un accès au FICP (Fichier des incidents de remboursement des crédits aux particuliers, NDLR). Aujourd'hui, seule la banque qui y a inscrit l'emprunteur peut l'en radier ; nous devons encore passer par son intermédiaire, même plusieurs années après la cession de la créance ». Le métier de recouvreur est déjà réglementé en France, avec un contrôle s'exerçant entre autres par la Cnil (Commission nationale de l'informatique et des libertés) ou la DGCCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes). « La transposition de cette directive européenne en France consistera surtout à clarifier ce qui existe déjà », veut croire Nathalie Lameyre. « La cession de NPL faisant encore l'objet de nombreux fantasmes, sa régulation est une bonne chose », ajoute-t-elle, avec une directive en chantier qui « présente l'atout d'élever les barrières à l'entrée, de laisser exercer des acteurs sérieux ayant de bonnes pratiques ». « Nous accueillons favorablement la réforme, elle va permettre d'harmoniser les pratiques, de montrer que nous faisons correctement notre métier », avance Nicolas Da Costa, président de Nacc. A ses yeux, « les principaux acteurs du marché respectent déjà quasiment les nouvelles règles, d'autres pourraient avoir plus de mal ». Cinq acteurs s'arrogent 80 % environ du marché français du rachat ou du servicing de créances : Nacc, donc, iQera, Intrum, EOS, et Hoist Finance. L'encadrement « va coûter cher, renforçant l'exigence de taille critique », souligne Nicolas Da Costa, selon qui « il y avait au milieu des années 90 environ 1.500 sociétés de recouvrement, 200 fin 2019, peut-être bientôt une centaine ».



« LA RÉFORME VA PERMETTRE D'HARMONISER LES PRATIQUES, DE MONTRER QUE NOUS FAISONS CORRECTEMENT NOTRE MÉTIER »

— **NICOLAS DA COSTA**, président de Nacc

FRICTIONS ET OPACITÉ

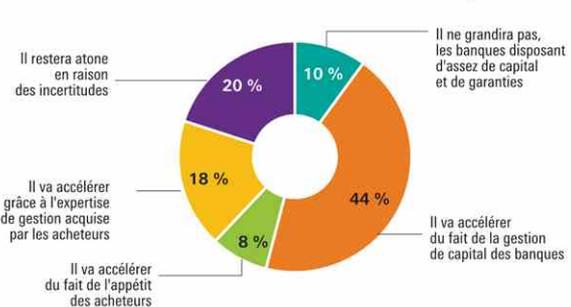
Le paquet européen va plus loin que cet agrément du *servicer*. Il évoque une centralisation des indicateurs des transactions de NPL, au sein d'une base de données anonymisées. De quoi, selon les autorités, apporter de la transparence, typiquement sur les prix pratiqués. Le marché est certes aujourd'hui bien opaque. Directrice générale adjointe d'Intrum France, Anne Williart pointe qu'« il peut exister des écarts de valorisation des créances, les acheteurs ayant une vision liée aux 'cash-flows' nets

attendus ». Le *data hub* européen pourrait aider à atténuer les frictions. « Le Covid a entraîné une baisse des prix, qui varient en fonction de chaque opération. Les fourchettes restent très larges dans le crédit à la consommation, le plus souvent de 5 % à 25 % de la valeur faciale ; elles peuvent atteindre jusqu'à 50 % à 60 % en moyenne côté créances sécurisées par hypothèque par exemple », explique Nicolas Da Costa. Attention, avertit David Chollet, associé chez Accuracy, « les banques ne vont pas brader leurs actifs » sur fond de progression des NPL, ce qui pourrait aggraver l'écart entre acheteurs et vendeurs. « Le point d'équilibre est plus difficile à trouver en période de crise », note-t-il.

Autre élément des réflexions européennes susceptible d'affecter le métier de la gestion de créances bancaires, l'émergence de sociétés de gestion d'actifs ou AMC (*asset management companies*) selon la terminologie officielle. Les autorités marchent sur des œufs au sujet de ces *bad banks*, qui seraient nationales, dans chaque Etat qui le souhaite, avant de se constituer en réseau. « Le marché commun de la créance est complexe pour ne pas dire impossible, assène David Chollet. Le recouvrement est avant tout affaire de juristes et chaque pays a son cadre légal. » La naissance de réceptacles centralisés pourrait modifier en amont les modalités de transaction, par une meilleure transparence et des économies d'échelle, mais ses modalités ne sont pas encore claires. Concernant notamment l'implication de la puissance publique. En tant qu'acheteur ? Une mauvaise solution perturbatrice, selon David Chollet, qui préfère l'idée d'un rôle de garant, joué pourquoi pas par la BCE, qui garantirait, contre rémunération, un certain niveau de recouvrement. « Cela faciliterait le point d'équilibre entre acheteurs

SOUTIENS VARIÉS

Quel marché des ventes de NPL attendez-vous en Europe en 2021 ?



SOURCE : SONDAJE DE L'ASSISTANCE CONFÉRENCE CREDIT OUTLOOK - FITCH RATINGS - JANVIER 2021

et vendeurs », estime l'associé d'Accuracy. En aval, Christian Scarafia, directeur senior institutions financières chez Fitch Ratings, relève que « les gestionnaires de créances pourraient potentiellement bénéficier du fait que les AMC devront externaliser l'activité de 'servicing' par manque d'expertise et d'infrastructure internes ». Anne Williart, chez Intrum, ne manque pas tout de même de souligner qu'un tel scénario d'AMC soulèverait des défis opérationnels majeurs.



Une part minime en France

3 à 5 milliards d'euros de créances en valeur faciale ont été échangés en 2020 en France, sur un montant total de plus de 130 milliards de NPL. « Historiquement, les banques ont cédé pour des raisons opérationnelles de gestion des ressources ou de pilotage ponctuel du coût du risque », explique Anne Williard. Mais, souligne Nicolas Da Costa, le principe de cession gagne en visibilité, « les banques doivent toujours davantage montrer au régulateur qu'elles suivent plus finement les créances douteuses. La régulation renforce progressivement l'incitation à la cession comme gage de saine gestion ». Il en est ainsi avec le resserrement des règles IFRS de provisionnement ou avec la nouvelle définition du défaut ou NDOD (*new definition of default*) qui, comme le souligne David Chollet, « ajoute la notion prospective de probabilité de non-paiement au-delà de celle des 90 jours de retard effectif ». Sans oublier les prochaines réjouissances de Bâle 4. « Céder, c'est pour les banques se délester d'actifs très consommateurs de fonds propres », pointe l'associé d'Accuracy. Il faut compter aussi, ajoute Nathalie Lameyre pour EOS, sur « le respect par les banques d'un ratio maximal de 5 % de NPL rapporté à leur encours total de crédits, une exigence aujourd'hui reportée sine die ». Le sondage réalisé le mois dernier par Fitch à l'occasion d'une conférence

Pour l'heure, le marché secondaire ne représente encore qu'une part minime de son potentiel. Particulièrement au sein de l'irréductible village gaulois :



« IL PEUT EXISTER DES ÉCARTS DE VALORISATION DES CRÉANCES, LES ACHETEURS AYANT UNE VISION LIÉE AUX 'CASH-FLOWS' NETS ATTENDUS »

— ANNE WILLIART,
directrice générale adjointe d'Intrum France

sur les perspectives européennes de crédit montre la diversité des sources pressenties d'évolution en volume du marché secondaire des créances (voir le graphique page 27). « Les participants s'attendent en grande majorité à observer une hausse sensible des cessions de NPL cette année, tout d'abord sur fond de nécessité des banques de gérer leur capital et d'expertise affirmée des acheteurs et des gestionnaires de créances », relève Christian Scarafia. Chez Fitch pourtant, « nous tablons sur une progression limitée du marché, au moins tant que les impacts économiques de la pandémie ne seront pas plus clairs », nuance l'analyste.

Ce public de la conférence Fitch était en partie constitué d'investisseurs pour qui, selon David Chollet, « la France est perçue, après l'Italie ou l'Espagne, comme le prochain eldorado des NPL ». Leurs abondantes liquidités ont de quoi séduire les banques. Alors que les acteurs du crédit à la consommation sont très actifs sur la cession, les principales enseignes universelles restent timides, notamment les mutualistes du fait de l'indépendance des caisses locales ou régionales en matière de gestion des créances. « C'est le sens de l'histoire que de centraliser la gestion des NPL pour répondre à la réglementation, glisse Nicolas Da Costa. L'année 2021 commence fort avec un très gros appel d'offres d'une banque n'ayant jamais vendu, il y en a encore beaucoup dans ce cas. » « Les approches sont très diverses mais, d'ici à 2023, toutes les banques en France devraient avoir concrétisé des cessions », estime David Chollet. La demande va continuer de se préparer à la vague de l'offre. ■

