

L'IORETTE

Décembre 2023

IMMOBILIER :

La crise de l'immobilier met à profit la créativité dans les méthodes de financement.

EMERGENCE :

Créativité dans les méthodes de financement.

UIC :

Un gestionnaire des Relations Banques.

JURISPRUDENCE :

Du taux d'endettement ou du reste à vivre, quel critère ?

2023 :

Rétrospective

ERIC ROUAI

Un parcours d'exception

Au programme :

03 EDITO

04 Portrait d'un IOBSP : Eric ROUAIX, un parcours d'exception.

09 UIC : un gestionnaire des relations banques.

15 Du taux d'endettement ou du reste à vivre, quel critère ?

17 Créativité dans les méthodes de financement.

20 Rétrospective 2023

21 En Bref...

22 Fiche technique n°7 : La rémunération de l'IOBSP



Edito :

Dernier numéro de l'année, et je suis bien heureux qu'elle se termine. Je ne garderai pas un très bon souvenir de 2023. Année difficile, éprouvante, pleine de tensions et d'inquiétude, mettant à l'épreuve la résilience. Pour certains, 2023 était la fin d'une aventure et on leur souhaite la réussite dans leur nouvelle vie professionnelle. D'autres ont tenu grâce à des réserves et se sont diversifiés. On a eu l'impression de naviguer à vue dans une tempête. J'entends que pour atténuer le désarroi, on doit cependant se sentir chanceux car nous sommes dans un pays qui compte, encore, parmi les plus riches et nous ne connaissons aucune pénurie, ni de guerre.

2024 sera meilleure - il vaut mieux pourrait-on dire avec sarcasme. Et justement, dans ce numéro, il sera question du parcours de l'un d'entre nous qui est une référence, et qui a réalisé le rêve français de l'IOBSP. Vous lirez que la résistance et les actions ont obtenu des fruits et qu'il y a de l'avenir, car les marchés de l'immobilier et du crédit entrent en mutation. Des idées nouvelles émergent, des start-ups s'en saisissent et tentent de percer. L'intelligence artificielle débridée se mêle de tout. Elle est déjà actrice, influenceuse, et soldat. Elle fera très certainement des analyses de dossiers de financement et des préconisations pour des clients candidats à l'emprunt dès l'année prochaine. Saura-t-elle guider nos politiques en espérant qu'un jour elle ne les remplace pas ! Pour l'heure, nous allons entrer dans la période des fêtes, de la féerie, des illuminations, des vitrines, et de la famille qui me sont si chères. Une pensée pour les plus démunis et ceux qui sont dans la peine, et je vous souhaite à toutes et à tous, chers partenaires, chers lecteurs et lectrices, de passer d'excellentes fêtes de fin d'année.

Jérôme CUSANNO.

Portrait d'un IOBSP : ERIC ROUAIX

UN PARCOURS D'EXCEPTION.

Je suis dans l'intermédiation de crédit depuis un peu plus de 20 ans et finalement je m'aperçois que j'ai toujours entendu parler d'Éric Rouaix. Pour cette dernière IOBETTE de l'année, je l'ai contacté il y a quelques mois afin de vous le faire connaître un peu mieux pour certains et découvrir pour d'autres.

Un entretien qui a été très enrichissant et que je vous laisse découvrir. Personnalité très présente, mais accessible et simple, Eric commence par me dire qu'il rentre d'un tournoi international de tennis de sa catégorie. Je suis déjà admiratif, puisque pour ma part, le sport se résume à me forcer à ne pas prendre la voiture pour aller acheter du pain et à préférer marcher 2 km avec mes chiens.

Éric a commencé sa carrière en 1986, en tant que salarié au sein du cabinet d'expertise et d'audit Ernst and Young. En 9 ans, il a gravi tous les échelons, jusqu'à gérer un portefeuille de clients professionnels, des sociétés principalement. Il a donc parfait son expertise en matière de gestion d'entreprise, ce qui lui a permis de savoir gérer une société sous tous les aspects juridiques, comptables, fiscal et de ressources humaines. Une opportunité se présente à lui : devenir directeur administratif et financier d'une entreprise d'informatique. Il la saisit et pendant les 4 années qu'il y restera, il mettra tout en œuvre pour que la société se développe.

Hasard des rencontres, dans les années 90, Eric fait la connaissance d'un directeur commercial dans la même entreprise et tous deux décident de se lancer un challenge : créer une entreprise de services informatiques. Ils vont chercher un technicien, et le tour est joué ! Une société voit le jour avec Eric comme directeur administratif et financier, un associé directeur commercial et un autre associé technicien en informatique.

L'aventure dure 3 ans, l'entreprise se développe, et ils obtiennent une proposition de rachat. L'offre est belle, et ils vendent. Première expérience d'associés réussie !





CHACUN DÉCIDE DE PARTIR DE SON CÔTÉ AVEC SON APPORT POUR CRÉER D'AUTRES PROJETS.

Eric m'explique qu'il a effectué une recherche d'investissement en étudiant plusieurs secteurs. Il a recherché des sociétés en vente et tombe sur celle d'une ancienne "banquière" qui faisait du courtage et du regroupement de crédits. C'était à l'époque une petite niche et le marché ne comptait alors que 2 établissements de crédit : le CFCAL-Banque et la Royal St George Banque. Il a étudié en profondeur cette petite entreprise constituée de la gérante et de 2 salariés, et en 2000, il se lance. Eric me dit qu'on ignorait que c'était le début d'un nouveau marché en France. Nouveau marché, d'autres acteurs s'y intéressent, et c'est ainsi qu'on a vu arriver d'abord Abbey National, puis General Electric qui se sont succédé à la tête de la Royal St George Banque, tandis que BNP Personal Finance rachète Abbey National, puis Créatis, Crédit Lift et CGI font leur entrée et l'intermédiation se développe sur tout le territoire multipliant les acteurs. Il fallait regarder ce que faisaient les concurrents, point très important, précise-t-il.

Dans la société de services informatiques qu'il gérait, Eric avait développé un réseau d'agences salariées. Il a donc reproduit ce schéma en ouvrant d'autres agences spécialisées dans le regroupement de crédits.

En 7 ans, Eric a ouvert 15 agences.

Pour se faire connaître, l'entreprise s'est fondée sur le modèle de l'époque : presse quotidienne régionale, magazines télé, publicités dans les boîtes aux lettres, couponing. Ces campagnes généraient des contacts, les pièces étaient réclamées, études et analyses diligentées, et les dossiers étaient ensuite transmis aux partenaires financeurs.

Se développer, c'est aussi apprendre. Eric a donc investi dans d'autres canaux d'acquisition de clients, et c'était l'heure d'internet dans l'intermédiation de crédits. L'entreprise a développé une expertise dans le domaine de l'acquisition de clients. Il fallait devenir multi-canal et équilibrer ses sources d'affaires. Eric a donc développé un réseau de prescripteurs, essentiellement des établissements bancaires. Le fait d'être sur le terrain lui a permis, me confia-t-il, d'apprendre et de mieux cerner le marché. Cela l'a beaucoup aidé dans ses prises de décisions et d'orientation.

Tous les acteurs de la profession se développaient bien, et les croissances étaient à 2 chiffres ! Mais toute bonne chose a une fin ! Tout répond à un cycle, selon Eric. Ce système a bien fonctionné jusqu'en 2007, et septembre 2008 c'est la crise des subprimes. 50% de chute de cabinets en quelques mois ! Il faut savoir franchir les écueils et toujours se préparer à cela.



Il faut renforcer ses capitaux propres et diversifier les canaux d'acquisition clients. Cette crise était très dure ! Les partenaires bancaires suspendaient leur production de crédit, d'autres la réduisaient drastiquement, tandis que d'autres encore se retiraient du marché ! Le modèle publicité dans la presse ne fonctionnait plus et le réseau de prescripteurs souffraient également de la crise.

En 2007, Rouaix Finance avait 60 collaborateurs. Fin 2008, il a fallu réduire d'un tiers les effectifs et recentrer les activités sur quelques sites. Eric ajoute :

“On a franchi le cap car la santé financière de l'entreprise était bonne.”

Eric constate que 80% de ses clients viennent d'internet et seulement 20% viennent de la prescription, majoritairement dans le grand sud-ouest, puisque l'entreprise est toulousaine. Il fallait rétablir un équilibre et viser le 50-50 pour sécuriser le business modèle. Il cherche alors à s'implanter dans d'autres régions et s'oriente vers des réseaux déjà existants. Il découvre dans le nord de la France, Optimum Finance, société bien implantée dans une zone où Rouaix groupe n'était pas présent. Eric fait une proposition d'achat. Le marché est conclu, et de facto, la production s'équilibre entre les deux sourcings (web et prescription). Les partenaires financeurs sont satisfaits, les marges et les commissions augmentent, les niveaux de services également. C'est un traitement classique, me dit Eric. L'équilibre d'acquisition était bon, 55-45 et il y avait très peu de doublons car tout ne se fait pas sur internet, ne l'oublions pas ! me précise-t-il. Des personnes souhaitent s'adresser à un prescripteur et cela existera toujours.

La reprise d'entreprise n'est pas chose facile. Il y a un gros travail d'analyse et d'accompagnement. Il faut sécuriser les équipes et les premiers mots d'Eric lors de l'acquisition d'Optimum Finance ont été **« Il est urgent de ne rien changer ».**

Ensuite, après une synthèse du fonctionnement des deux entreprises, il a fallu homogénéiser les méthodes de travail et les systèmes d'information et de traitement des activités.

Cela a pris 2 ans, détaille Eric et d'ajouter que cela a été un réel succès !

2014-2016, c'est le développement des indicateurs d'affaires et développement de la production ce qui renforce leurs niveaux de rémunération et de facilités auprès de leurs partenaires financeurs.

Dans ce récit passionnant, je suis étonné de ne pas voir de réseau de MIOB. Je pose donc la question à Eric qui me fixe droit dans les yeux et me répond : "Je produis, mais je produis rentable ! J'estime que la production d'un réseau de MIOB n'est pas assez rentable." Je préfère développer un réseau d'indicateurs d'affaires dont ce n'est pas l'activité principale et qui n'a pas les mêmes attentes en matière de rémunération.

Eric ajoute que tous leurs indicateurs d'affaires avaient une convention avec Rouaix Groupe et la rémunération était fixée en fonction du partenaire. En 2016, Eric arrive à un constat, cela faisait 15 ans d'une épopée fructueuse : 250 collaborateurs, 300 millions d'euros de production de crédits et des partenaires bancaires très contents. Son entreprise va bien, ses capitaux propres sont solides, tous les feux sont au vert, il a toujours de l'énergie, mais il faut aussi savoir réussir sa sortie.

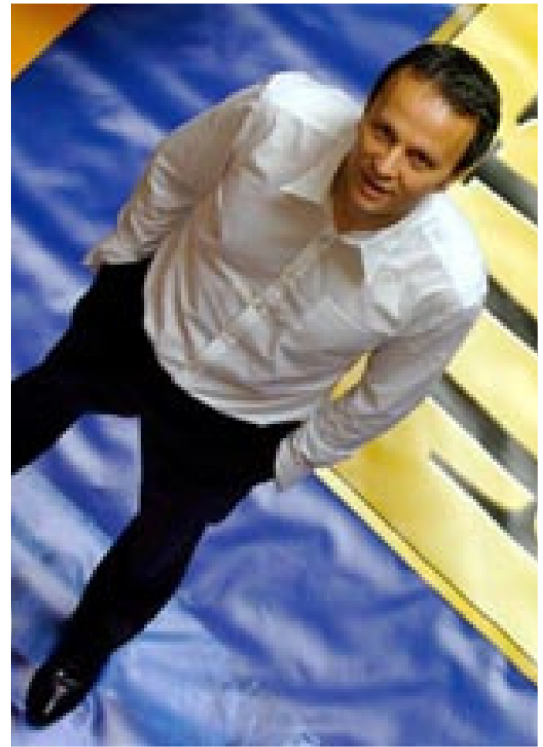
Le problème d'un chef d'entreprise, me dit-il, c'est qu'il n'a pas envie de céder sa place quand tout va bien. Or, c'est à ce moment-là que l'entreprise a de la valeur.

Eric pense avoir été le premier à racheter une entreprise d'intermédiation de crédit, et il se dit que cela peut aussi fonctionner pour Rouaix Groupe. En 2016, il lance le processus de vente pour voir ce qui pouvait en sortir.

Le secret ? Il n'y pas de secret. Il faut trouver un bon intermédiaire pour la vente de son entreprise qui a de bons contacts en France et à l'étranger.

Eric reçoit des offres, les étudie et les rendez-vous se mettent en place pour aller plus loin. 2 offres sont retenues et finalement un seul candidat l'emporte : un fonds d'investissement.

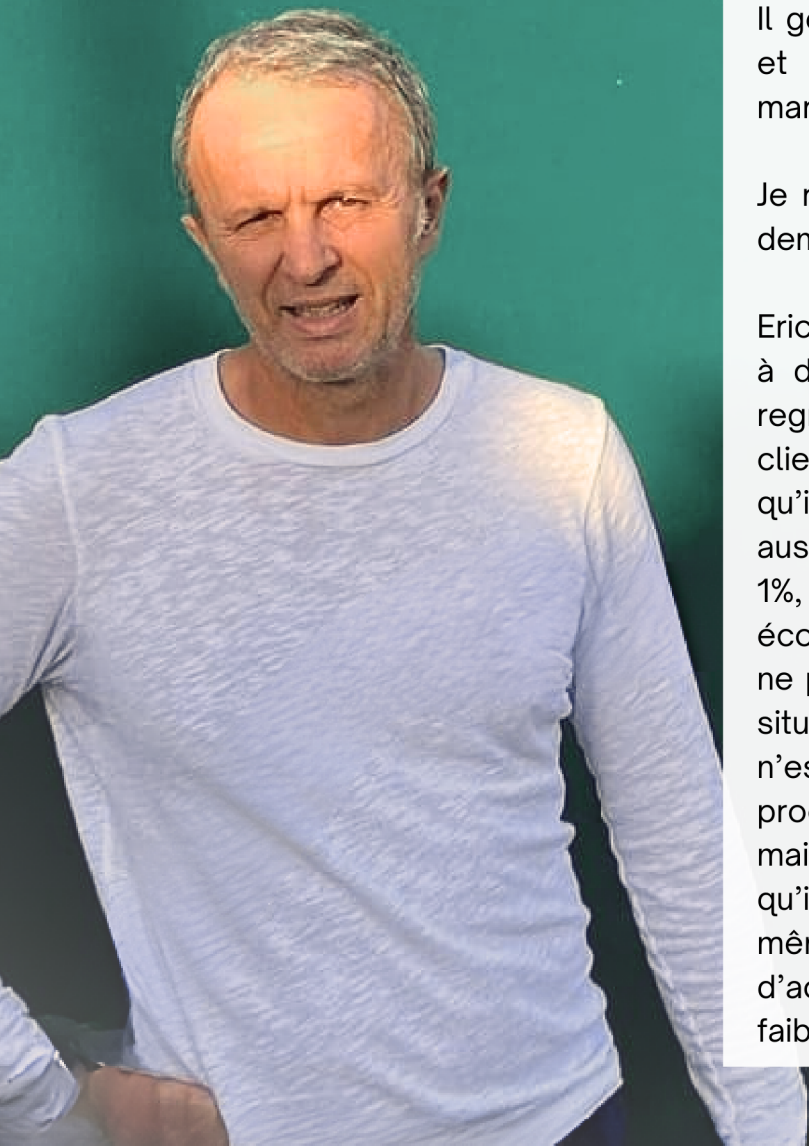
La machine juridique se met en place pour finaliser l'opération. Eric s'engage à rester 2 ans, mais restera finalement 3 ans en tant qu'actionnaire minoritaire. Pendant ce temps, Rouaix Groupe acquiert 2 sociétés supplémentaires : un IOBSP spécialisé dans l'acquisition de clients par internet et un autre dans la prescription. Chose faite, c'est le départ fin 2019. Hélas, en 2020 c'est le COVID, et Eric est obligé de remettre ses projets à plus tard.



le 10 juin 2008 l'inauguration de nouveau siège social situé rue Kennedy

"Je produis, mais je produis rentable ! J'estime que la production d'un réseau de MIOB n'est pas assez rentable."

ERIC, QUE FAIT-ON APRÈS QUAND ON A VENDU SON ENTREPRISE ?



Je suis toujours un entrepreneur dans l'âme. On commence une nouvelle tranche de vie et il faut trouver de nouveaux centres d'intérêts. Eric est un passionné de sport et de tennis en particulier. Il parcourt le monde pour disputer des tournois internationaux de sa catégorie d'âge.

Il gère aussi son Family office avec une équipe fidèle et rapprochée et investit dans l'immobilier, les marchés financiers et le private equity.

Je rebondis donc pour terminer cet entretien pour lui demander ce qu'il pense de la conjoncture.

Eric me rappelle que toute activité économique répond à des cycles. Depuis quelques années, racheter et regrouper ses crédits était à la mode car souvent les clients se retrouvaient avec des taux inférieurs à ce qu'ils avaient souscrit à l'origine. Cependant, il faut aussi comprendre, ajoute-t-il, que des taux autour de 1%, ce n'était pas un marché normal du crédit. Tous les économistes sont d'accord. Un marché du crédit sain ne peut pas être en dessous de 3% et que la cible se situe donc entre 3 et 5%. Aujourd'hui, la conjoncture n'est pas favorable. Pour revenir aux niveaux de production des années 2011-2018, il va falloir attendre, mais Eric ne fixe pas de délais en perspective. Il ajoute qu'il ne sait même pas si on pourra retrouver un jour la même rentabilité et les mêmes marges. Les coûts d'acquisition sont plus élevés, et les marges plus faibles. C'est la double peine.



Eric, quels conseils donnerais-tu à une personne qui s'installerait en tant qu'IOBSP ?

D'après Eric, aujourd'hui, si on est MIOB, on arrive à s'en sortir, car les coûts de production sont plus faibles. Certaines entreprises de l'intermédiation qui sont plus grandes peuvent souffrir, c'est certain. Mais Eric me cite un adage :

“La vérité d'aujourd'hui n'est pas celle de demain.”

Rien n'est figé !

Pour celui qui se lance, il est important de trouver un bon partenaire packageur ou franchiseur pour apprendre le métier dans les meilleures conditions, pour le suivi administratif, pour la conformité et pour l'information.

Comme mot de la fin, je demande à Eric ce qu'il pense de l'avenir du regroupement de crédits.

Il me répond qu'il ne faut pas que les niveaux de production descendent trop bas, sinon des acteurs vont se retirer du marché purement et simplement.

En quelques réunions et quelques tableaux, des dirigeants de secteurs vont évaluer les marges entre les coûts et les retours, et décider que ce secteur n'est plus rentable et le fermer.

Le marché évolue et se transforme.

Propos recueillis le 27/11/2023.

Le Gestionnaire des relations Bancaires au sein de l'UIC : Pierre-Alain EMPIO



L'ASSURANCE EMPRUNTEUR PEUT REPRÉSENTER JUSQU'À 40% DES GAINS DE LA BANQUE SUR L'OPÉRATION.

L'Union des intermédiaires de crédit s'est dotée d'un responsable des relations avec les banques en la personne de Pierre-Alain EMPIO, que je me suis empressé de contacter pour recueillir des informations sur ses missions, mais aussi obtenir sa vision à court terme du courtage de crédit.

Pur produit de la banque, Pierre-Alain EMPIO a commencé sa carrière en 1981. Si on calcule bien, cela fait 42 ans qu'il évolue dans le monde du financement. Au sein du groupe bancaire dans lequel il était, il a gravi tous les échelons : directeur d'agence, responsable d'un centre de formation au sein de la banque, puis responsable du marché de l'épargne et assurance à la direction du développement et enfin directeur de groupe avec 16 agences en gestion.

En 2008, qui n'était pas le meilleur millésime, précise-t-il, Pierre-Alain s'installe en tant que courtier en crédit immobilier dans la région de Montpellier. L'entreprise se développe quand même et cela grâce aux bonnes relations que les courtiers entretenaient avec les banques. Cet état de grâce a duré jusqu'en 2019 avec le début des résiliations de convention.

J'interroge donc Pierre-Alain sur les raisons qui ont poussé autant de banques à se jeter dans le mouvement des ruptures de convention. A cela, il répond par plusieurs retours qu'il a reçus :

- le courtage coûte trop cher, au regard du coût d'acquisition du client-emprunteur par la banque, car au final les clients ne restent pas 20 ans sans la banque ;
- le courtage installerait les conseillers en agence bancaire dans une zone de confort trop certaine et ne les inciterait plus à chercher des affaires par eux-mêmes ;
- le rôle de conseil du courtier gêne car il entraîne trop de transparence dans la présentation des offres alors que le "banquier" reste très captif avec des clients qui suivent sans rien dire. Mais que faire dans un marché du crédit immobilier où **l'assurance emprunteur peut représenter jusqu'à 40% des gains de la banque sur l'opération** ? On comprend mieux pourquoi les banques se battent pour les conserver.

“LE COURTIER INTERFÈRE DANS LE MONOPOLE DE LA CONVERSATION BANQUE-CLIENT, ET ÇA NE PLAÎT PAS !”



“Le courtier interfère dans le monopole de la conversation banque-client, et ça ne plaît pas !” me dit Pierre-Alain, avant d’ajouter que tous les banquiers ne sont pas comme ça, heureusement. Beaucoup continuent de penser que les courtiers sont des apporteurs/partenaires.

Pierre-Alain adhère à l’UIC en 2021 et s’est naturellement proposé pour être le responsable des relations avec les Banques.

Pierre-Alain, quels sont le rôle et les missions de ce responsable des relations avec les banques ?

Tout d’abord, il s’agit de gérer les difficultés qui peuvent surgir entre les banques et le courtage. Prendre contact avec les directeurs des banques pour entretenir le contact et créer un climat de confiance banque-courtage.

Le responsable des relations avec les banques reçoit des remontées d’adhérents sur certains écueils et notamment sur la reconnaissance du mandat. C’est la ligne directrice de l’UIC : obtenir un véritable statut de courtier indépendant et avoir le droit de travailler avec le seul mandat du client. Ce droit a été réaffirmé par Bruno LEMAIRE, rappelle-t-il : le courtier n’a pas besoin d’une convention pour présenter un dossier de crédit à une banque. Ainsi le responsable des relations avec les banques doit faire des rappels juridiques auprès des établissements de crédit et des banques récalcitrants.

La seconde mission du responsable de la relation avec les banques est de faire régulièrement le point avec les banques sur les relations qu’elles entretiennent avec les courtiers. Pour les caisses locales, Pierre-Alain s’y rend avec les correspondants locaux de l’UIC.



Donc si je comprends bien, Pierre-Alain, l'IUC est pour un marché du courtage sans commission de la banque ?

ça peut faire mal au porte-monnaie, mais quelle indépendance" se réjouit-il, avant d'expliquer que le courtier recouvre ainsi toute sa latitude dans ses explications, dans ses conseils et dans la proposition de produits annexes.

Qu'en est-il des honoraires découlant du mandat de recherche de capitaux, sont-ils inclus dans le montant du financement de l'opération ?

Certaines banques acceptent de le faire au même titre que les commissions des agents immobiliers, tandis que d'autres font l'amalgame avec le conseil indépendant, qui est autre chose, ajoute-t-il. Le combat n'est pas gagné, précise-t-il. De grandes enseignes ne respectent pas encore le mandat de recherche de capitaux et l'indépendance des courtiers en crédit, et Pierre-Alain ajoute, au titre desquelles nous trouvons La Banque Postale et Boursorama Banque. Cette dernière affirme qu'elle n'empêche pas un courtier de lui envoyer une demande de financement, mais dans les faits, il est impossible de le faire, il n'y a aucune plateforme, aucun accès pour les courtiers pour faire parvenir les demandes de leurs clients-mandants.

Défendre l'indépendance du courtier a du sens, poursuit-il, car aujourd'hui, avoir une convention avec une banque, c'est se contenter de quelque 0,5%, voire seulement 0,25% de commission pour combien d'obligations en contrepartie ? Être totalement indépendant, c'est : pas d'obligation et pouvoir travailler avec toute le monde

"Je constate souvent que l'on connaît mal nos droits. Il a fallu batailler pour faire reconnaître le **droit au mandat** alors qu'il existe depuis longtemps dans le code civil", me précise Pierre-Alain. Et on sous-estime aussi souvent nos forces. Autant il est vrai que les courtiers sont passés schématiquement de « pourvoyeurs de crédits pas chers » à un rôle d'accompagnement et de conseil auprès des clients. Autant il est vrai également que les rapports banque-courtier, qui étaient dans un schéma dominant-dominé, se sont rééquilibrés ces derniers mois, estime-t-il. Pierre-Alain pense que le rapport de force a changé et il s'ouvre des dialogues beaucoup plus collaboratifs que par le passé. Il reste encore du chemin à faire mais le constat est net.

Petit à petit les banques se rapprochent de nouveau des courtiers. Les robinets du crédit se rouvrent, et Pierre-Alain me cite comme preuves de ses dires que certaines banques se mettent à renvoyer spontanément leurs grilles de taux ou encore un mail de mise à jour des coordonnées des correspondants de la banque en région.

Pierre-Alain, on aborde l'actualité pour terminer cet entretien ?

Il y a d'abord la pétition pour tenter de faire bouger les normes du HCSF et que l'UIC diffuse. Pierre-Alain regrette un manque de mobilisation.

Mais il y a également les travaux dans le domaine de l'immobilier, détaille-t-il : les constructeurs, les familles qui n'arrivent pas à se loger, car il faut bien comprendre que d'autres composantes de la société française sont touchées par ces normes du HCSF et la conjoncture, pas seulement le courtage.

La manifestation devant la Banque de France n'a pas rassemblé des milliers de courtiers et de salariés du courtage, mais a engendré une très bonne communication car des arguments essentiels ont été repris dans la presse.

Quelle est ta vision du courtage de demain ?

L'immobilier va entrer en mutation : il y aura de moins en moins de maisons individuelles, et de plus en plus d'appartements. Qui aura les moyens de vivre loin des centres urbains et des bassins d'emploi ? Qui aura les moyens d'aller se mettre au vert ? questionne-t-il. Seuls les CSP plus et ceux qui auront la chance de pouvoir télétravailler, conclut-il.

Pierre-Alain me dit que nous allons augmenter la taille des immeubles pour y loger plus de familles, mais qu'il faudrait aussi développer le système d'acquisition par le bail solidaire, dont on vous parle dans un article suivant.

Pour l'avenir proche, Pierre-Alain me dit qu'il reste confiant car on arrive sur un aplatissement de la courbe des taux. Certaines banques ont même baissé leurs taux en novembre, précise-t-il. L'UIC reste à pied d'œuvre pour faciliter les relations entre les courtiers et les banques et surtout continuer les rencontres et écouter les souhaits des deux parties.

Propos recueillis le 28/11/2023.



Le « taux d'endettement » ou le « reste à vivre » : quel critère doit primer dans la décision d'octroi de prêt ?



Le « taux d'endettement » et le « reste à vivre » sont deux éléments importants pris en compte par les institutions financières lors de l'octroi de prêts bancaires.

Le « Taux d'endettement » : représente le pourcentage des revenus d'un emprunteur consacré au remboursement de ses dettes, y compris le prêt immobilier demandé.

Il est calculé en divisant le total des mensualités de remboursement des dettes par les revenus mensuels de l'emprunteur, puis en multipliant le résultat par 100 pour obtenir un pourcentage.

Le « Reste à vivre » :

est la somme d'argent qui reste à un emprunteur après avoir payé toutes ses charges fixes, y compris les mensualités de remboursement du prêt.

il est calculé en soustrayant l'ensemble des charges fixes (loyer, mensualités de prêt, charges courantes, etc.) des revenus mensuels de l'emprunteur.

Il vise à garantir que l'emprunteur dispose d'un montant suffisant pour subvenir à ses besoins quotidiens (alimentation, transport, éducation, etc.) après le remboursement de ses obligations financières.

L'un de ces indicateurs prime-t-il sur l'autre dans le cadre de la politique d'octroi de prêts ?

Depuis la fin de l'année 2019, et plus précisément depuis les premières recommandations du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF), c'est plutôt le taux d'endettement qui est devenu le principal critère d'octroi de prêts appliqué par les établissements bancaires.

Ce critère a été renforcé davantage par la décision du HCSF du 29 septembre 2021, qui recommande désormais aux établissements bancaires de limiter le taux d'endettement des emprunteurs à 35%. Cela signifie que les mensualités de remboursement des crédits ne devraient pas dépasser un tiers des revenus de l'emprunteur.

Bien qu'il s'agisse de simples mesures administratives, la pratique des établissements bancaires de ces 4 dernières années démontre que ces « simples » recommandations sont devenues des « normes » pratiquées au quotidien. Des « normes » qui restent toutefois en contradiction avec le courant jurisprudentiel des juridictions françaises.

En effet, depuis 2021, la règle mise en avant par les différentes Cours d'appel et par la Cour de Cassation est plutôt celle de la primauté du critère du « reste à vivre ».

Ainsi, depuis 2021, il a été jugé que le « taux d'endettement » variant dans le temps entre 31% et 41%, celui de 42% ou de 36,15%, ou enfin celui de 50% n'étaient pas excessif si le « reste à vivre » des emprunteurs était suffisant et leur permettait de faire face aux charges courantes.

Très récemment, cette règle a été de nouveau reconfirmée par un arrêt de la Cour de cassation du 12 juillet 2023, selon lequel un « taux d'endettement » de 64,22% n'était pas excessif en présence du « reste à vivre » jugé comme convenable.

Alors **quel critère faut-il retenir face à cette dualité de position des juridictions françaises et du HCSF : le « taux d'endettement » ou le « reste à vivre » ?**

Pour le moment, les banques respectent scrupuleusement les recommandations du HCSF.

Il semble toutefois souhaitable que le HCSF fasse enfin modifier son approche du taux d'effort à l'octroi, en intégrant le concept du « reste à vivre ». Car, il ne peut pas y avoir deux familles différentes de règles juridiques pour traiter la même question.

De l'autre côté, afin de faire évoluer la pratique bancaire et la position du HCSF, il semble également souhaitable que les juridictions françaises clarifient de manière plus précise le concept du « reste à vivre » et sa façon dont il doit être calculé. Ce qui pourrait permettre enfin :

- un alignement plus étroit avec les recommandations du HCSF concernant le taux d'endettement et la capacité de remboursement des emprunteurs,
- d'influencer directement les pratiques des banques en matière d'évaluation de la solvabilité des emprunteurs,
- d'avoir un impact sur l'accès au crédit pour certains emprunteurs, en particulier ceux à revenu modeste ou à taux d'endettement élevé,
- de renforcer ou de modifier la responsabilité des banques dans l'évaluation du "reste à vivre" des emprunteurs, affectant potentiellement les critères d'octroi de crédit,
- de réviser la politique bancaire de crédit pour qu'elle soit conforme à la nouvelle interprétation juridique.

Faute de cette précision, le débat quant au principal critère d'octroi de prêts bancaires continue.

Maître Laurent Denis (www.endroit-avocat.fr)

Avocat, pratique, diffuse, enseigne et critique le droit de la distribution bancaire et d'assurance.

Maître Katarzyna Hocquerelle, (www.avocatlegal.com)

Avocat, vous accompagne dans les problématiques juridiques de votre activité économique.

La crise de l'immobilier met à profit la créativité dans les méthodes de financement.



Afin de ne pas rester en reste, les esprits de nos concepteurs de financement surchauffent, mais aussi ceux de nos jeunes génies et des courtiers.

Pour le moment c'est la série des ressorties de tiroir, du mixage de plusieurs méthodes de financement qui se terminent en émulsion, des fausses bonnes idées, mais il en sortira forcément quelque chose de bon, espérons-le ! Bien entendu, tout ceci est fait pour tenter de maintenir les prix de l'immobilier et pourquoi pas de les faire encore évoluer, et en même temps de trouver des solutions pour financer cela dans une conjoncture où les taux montent, les apports personnels sont réduits à peu de chagrin, faute à l'inflation, aux bas salaires, et tiens ! pourquoi pas aussi, la faute à l'Euro ? Le leasing immobilier, ou location avec option d'achat, rien de nouveau, mais voilà qu'on commence à en parler comme d'une alternative pour financer son logement.

Cette méthode permet aux locataires de louer un logement, souvent neuf, tout en utilisant une partie des loyers payés comme apport en fonds propres pour éventuellement acheter la propriété à une date ultérieure, selon des modalités prédéfinies.

Cette pratique gagne en popularité avec l'émergence de nouveaux acteurs sur le marché de notre voisin du dessus, la Belgique. Récemment, HappyNest, une joint-venture BNP Paribas - Fortis, premier financeur de crédit immobilier, et Matexi, a rejoint des entreprises telles que Canius, Gilen, Durabrik et Koqoon dans cette initiative de leasing immobilier.

Le fonctionnement de ce modèle repose sur un double contrat entre le locataire et le bailleur-vendeur

un bail de type trois-six-neuf et une option d'achat, avec un prix convenu dès la signature. Durant la période de location, une partie des loyers (généralement 50%) est utilisée comme apport pour l'achat futur du bien. Cependant, l'achat reste facultatif, et le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien à la fin du contrat de location.

Il est crucial de noter que si le locataire choisit de ne pas acheter le bien, les loyers payés sont considérés comme de simples loyers, sans possibilité d'utiliser une partie de ceux-ci pour financer un autre achat immobilier.

Les règles spécifiques varient d'une entreprise à l'autre, mais le principe reste constant : la possibilité d'achat est offerte après une période déterminée de location.

Lors de la fixation du loyer et du prix de vente, divers critères sont pris en compte, tels que la localisation, la superficie, les finitions, le nombre de pièces, la performance énergétique, etc.

Il est également possible que le loyer et le prix de vente soient indexés annuellement pour correspondre aux fluctuations du marché immobilier.

Cette méthode présente des avantages et des inconvénients. Elle permet d'abord au locataire de constituer un apport en fonds propres tout en réduisant la somme à emprunter auprès d'une banque pour l'achat futur.

Cependant, il est essentiel de souligner que cette approche peut coûter plus cher à long terme, car une part des loyers payés n'est pas investie dans l'acquisition directe du bien. Par ailleurs, des fluctuations du marché immobilier peuvent survenir entre la signature du bail et l'option d'achat.

Par exemple, des hausses des taux hypothécaires ou des changements dans les prix du marché peuvent impacter le coût final de l'achat du bien.

Autre émergence d'un mécanisme déjà connu, le bail réel solidaire (BRS). Il s'agit d'un dispositif qui vise à favoriser l'accession à la propriété tout en maintenant le prix d'un logement abordable. Il repose sur un mécanisme spécifique impliquant une dissociation entre la propriété du bien immobilier et celle du terrain sur lequel il est construit.

En voici quelques traits pour mieux cerner le mécanisme. Tout d'abord il faut un investisseur ou porteur du bail réel solidaire. Il s'agit généralement d'une entité publique ou privée (organisme HLM, collectivité territoriale, association, par exemple) qui acquiert le foncier et conserve la propriété du terrain.

Intervient ensuite l'acquisition du bien immobilier. Un ménage acquiert uniquement la propriété du bâti (la maison ou l'appartement) en devenant locataire du terrain. Ce ménage devient ainsi un bénéficiaire du bail réel solidaire. Le bail quant à lui est établi pour une durée assez longue, souvent entre 60 ou 99 ans tandis que le bénéficiaire du BRS paie un loyer au porteur du bail pour l'utilisation du terrain.

Notons que ce loyer est souvent plafonné à un pourcentage des revenus du ménage ou indexé sur l'indice des loyers. Il est généralement inférieur aux loyers pratiqués sur le marché.

En cas de revente du bien immobilier, le bénéficiaire doit céder son droit réel immobilier (le bâti) **à un prix encadré par le dispositif.**

Le nouveau propriétaire devient alors locataire du terrain, en continuant à respecter les conditions du bail.

Les bénéficiaires du BRS sont souvent soumis à des conditions de ressources pour accéder à ce dispositif. Cela vise à garantir que les personnes ayant des revenus modestes puissent bénéficier de logements abordables.

Belle idée, mais **attention au principe foncier du droit qui dit que "la maison tombe dans le terrain"**. A trop faire de l'alchimie, on peut créer aussi des catastrophes sans compter que l'altruisme n'est plus trop de mise depuis ces dernières années.

Enfin, parlons du prêt immobilier intergénérationnel. C'est celui qui me fait le plus pâlir. Si nous regardons dans le reste du monde, il semble que nous nous dirigeons vers une situation où le remboursement pendant toute la vie deviendra la norme. Pas si loin de chez nous, en Suisse, mais aussi dans le monde anglo-saxon, au Japon et dans des pays comme l'Espagne ou l'Italie, un crédit hypothécaire est de plus en plus souvent réparti sur deux générations. Les parents paient jusqu'à leur retraite ou décès, et ensuite, les enfants reprennent les remboursements mensuels. Ils continuent à payer pour la maison dont ils hériteront, au décès de leurs parents. Certains pensent que cela n'est pas illogique car des générations vivent sous le même toit. Cependant, n'oublions pas que l'on hypothèque une partie de la vie de ses enfants et quand on sait qu'il n'est déjà pas aisé de trouver l'âme sœur après une séparation avec des enfants, il faudra ajouter : "au fait, ça ne te gêne pas si je viens vivre chez toi ? Car je rembourse déjà le crédit de la maison familiale." Ce mécanisme machiavélique revient encore à créer de l'argent que l'on n'a pas, un peu comme le budget de l'Etat. "Dépensons ! Les générations futures rembourseront." Cela me fait tristement penser à "Polluons ! Les générations futures régleront le problème." A l'heure où la COP 28 se dote d'un émir du pétrole comme président d'une idée noble dont le sens est d'endiguer le réchauffement climatique, il y a de quoi être dubitatif...



Jérôme CUSANNO

Directeur de l'IEPB

Rétrospective 2023

Adieu ce qui était, salut à ce qui sera : 2024, nous sommes prêts !

Alors que nous nous apprêtons à tourner la page de l'année 2023, il est temps de reprendre les moments forts qui ont marqué cette période de transformations pour la communauté de professionnels IOBSP et IAS. **Au cœur de ces changements, votre engagement et votre résilience ont été des piliers inébranlables.**

Réforme des Contrats Spéciaux : Modernisation en Action

L'un des moments marquants de 2023 a été la mise en œuvre de la réforme des contrats spéciaux, notamment du contrat de mandat. Entrée en vigueur le 11 avril 2023, cette réforme a pour objectif de moderniser le droit des contrats spéciaux. Pour vous, courtiers dédiés à la qualité de vos services, cela signifie une adaptation nécessaire de vos mandats pour rester en conformité avec ces changements. Un défi que nous avons relevé ensemble avec succès en mettant à jour les formations.

Adhésion à une Association Professionnelle Agréée par l'ACPR : renforcement de la profession de courtier. Depuis le 1er avril 2023, les courtiers IOBSP et d'assurance, ainsi que leurs mandataires, doivent adhérer à une association professionnelle agréée par l'ACPR. Cette exigence vise à renforcer la profession en garantissant des normes élevées. Nous avons suivi cette évolution de près, conscients de son importance. Les associations agréées jouent un rôle clé dans l'accompagnement et la mise en conformité des professionnels en établissant des règles de bonne conduite.

Renouvellement de l'Inscription à l'Orias : le droit d'exercer.

Le renouvellement de l'inscription à l'ORIAS a été une période très tendue entre la refonte de leur système informatique, son interface web, et la réforme du courtage imposant une liaison étroite avec les associations professionnelles agréées dont l'adhésion préexiste désormais le renouvellement de son inscription sur le registre.

Formation Professionnelle : Investir dans l'Avenir :

La formation professionnelle continue d'être au cœur des préoccupations. En tant que courtiers IOBSP et IAS, vous avez reconnu l'importance de rester à jour avec les évolutions du droit et des pratiques. Les associations agréées ont notamment et dorénavant l'obligation de vérifier si ces formations sont bien réalisées par les professionnels, gage de sécurité pour les clients-emprunteurs et clients-assurés.

L'année 2023 a été une année de transformations et de défis relevés avec succès. Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude pour votre engagement continu et votre confiance. C'est grâce à votre détermination que nous avons pu naviguer à travers ces changements.

Nous vous remercions pour cette année exceptionnelle et nous vous souhaitons de passer d'excellentes fêtes de fin d'année

Yassine BORDA

Responsable du Pôle Formation de l'IEPB.

En Bref ...

- **Escroqueries** : l'ACPR met en garde le public contre les propositions frauduleuses de crédits, de livrets d'épargne, de services de paiement et d'assurances (cliquez pour voir le [communiqué ACPR](#))
- **Baisse des prix de l'immobilier** : en moyenne -5,5 %, Paris est moins touché. Le phénomène s'amplifie pour les passoires thermiques avec l'interdiction d'augmenter le loyer, et bientôt l'interdiction de louer.
- **UIC - Crédit Agricole Centre-Est** : la plateforme courtage s'ouvre à tous les les courtiers pour déposer les demandes des mandants-emprunteurs
- **La BNP condamnée pour ses prêts en Francs Suisses** distribués dans les années 2000. Amende et dommages et intérêts.
- **Durée des formations annuelles des IOBSP** : aucune position commune des associations professionnelles agréées.

Vos contacts :



Jérôme CUSANNO

www.iepb.eu
contact@iepb.eu
0972 50 05 29



Eric ROUAIX

eric.rouaix@financiererouaix.fr



Maître Laurent DENIS

www.endroit-avocat.fr
laurent.denis@endroit-avocat.fr
06 95 53 25 05



Maître Katarzyna HOCQUERELLE

www.avocatlegal.com
contact@avocatel.com
01 39 02 37 74



Pierre-Alain EMPIO

www.uic-france.com
pa.empio@uic-france.com
06 70 46 51 93



Fiche technique n°7 : La rémunération de l'IOBSP

" **Avant** la conclusion d'un contrat de crédit, l'intermédiaire de crédit et l'emprunteur conviennent par écrit ou sur un autre support durable des frais éventuels dus par l'emprunteur à l'intermédiaire de crédit pour ses services. "

**Courtier
et MIOB**

Conseil
indépendant :
lettre de
mission (TVA)

Mandat de
recherche de
capitaux

Fixation de la
rémunération.
Art. L519-26 CMF

**MNE/ME
et MIOB**

Convention de
rémunération

On retient aussi :

Indiquer au client par écrit ou sur un autre support durable le montant des frais à lui verser ou les modalités de son calcul.

Communiquer au client ou au client potentiel toute participation > à 10 % des droits de vote ou du capital, détenus dans un établissement de crédit : **obligation de transparence.**

Préciser si on perçoit une rémunération de l'établissement de crédit et son calcul.

Interdiction de percevoir une somme représentative de provision avant le versement effectif des fonds prêtés (sauf dans le conseil indépendant), de présenter des lettres de change, de faire souscrire des billets à ordre à l'emprunteur avant la remise des fonds.

La violation des règles applicables en matière de rémunération est punie de six mois d'emprisonnement et/ou de 7 500€ d'amende.

