

IMMOBILIER

Les courtiers perdent du crédit ^{DR}

Le monde des intermédiaires en opérations de banques est poussé vers une diversification et une concentration par des réseaux qui tentent de reprendre la main sur les prêts à l'habitat.

PAR MORGANE RÉMY

+ EMAIL redaction@agefi.fr

Le monde change. Si les intermédiaires en opérations de banques et services de paiement (IOBSP) sont aussi des partenaires, apportant des clients aux banques, construisant des dossiers clés en main avec des concessions négociées (domiciliation des salaires),

certaines banques ont décidé de se passer de leurs services. Le Crédit Agricole Languedoc (CAL) a ainsi marqué la fin de l'année 2019 en cessant ses conventions – sortes de contrat cadres définissant les conditions de collaboration – avec les courtiers.

Ces intermédiaires ont longtemps joué le rôle de contre-pouvoir sur les crédits immobiliers des Français, en négociant près d'un tiers de ces prêts en France (35 %, selon le sondage OpinionWay pour



Tous les courtiers parlent d'un enterrement de première classe du taux de commission historique de 1 %.

FRANCOIS HENRYREA

Vous Financier et même 61 % chez les 18-34 ans). Ils ont ainsi fait jouer la concurrence en période de taux bas. Les renégociations des prêts ont même privé les banques d'une source importante de revenus, en divisant les taux de crédits immobiliers contractés ces dernières années jusqu'à trois fois. Pire, pour les banques, les renégociations représentent un risque : en réduisant les marges des crédits immobiliers, qui restent durablement dans le bilan d'une banque, des établissements pourraient se retrouver face à un effet en ciseaux, avec des taux de prêt beaucoup plus faibles que leur coût de financement, si les banques centrales cessent leur politique accommodante.

Les réseaux mutualistes, forts du maintien de leurs réseaux d'agences, tentent donc de garder la main sur la relation clientèle et de préserver des marges de plus en plus contraintes, en remettant en cause leurs conventions. « Nous sommes en négociation avec le Crédit Agricole et la Caisse d'Épargne, témoigne

Maël Bernier, porte-parole de Meilleurtaux (10 milliards de production de crédit par an). *C'est à la fois normal et cyclique et nous sommes prêts à discuter dès lors que notre apport et notre travail sont reconnus.* » Ce genre d'enseigne poids lourd, avec Cafpi, peut résister à la pression et contrôler les concessions, tandis que de plus en plus de Français recourent au courtage et que se dessinent de nouveaux partenariats avec des banques en ligne comme ING, Hello Bank ou Fortuneo.

À PRENDRE OU À LAISSER

Les petits courtiers qui n'apportent pas suffisamment de volume subissent de plein fouet la nouvelle pression qui s'exerce sur les IOBSP. « *Ce tri de la part des banques est aussi pour elles l'occasion de négocier nos tarifs,* explique Estelle Laurent, responsable communication et partenariat chez Credixia (500 millions de production de crédit par an). *Notre commission de 1 % est rognée et le montant global est désormais systématiquement à un maximum de 5.000 euros, contre 7.000 euros auparavant.* » Les courtiers indépendants ou de petites agences, qui apportent moins de volume aux banques, révèlent que les négociations mènent souvent à des plafonds plus bas encore.

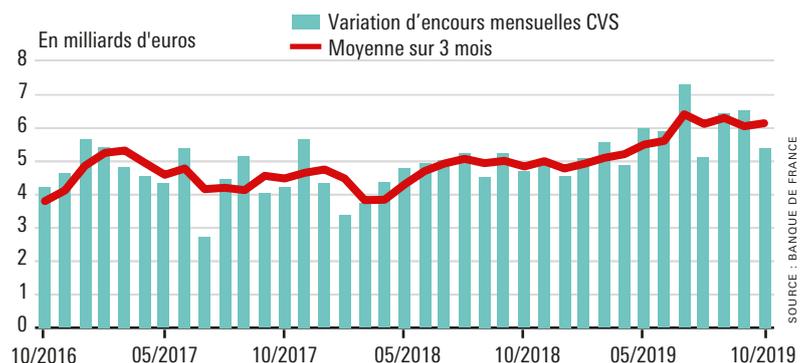
Tous les courtiers parlent d'un enterrement de première classe du taux de commission historique de 1 %. « *Concrètement, nos 'partenaires' nous disent que c'est à prendre ou à laisser,* note Yann Nicodeme, fondateur de Switfi, un courtier digital à destination des clients des professionnels de l'immobilier. *Certaines banques nous laissent à peine 15 jours pour signer une convention proposant un taux de 0,50 % seulement.* » Certains intermédiaires en opération de banques refusent de signer dans de telles conditions.

Les banques nationales, qui misent moins sur le maillage territorial, sont un peu moins agressives et demandent le plus souvent de baisser la commission à 0,8 % du montant emprunté. « *Quand cela baisse de 20 %, nous sommes presque contents* », déplore Yann Nicodeme. Celui-ci souhaite bien entendu



2019, ENCORE UNE ANNÉE D'EXCEPTION POUR LES PRÊTS À L'HABITAT

Variations d'encours mensuelles des crédits à l'habitat (données CVS)



SOURCE : BANQUE DE FRANCE

→ Des relais de croissance nécessaires

reconquérir les banques et pense que la qualité du travail des meilleurs courtiers, que cela soit en relation client ou dans la constitution du dossier, aura raison de ce durcissement. « *Je ne souhaite pas jeter de l'huile sur le feu, mais les banques ont dépassé leur objectif de crédit et se disent qu'elles peuvent freiner, ce qui permet à la fois d'alléger leur bilan et d'augmenter leur marge en s'en prenant aux courtiers*, explique l'un d'entre eux sous couvert d'anonymat. *Mais à ce jeu, elles risquent d'avoir un retour de bâton avec les renégociations de crédits et d'assurances, ces dernières étant encore très lucratives pour les banques.* »

A ce jour, une sorte de trêve est observée en la matière. « *Nous avons une déontologie qui consiste à défendre les intérêts de nos clients, ce qui implique aussi de maintenir une bonne relation avec nos partenaires bancaires*, explique Philippe Taboret (*lire l'entretien*), président de l'Association professionnelle

des intermédiaires en crédit (Apic) et directeur général adjoint de Cafpi (10 milliards de production de crédit immobilier par an). *Concrètement, cela veut dire que nous ne menions pas d'action en renégociation d'assurance dans le cadre de la loi Bourquin.* » Tout cela risque de changer pour les banques qui déconventionnent. « *Si nous ne sommes plus partenaires, nous jouerons pleinement notre rôle de courtier en assurance* », assume Philippe Taboret.

GAGNER EN EFFICACITÉ

Plus globalement, cette diversification offre aussi un relais de croissance. Les grands courtiers n'ont d'ailleurs pas attendu que la situation se tende pour élargir leur activité. « *Depuis 2012, nous œuvrons pour devenir le premier supermarché financier en ligne, avec des rachats dans divers secteurs de l'intermédiation en assurance et placements notamment* », rappelle Maël Bernier de Meilleurtaux. Les acteurs moyens tentent aussi de compter dans le débat actuel, en prenant de l'ampleur. Par exemple, Artemis Courtage a acquis Ludax Courtage en 2017, puis Activa Courtage en 2019. Le groupe a aussi réalisé un partenariat avec Eloa, première plate-forme collaborative de distribution de crédits et d'assurances 100 % digitale pour développer l'acquisition de clients en ligne.

Les petits, quant à eux, se regroupent aussi pour gagner en efficacité, tandis que leur *business model* est remis en cause. « *Il y a eu de plus en plus d'obligations pour rentrer dans la profession et dans l'exercice du métier pour être référencé à l'Orias comme intermédiaire en opération bancaire avec des obligations d'information du client, de formation continue, de respect de la protection des données...*, explique Eric Debese, fondateur du label Made in Courtage. *Mais pour les indépendants ou les agences moyennes, composées de cinq à six collaborateurs avec 600.000 à 700.000 euros de chiffre d'affaires par an, qui doivent faire des concessions auprès des réseaux bancaires, cela complexifie beaucoup de choses.* » Ainsi, les coûts et les obligations s'alourdissent, tandis que les bénéfices se réduisent. Les petits sont particulièrement touchés car leurs agences sont souvent moins structurées pour absorber cette charge et ils pèsent moins lourds dans les négociations avec les banques. « *Avec le label, nous leur apportons notamment des solutions sur la conformité, sur la 'digitalisation' de la relation client, et misons sur la qualité de présentation des dossiers* », poursuit-il. En bref, ils se veulent une alternative au phénomène de concentration et aux franchises.

Credixia, de son côté, lance une franchise et y voit un moyen de tirer son épingle du jeu. Cet acteur créé en 1999, en même temps que Meilleurtaux, ne pèse encore que 500 millions de crédits. « *Mais nous avons lancé notre première franchise cette année, annonce Estelle Laurent, de Credixia. Et nous pensons que de bons courtiers indépendants voudront nous rejoindre pour avoir notre certification et notre capacité de négociation avec les banques.* » ■

LA PAROLE A...

PHILIPPE TABORET, président de l'Association professionnelle des intermédiaires en crédit (Apic) et directeur général adjoint de Cafpi

« Les grandes banques mutualistes font le tri parmi leurs partenaires »

Les banques peuvent-elles se passer des courtiers?
Chez Cafpi comme à l'Apic, nous observons effectivement une forte tension entre les courtiers et les banques. Déjà, quelques caisses régionales de banques mutualistes tentent de se passer des courtiers pour reconquérir la relation client. Elles sont au nombre de trois, une au Crédit Agricole et deux au Crédit Mutuel, car elles sont dominantes sur leur marché régional. Cela s'explique par le fait qu'elles ont conservé un maillage territorial plus fort que les autres banques.

Qu'en est-il des autres banques mutualistes ?

Les grandes banques mutualistes, c'est-à-dire le Crédit Agricole, le Crédit Mutuel et BPCE, font un

grand tri parmi leurs partenaires pour vérifier plus facilement que leurs prestataires sont en conformité avec leur rôle de conseil et de protection du consommateur, mais aussi pour obtenir plus facilement une réduction de la commission des courtiers.



Les réseaux traditionnels sont-ils plus souples ?

Globalement oui, mais la volonté de renégociation concerne presque toutes les banques à ce jour. Leur but est d'améliorer leur rentabilité, en période de taux faible, en nous demandant de faire un effort. La baisse proposée va de 10 % à 50 % de la commission et se double pour certaines de plafonds plus bas qu'auparavant.