



Le marché du rachat de créances grand gagnant de la crise



Chaque semaine, l'essentiel de l'actu

- L'actualité de votre métier chaque jour
- Consultable sur PC et mobiles

100% sécurisé, votre adresse ne sera pas diffusée



Le rôle des acteurs de médiation financière est d'autant plus important en temps de crise. Avec la fragilisation d'un grand nombre d'entreprises en France, les acteurs du marché du recouvrement et rachat de créances ont une carte à jouer.

Je m'abonne

La **crise sanitaire** a fragilisé nombre d'emprunteurs en Europe. Et même suite aux **reports d'échéances, diminutions des mensualités, et accords transactionnels**, le marché européen des prêts non performants continue de croître et s'élève actuellement à 56 milliards d'euros (chiffres FIGEC), plaçant la France (presque) en tête de file. Selon le dernier rapport de Deloitte¹ : "**avec le deuxième plus grand stock de prêts non performants (NPLs) en Europe et une activité de désendettement émergente, la France est sur le point d'avoir le stock de NPLs le plus élevé d'Europe. Couplée aux pressions réglementaires, la rentabilité renforce l'attention portée par les banques sur les stratégies de résolution des prêts non performants**".

Pour **NACC** (Négociation et Achat de Créances Contentieuses) un des spécialistes du secteur, le **marché du rachat de créances** est source d'opportunités à saisir : bien que le marché soit (pour

l'instant) assez concentré, il est en **forte expansion depuis le début de la crise**, passant d'un volume 3 milliards d'euros il y a 3 ans, à presque 8 milliards d'euros en 2020, et l'on s'attend à des volumes de 12 à 15 Milliards d'euros en 2021. Quant au marché des mandats de gestion en recouvrement, bien qu'étant fragmenté entre des centaines de sociétés de services, qui opèrent pour le compte de multiples prestataires, il recèle un potentiel important pour NACC pendant cette période.

C'est pour cela que Nicolas Da Costa, président de NACC depuis juin 2020, veut développer et étendre les service de **rachat de créances** de son entreprise pour s'adresser aux marchés des

grands comptes, des ETI, et s'ouvrir au B2C . La crise ayant créé de nouveaux besoins, **NACC** a, en plus de ses services historiques de rachat de créances et gestion de recouvrement, mis en place une cellule d'écoute lors des périodes de confinement afin de mieux répondre aux situations particulières des entreprises.

Pour **Nicolas Da Costa**: *"La France est désormais le marché européen que tous les investisseurs regardent avec attention. Dans ce contexte difficile [...], nous sommes conscients d'assumer un rôle essentiel pour préserver la **solvabilité des entreprises créancières** et la capacité de prêter des banques, indispensables à la reprise économique"*.

¹ L'étude "Deleveraging Europe" a été publiée par Deloitte en Octobre 2019.

Je m'abonne