

Noisy le Grand, le 9 décembre 2008

Publiable immédiatement

Communiqué de presse

La Diac réalise une pénétration record en novembre sur les ventes VN de Renault à 35,1% pour un cumul à 32,7% à fin novembre, et confirme son engagement auprès des concessionnaires.

2008 : La Diac, grâce à la richesse de son offre de financements clientèle et sa proximité avec le réseau, terminera l'année 2008 en hausse par rapport à 2007 en termes de nouveaux financements

Sur le marché des particuliers

Avec une pénétration à particuliers de 36,3% et des nouveaux financements en hausse de 10,2% à fin novembre 2008, la Diac confirme sa position de leader sur ce marché.

La suspension momentanée de la Location avec Option d'Achat (LOA) pour les particuliers n'a pas pénalisé la Diac et ses clients. La Diac proposait en effet, en substitution, un Renault New Deal Crédit, présentant les mêmes avantages qu'un Renault New Deal LOA.

Pour la Diac, cette suspension a permis d'optimiser son refinancement sans perdre de volumes.

Sur le marché des entreprises

Diac Location maintient sa place de 1^{er} loueur avec un parc géré de 236.755 véhicules, et une pénétration de 34,6% à fin novembre 2008. Le lancement réussi de Renault New Deal Pro (Crédit Bail et LLD) début septembre, a permis d'élargir encore son offre aux utilisateurs professionnels.

Sur le financement du réseau

La Cogera (filiale du groupe Diac) s'inscrit dans la stratégie annoncée par le constructeur de réduction et d'assainissement des stocks, rendue obligatoire par la baisse de la demande et l'optimisation du cash. Le groupe Diac maintient sa position de premier banquier du réseau avec un encours de plus de 2 milliards d'euros à fin novembre 2008.

Le plan de soutien à l'automobile

Les pouvoirs publics, conscients de la spécificité particulière des captives automobiles françaises et de leur rôle nécessaire dans le soutien aux ventes de véhicules et dans le crédit à la consommation nous ont accordé une enveloppe supplémentaire de 500 millions d'euros. Cette enveloppe s'ajoute aux montants déjà obtenus lors des deux premiers tirages de la Société de Financement de l'Economie Française.

Le groupe Diac a ainsi les moyens pour accompagner les mesures commerciales complémentaires annoncées par le constructeur.

2009 : Réouverture de la LOA et mise en place d'un plan ambitieux d'aide à la vente par le financement.

La possibilité récente d'utiliser son portefeuille de LOA comme garantie pour l'obtention de prêts de la SFEF, permettra à la Diac de proposer à nouveau, dès le 1^{er} janvier 2009, son offre Renault New Deal en LOA pour les particuliers.

En outre, la poursuite des titrisations, pour augmenter le potentiel de créances mobilisables, et l'utilisation des financements en LLD comme garantie, sont autant de solutions qui permettront à la Diac d'assurer le financement durable de son activité clientèle et du réseau pour l'avenir.

La Diac a mis en place, dès ce mois de décembre et pour le premier quadrimestre 2009, un plan agressif en terme d'offres et de conditions de financement ayant pour objectif de soutenir les ventes du constructeur tout en augmentant encore plus son pourcentage de ventes financées par rapport au dernier quadrimestre 2008.

Le groupe Diac confirme ainsi sa place de leader du financement automobile et son engagement auprès des constructeurs et du réseau.

« Les marques Renault et Nissan ont besoin d'une financière forte pour les soutenir dans leur politique de gestion de stocks et les accompagner dans le développement des ventes. Plus que jamais RCI Banque et Diac répondent à cette attente » souligne Philippe Gamba, Président Directeur Général du groupe RCI Banque-Diac.

RCI Banque - Direction de la Communication – www.rcibanque.com
Contact : Luc Gendrot 00 33 (0) 1 49 32 88 15 e-mail : luc.gendrot@rcibanque.com