



## Communiqué de presse

# Le futur des sociétés de financement 'captives' des constructeurs automobiles : quel sera leur cœur de métier en 2030 ?

**Paris, La Défense, 11 octobre 2018**

**Les 'captives', c'est-à-dire les sociétés de financement des constructeurs automobiles, sont aujourd'hui confrontées à de nombreux bouleversements qui remettent en cause leur modèle. Cette étude Deloitte dédiée à l'avenir des captives vise à analyser leurs enjeux futurs pour permettre une meilleure prise de décisions dès aujourd'hui.**

Les sociétés de financement des constructeurs - captives - sont une des plus belles réussites du monde de l'automobile de ces dernières décennies. Leur rôle initial était de soutenir les ventes de véhicules, de contribuer aux bénéfices et de fidéliser les clients. La réussite est telle qu'aujourd'hui, les captives contribuent en moyenne à un tiers du bénéfice des constructeurs.

Cependant, ce modèle est aujourd'hui confronté à de nombreux bouleversements : croissance de la réglementation, digitalisation, évolutions technologiques, arrivée des motorisations alternatives ou encore changements sociétaux. Face à ces évolutions, Deloitte a développé de multiples scénarios visant à imaginer le rôle des captives en 2030.

**L'étude met en lumière deux incertitudes majeures qui pèsent sur l'avenir des captives :**

- Une incertitude concernant la structure du panorama des prestataires de services de mobilité,
- Une incertitude relative à la propriété des véhicules.

**Les principaux constats pour la transformation des captives à l'horizon 2030 :**

**Les constats généraux :**

- De nouveaux clients, de nouveaux canaux de vente, de nouveaux produits et services ainsi qu'une hétérogénéité croissante des marchés se traduisent par une complexité croissante de l'activité,
- Les écosystèmes qui entourent le financement des véhicules et les services de mobilité nécessitent de conclure des partenariats avec des acteurs externes au marché.

**L'évolution du centre de gravité** : les volumes d'activité vont se déplacer des marchés traditionnels (Europe et Amérique du Nord) vers les marchés émergents (Chine et reste du monde).

**L'évolution du portefeuille de produits :**

- L'activité de financement basée sur les actifs (crédit, crédit-bail et financement des réseaux de distribution) perdra de son importance.
- La demande de nouveaux services de mobilité reposant sur des offres souples de leasing va considérablement s'accroître.

**Vers un modèle de ventes indirectes :**

- Recul des canaux traditionnels de ventes des concessionnaires sur les prochaines décennies,
- Intensité accrue des interactions clients et demande de nouveaux canaux de vente.

**La priorité au client :**

- La priorité client devient la première préoccupation des dirigeants,
- L'expérience client en continu devient inévitable dans l'ensemble de l'écosystème.

**Les six domaines incontournables d'action stratégique, sur lesquels investir, quel que soit le scénario qui se confirmera à l'avenir :**

- La flexibilité du cœur de métier actuel et la préparation aux ventes directes ainsi qu'aux services aux clients à la demande,
- Les services de paiements, en complément des services de mobilité,
- Les solutions de mobilité urbaine, via la gestion d'un portefeuille de services continus de mobilité,
- L'excellence opérationnelle à travers l'exploitation de plateformes très évolutives et l'optimisation des processus,
- Le développement de la gestion de flottes, notamment sur de nouveaux marchés,
- La collecte et l'utilisation des données sur les clients et les véhicules, en conformité avec une réglementation croissante.

Pour **Charlotte Vandeputte, Associée chez Deloitte experte des captives financières** : *« Cette étude est la plus complète jamais réalisée sur les captives automobiles. En se basant sur des scénarios qui renforcent la prise de décisions, elle met en évidence plusieurs forces disruptives qui remettent en cause l'activité traditionnelle des captives. Celles-ci devront faire face à davantage d'évolutions sur les 10 prochaines années qu'au cours des 30 dernières. »*

Pour **Guillaume Crunelle, Associé responsable sur secteur Automobile chez Deloitte** : *« Le modèle économique des captives va devoir s'ajuster afin d'aider les constructeurs faire face aux transformations de l'ensemble de l'écosystème automobile et notamment de la servicialisation de la mobilité. »*

## Méthodologie :

L'étude analyse le modèle économique d'une captive fictive en 2030 et utilise des approches qualitatives et quantitatives pour simuler les résultats financiers par scénario :

- Evaluation de **+ de 140 facteurs basés** sur la détection des tendances à l'aide de l'intelligence artificielle ;
- **9/10** des plus grandes captives mondiales ont participé aux travaux via des ateliers et des entretiens ;
- Définition de **4 scénarios** extrêmes mais possibles vérifiés au cours d'ateliers conjoints avec des représentants sectoriels des plus grandes captives mondiales et des experts de Deloitte ;
- Développement d'un **modèle quantitatif** permettant le calcul du résultat d'une captive fictive en 2030 ;
- Calcul des **P&L** (Profit and Loss) et des principaux **KPI** (Key Performance Indicators).



## A propos de Deloitte

Deloitte fait référence à un ou plusieurs cabinets membres de Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL), société de droit anglais (« private company limited by guarantee »), et à son réseau de cabinets membres constitués en entités indépendantes et juridiquement distinctes. DTTL (ou "Deloitte Global") ne fournit pas de services à des clients. Pour en savoir plus sur notre réseau global de firmes membres : [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about). En France, Deloitte SAS est le cabinet membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, et les services professionnels sont rendus par ses filiales et ses affiliés.

© 2018 Deloitte SAS, Membre de Deloitte Touche Tohmatsu Limited