

LIVRE VERT SUR LE CREDIT HYPOTHECAIRE DANS L'UNION EUROPEENNE

Crédit Agricole est classé parmi les trois principaux groupes bancaires européens en termes de total de bilan et de montant des fonds propres (source : The Banker, July 2005).

Le Groupe Crédit Agricole est composé de :

- 41 Caisses régionales, détenues in fine par 5,7 millions de sociétaires des caisses locales coopératives,
- Crédit Agricole SA, société cotée, qui est l'organe central du Groupe et détient les filiales nationales et internationales du Groupe,
- Un ensemble de sociétés spécialisées dans les métiers de la banque et de l'assurance, parmi lesquelles LCL (précédemment Crédit Lyonnais France), SOFINCO (crédit à la consommation), PREDICA (assurance-vie), PACIFICA (assurance dommages), Crédit Agricole Asset Management (gestion d'actifs), Crédit Agricole Investor Services (conservation), et CALYON (banque de financement et d'investissement),
- La Fédération Nationale du Crédit Agricole, qui constitue l'organe de représentation politique des Caisses régionales de Crédit Agricole.

En France, avec plus de 20 millions de clients, le Groupe Crédit Agricole est la banque leader en termes de collecte de l'épargne et de crédit, et la 2ème société d'assurance vie. Dans le domaine du crédit logement, le Groupe Crédit Agricole a une part de marché supérieure à 30 %.

En outre, le Groupe Crédit Agricole a développé un réseau pan-européen à partir de ses principales filiales, en particulier dans les domaines du crédit à la consommation, de la gestion d'actifs, de la banque privée, ainsi qu'un ensemble d'alliances stratégiques avec de grands groupes bancaires européens. En banque de financement et d'investissement, le Crédit Agricole est présent dans 60 pays, au travers de sa filiale Calyon.

Le groupe Crédit Agricole (ci-après désigné « CA ») apprécie la démarche de consultation adoptée par la Commission sur la problématique d'une intervention dans le domaine du crédit hypothécaire. Un expert du CA a participé aux travaux du Forum group et le CA est prêt à continuer d'apporter sa contribution aux études et évaluations, notamment dans les domaines du refinancement et de la titrisation.

Remarques d'ordre général sur la démarche

⇒ Critère suggéré

De manière générale, nous sommes partisans d'une intégration aussi poussée que possible des marchés bancaires et financiers. Dans le domaine du crédit, nous considérons que l'intégration doit être organisée sans s'attacher à la nature de la garantie, laquelle est secondaire mais en prenant simplement en considération la nature du besoin de financement. Comme il est exposé à la fin de cette note, les crédits garantis par un organisme de caution représentent, au moins en France, une part importante, voire prédominante, du marché du crédit au logement. Les emprunteurs et l'industrie y trouvent chacun un intérêt. Il serait regrettable de limiter les initiatives envisagées par la Commission au seul marché du crédit hypothécaire.

⇒ Etude d'impacts

S'agissant de l'évaluation des effets de ces mesures, nous suggérons que ces études ne soient pas limitées à celle de la London Economics, laquelle n'apporte pas un éclairage totalement convaincant sur la mesure des avantages à attendre d'une intégration plus poussée des marchés du crédit hypothécaire au niveau européen. Comme l'a relevé la Commission, ces marchés du crédit hypothécaire sont très complexes et sont influencés par de nombreux facteurs, notamment sociologiques et culturels dont l'étude n'a pu vraiment tenir compte. Les extrapolations que l'on a pu tirer du marché anglais mériteraient une analyse plus poussée, s'agissant notamment des comportements des consommateurs. Les risques induits par une augmentation sensible de leur niveau d'endettement mériteraient aussi d'être mieux cernés au regard du coût social du surendettement et des conséquences d'un fonctionnement spéculatif du marché

⇒ Principes de base

L'une des formes de l'intégration est le développement des crédits cross borders. Le CA y participe par le financement des non résidents et au moyen d'implantations qui opèrent sur des bases transfrontières. Nous sommes très favorables à l'instauration de mesures qui pourront la faciliter, dès lors qu'elles n'entraîneront pas des distorsions de concurrence ni des coûts disproportionnés.

Nous estimons que la mesure à privilégier est la pleine harmonisation de la réglementation sur des points clés, de façon à réduire les distorsions de concurrence et à assurer un environnement stable qui sera propice au développement des affaires car il inspirera confiance aux consommateurs. A cet égard, la publicité, les obligations d'information avec notamment la définition du TAEG, les délais et modalités de conclusion des contrats, les conditions de remboursement anticipé, constituent précisément des points clés déterminants.

Sur la question du droit applicable évoquée au paragraphe 31 du Livre vert, nous considérons que, sous réserve d'une pleine harmonisation des points-clés, les parties au contrat de prêt devraient avoir la liberté d'opter entre l'application de la loi de l'état de résidence de l'emprunteur et celle du lieu de situation de l'immeuble. Cette solution nous paraît concilier les différents

impératifs commerciaux et de protection de l'emprunteur, sans constituer un frein aux opérations cross border.

Pour minimiser autant qu'il est possible l'impact de la réglementation en termes de coûts de production et de distribution, nous suggérons que son élaboration s'inspire de deux principes. Le premier consisterait à limiter les réglementations spécifiques. Par exemple, des charges pourraient être évitées si la réglementation européenne ne variait pas selon les modalités de la commercialisation (face à face, vente à distance). Le second consisterait à assurer une certaine inter-opérabilité en permettant que des éléments puissent être empruntés au process des crédits à la consommation, ce qui implique au moins des définitions communes, notamment du coût total du crédit et du TAEG.

⇒ **Sur la protection des consommateurs**

Nous partageons tout à fait l'opinion selon laquelle l'emprunteur doit disposer d'un temps suffisant pour comparer les offres entre elles et faire jouer la concurrence. Dans la réglementation française, l'offre de prêt est valable 1 mois. L'emprunteur ne peut l'accepter moins de 10 jours après l'avoir reçue (délai dit « de réflexion »). Ce dispositif offre des garanties supérieures à celles du code de bonne conduite puisque la comparaison est faite sur des offres fermes valables 1 mois et non sur des simulations qui n'engagent pas la banque. Cependant, le délai de réflexion de 10 jours, qui est spécifique à la France à notre connaissance, provoque de lourdes charges de gestion pour les établissements. De plus, il retarde en amont le traitement des opérations, ce qui a des répercussions sur les transactions et peut gêner l'emprunteur. Une faculté de rétractation pourrait apporter à l'emprunteur une protection équivalente.

En ce qui concerne l'indemnité de remboursement anticipé évoquée aux paragraphes 20 et suivants du livre vert, nous estimons qu'il serait préférable de laisser jouer la concurrence dans ce domaine. Le plafonnement de l'indemnité par voie de réglementation limite artificiellement l'offre de produits.

S'agissant de la fourniture de conseils, évoquée aux paragraphes 17 et 18 du livre vert, nous reconnaissons bien volontiers qu'il est de la responsabilité de la banque de fournir à l'emprunteur une information complète sur les caractéristiques des financements proposés, y compris, le cas échéant, en termes de risques et d'avantages /inconvénients relatifs de manière à ce que l'emprunteur prenne une décision éclairée mais il est également important que ce dernier ait l'obligation de communiquer une vision claire et complète de sa situation à l'organisme de crédit. Par ailleurs, il serait anormal que l'établissement de crédit assume une quelconque responsabilité en ce qui concerne le choix du financement auquel l'emprunteur se sera finalement arrêté. Nous estimons en conséquence que la réglementation devrait consister en une liste de points clés à communiquer à l'emprunteur, sur un support tel que l'offre de prêt elle-même. Par contre, les échanges entre le client ou futur client et la succursale, qui interviennent en amont et au cours desquels sont discutés les besoins et solutions de financement, ne se prêtent pas à une normalisation.

⇒ **Sur les sûretés et la limitation du Livre vert aux seuls crédits hypothécaires**

En ce qui concerne les garanties, nous soutenons en premier lieu les mesures envisagées au titre IV du livre vert, qui concernent l'hypothèque et sommes partisans d'une harmonisation dans ce domaine. Il est important que la réduction du risque de crédit puisse être déterminée de manière précise et varie peu d'un Etat à l'autre. La fiabilité des registres fonciers, leur facilité d'accès, la procédure de vente forcée méritent particulièrement l'attention.

Cependant, les crédits hypothécaires ne constituent qu'une partie des financements au logement et nous suggérons de prendre en compte également les prêts garantis par une caution, ce qui non seulement permettrait un jeu égal avec les crédits hypothécaires mais aussi devrait favoriser l'intégration des marchés.

Le cautionnement constitue, dans de nombreux cas, une alternative à l'hypothèque qui est avantageuse pour l'emprunteur. Il est, en France, nettement moins coûteux qu'une hypothèque et privilégie la recherche d'un accord amiable avec l'emprunteur dans les situations d'impayé. Ce type de garantie est également apprécié des établissements de crédit auxquels elle apporte le bénéfice d'un deuxième regard sur le risque : l'octroi de la caution dépend en effet soit d'une validation prêt par prêt par le système de scoring de l'organisme de caution, soit d'un audit satisfaisant par ce dernier de la procédure de crédit de l'établissement apporteur. En outre, le cautionnement permet le cas échéant une externalisation de tout ou partie du recouvrement des créances litigieuses et favorise ainsi le développement de plate-formes inter-bancaires dans ce domaine.

Comme il est indiqué en annexe, ce type de financement est très largement pratiqué en France sous deux formes juridiques : sociétés de caution mutuelle ou compagnies d'assurances. Il est important de noter que sur le marché français plusieurs organismes existent et sont en concurrence, y compris parfois au sein d'un même réseau bancaire.

Avec l'expérience du marché français, nous considérons que ce type de garantie pourrait constituer un vecteur d'intégration et de dynamisation des marchés, par exemple dans les Etats où la prise d'hypothèque expose l'emprunteur et le prêteur à des coûts et des délais excessifs. Le cautionnement, dont le régime juridique et le traitement administratif sont a priori plus homogènes en Europe que ceux de l'hypothèque, pourrait en outre faciliter des coopérations industrielles entre établissements de pays différents. C'est une voie qui nous paraît prometteuse et nous suggérons à la Commission que les obstacles éventuels à la création d'instruments pan-européens de ce type soient étudiés en parallèle avec ceux afférents aux garanties hypothécaires.

Annexe

La caution financière, un mécanisme performant

La caution est une particularité française. La caution est la forme de garantie choisie pour plus de la moitié de la nouvelle production en montants. Ses gains de parts de marché (38% en 2001, 51% en 2003 en montants) correspondent à sa montée en puissance au sein des réseaux mutualistes, en particulier le Crédit Agricole. Elle répond à la défiance des Français vis-à-vis de l'hypothèque, qui est perçue comme une limitation de la propriété.

Le marché se partage entre des acteurs sous statut d'établissement bancaire, comme Crédit Logement, CMH (Crédit Mutuel) et les SOCAMI (Banques Populaires) ou d'assurance, comme SACCEF (Caisses d'Epargne), CAMCA (Crédit Agricole) et CNP Caution. La principale différence entre les deux statuts porte sur les règles de solvabilité : pondération à 100% des encours cautionnés et couverture minimum à 8% pour le statut bancaire, 16 à 18% des primes ou en fonction des sinistres pour l'assurance, ce qui est beaucoup plus favorable. Néanmoins, la caution accordée par un établissement de crédit permet une pondération de l'encours pour le prêteur à 20%, contre 100% pour la caution d'un assureur. Il est à noter également que les besoins en fonds propres de la banque et de l'assurance ne se consolident pas pour l'instant, il est donc plus favorable pour un établissement bancaire de détenir une société de caution à statut d'assurance que bancaire.

Le premier acteur de très loin est Crédit Logement, avec plus de la moitié du marché. Il a gagné des parts de marché au cours des dernières années.

La caution financière fonctionne comme un mécanisme d'assurance emprunteur au profit de la banque en cas de défaut : moyennant le paiement par l'emprunteur d'une prime ou d'une contribution au fonds mutuel de garantie, la société de caution garantit la banque contre le défaut. La société de caution se substitue à l'emprunteur qui doit rembourser le montant à la société de caution. Dans ce cas de figure, la société de caution recherche en général une solution amiable ou prend en dernier recours une hypothèque judiciaire, c'est-à-dire qu'elle a la possibilité en cas de non paiement de saisir le bien objet du prêt, comme si elle disposait d'une hypothèque depuis le début.

La caution porte sur l'emprunteur, dans le cadre d'un prêt, mais peut rester valable si le prêt est transféré pour le financement d'un autre bien. Le client peut donc en théorie vendre son bien et transférer emprunt et caution vers un nouveau bien, ce qui n'est pas possible en cas d'hypothèque. En pratique, le prêt est souvent remboursé et la caution levée au profit d'un nouveau contrat de prêt.

Enfin, les démarches administratives sont moins longues et moins astreignantes pour la caution (contrat de droit privé sans enregistrement) que pour l'hypothèque.

Le coût total de la caution a été fixé à dessein légèrement au-dessous de celui de l'hypothèque. Au Crédit Logement par exemple, l'emprunteur verse des frais de dossier progressif par paliers et une contribution à un fonds mutuel de garantie représentant en moyenne 1.4% du principal du prêt. Sur cette somme, au moins 75%, en fonction des résultats techniques du portefeuille cautionné, sont remboursés au client au remboursement, final ou anticipé, de l'emprunt. Si le versement initial est légèrement supérieur aux frais d'hypothèque (environ 1.3% en hypothèque conventionnelle, 0.7% en cas de privilège de prêteur de deniers), le coût final, après remboursement d'une partie de la contribution au FMG, est inférieur, notamment pour les prêts importants.

(Extrait de CA Chevreux, Les banques françaises Nov 2005)