

ÉDITORIAL

NÉGOCIEZ, NÉGOCIEZ, IL EN RESTERA TOUJOURS QUELQUE CHOSE

Le recouvrement a été trop longtemps perçu comme une voie royale, une application naturelle du droit et en particulier des voies d'exécution. Dans un monde du droit qui privilégie plus que jamais concertation et valeur humaine, il évolue considérablement. Loin des images à la Daumier avec saisies de meubles et procès, la procédure se décline aujourd'hui avant tout comme une démarche de négociation, conduite à tous les niveaux. Pas question pour autant de jeter définitivement aux orties le processus du recouvrement dans sa phase ultime : l'obtention d'un titre au profit d'un créancier. Mais ce qui prédomine aujourd'hui, c'est la négociation dans toutes les phases du recouvrement, de l'amiable jusqu'au judiciaire. Une négociation plus efficace permet d'éviter des procédures lourdes, souvent coûteuses, en termes financiers aussi bien qu'en termes d'image et peut contribuer à fidéliser un client dans une étape difficile de sa relation avec l'opérateur financier.

Ce triptyque coût-efficacité-pérennité est déterminant dans le savoir faire des collaborateurs en recouvrement amiable. Il en est de même d'ailleurs de celui des experts qui négocient avec les commissions Banque de France et les personnes surendettées. Mais il vaut aussi pour le recouvrement judiciaire où nos collaborateurs, tout comme nos partenaires huissiers et avocats, ont clairement fait évoluer leurs missions au profit de la concertation. La complexité toujours grandissante des lois et des règlements nous incite à plus et mieux nous engager dans cette voie, en direct avec nos clients ou par l'intermédiaire de nos partenaires. Les fruits de nos investissements dans la formation de nos collaborateurs sur ces compétences attestent de la performance de cette démarche.

Gilles le Bobinnec,
Directeur du Recouvrement

Le journal
des partenaires
juridiques

Audience

de LASER COFINOGA

VISION/LE CRÉDIT EN DÉBAT

L'essor du marché du regroupement de créances



Longtemps vue comme une solution de dernier recours, la restructuration de dettes est aujourd'hui un véritable outil de gestion du crédit pour les particuliers. Retour sur un marché qui pesait 5 milliards d'euros en 2005.

"Avec la Lolf, les tribunaux sont menacés de faillite"

Magistrat au tribunal de Reims et ancien membre du Conseil supérieur de la magistrature, Valéry Turcey commente cette réforme de la comptabilité publique.
Page 2

Le médiateur de dettes s'impose en Belgique

Plus de 4 000 dossiers passent chaque année entre les mains de ces spécialistes du règlement.
Page 3

Avoués, des "avocats de l'ombre" qui comptent

Souvent méconnue, la profession a su imposer une spécialisation du droit.
Page 3

Tableau de bord

Résultats du 1^{er} semestre 2006 : la vitalité de LASER sur ses marchés.
Page 3

L'hypothèque rechargeable, un nouveau relais de croissance ?

Ce produit, qui débarque en France, est destiné à faciliter l'accès au crédit. Qu'en est-il vraiment ?
Page 4

Une croissance vertigineuse de 50 % par an

On l'a longtemps perçue comme la dernière marche avant le surendettement pour des débiteurs aux abois. Bien à tort. Popularisé depuis plus de vingt ans chez nos voisins anglo-saxons, la restructuration de créances trouve enfin depuis quelques années sa place dans le marché du crédit en France. Une place de choix, portée par une croissance vertigineuse de 50 % par an qui attire un public grandissant désireux de faire le

ménage dans l'amas de prêts immobiliers, crédits revolving et autres hypothèques souscrits. En 2004, ces crédits à restructurer représentaient la bagatelle de 3 milliards d'euros. En 2005, ils comptaient pour... 5 milliards d'euros.

A l'origine de cet engouement sans équivalent dans le secteur

financier : une clientèle qui ne voit plus le rééchelonnement de créances comme l'aveu d'un endettement dangereux, mais comme le signe pragmatique d'une bonne gestion de crédits. Maître mot de ces débiteurs nouveau genre : optimiser leur pouvoir d'achat en rationalisant leurs taux et

Ces gestionnaires décomplexés représentaient, il y a dix ans, à peine 20 % des candidats à la restructuration. Ils sont aujourd'hui plus de 60 % !

en faisant jouer la concurrence entre des offres toujours plus nombreuses et compétitives. Certains n'hésitent plus d'ailleurs à pratiquer plusieurs restructurations successives sur un même portefeuille de crédits, histoire de profiter d'offres plus récentes ou plus alléchantes... « Beaucoup connaissent le détail des offres. Ils suivent les publicités dans les médias et débarquent avec des dossiers souvent bien ficelés », constate Jacqueline Peyramaure, responsable de DCAC, filiale de regroupement de créances du groupe LASER. La vague des seniors du papy-boom, désireux de préserver leur pouvoir d'achat à la veille de la mise à la retraite, amplifie encore le phénomène. Beaucoup cherchent à restructurer des dettes contractées au fil du temps, sans vraie visibilité. Dans des pays comme la Pologne, les Pays-Bas ou la Belgique, ces seniors sont depuis des années déjà les moteurs de ces nouveaux canaux d'intermédiation. Surtout, cette clientèle d'un nouveau genre bouleverse la nature même des créances

traitées. Pendant longtemps, les intermédiaires héritaient pour l'essentiel des dossiers les plus délicats et les plus insolubles confiés par des débiteurs acculés. Avec à la clé, des créances aux montants limités exigeant des traitements particulièrement fastidieux et débouchant sur des taux souvent rognés dans la douleur. A défaut de garanties suffisantes ou même d'une rentabilité susceptible d'amortir les frais de restructuration, beaucoup de demandes finissaient d'ailleurs classées sans suite. On en est loin aujourd'hui : les rachats se font désormais sur des montants moyens de 30 000 euros pour des prêts à la consommation traditionnels et 80 000 euros pour les dossiers qui incluent des hypothèques immobilières. Un dossier sur deux en moyenne est accepté, et les résultats suivent... Le rééchelonnement permet généralement de faire baisser la mensualité de 15 % à 30 % – jusqu'à 50 % pour les crédits revolving. L'analyse et le traitement des dossiers sont les clés de la réussite de ces opérations de révision de taux. Un exercice





difficile qui oblige à être rapide face à des clients toujours plus sollicités et fiable face à des dossiers complexes, lesquels peuvent comporter une vingtaine de prêts différents. L'évaluation de la solvabilité – déterminante pour assurer un regroupement efficace – ne se limite plus à l'étude préalable des dossiers, avec revue des feuilles d'impositions fiscales, bulletins de salaires, relevés de chèques ou montants réels d'hypothèques. «Soit près de deux heures de travail par dossier», note Jacqueline Peyramaure. Chaque client est également suivi au fil des années pour assurer le bon déroulement des remboursements. «On fait un point budgétaire annuel avec chacun pour discuter de la situation financière et des difficultés rencontrées», explique Antoine Michaud, responsable de l'activité rachat au sein de LASER COFINOGA. Une assistance d'autant plus précieuse que les rééchelonnements s'étalent en moyenne sur dix ans pour les prêts à la consommation, et sur vingt ans pour les dossiers avec hypothèque.

A tous les niveaux, la restructuration se définit plus que jamais comme une relation de confiance. Parce qu'ils délèguent des montants souvent importants, les clients exi-

gent une prise en charge qui va au-delà de la simple prestation commerciale standardisée. Plus encore que les établissements de crédits, les courtiers ont dû largement revoir leurs processus pour mieux intégrer ce facteur humain. Longtemps considérés comme des intermédiaires incontournables aux pratiques pas toujours limpides, ils revendiquent aujourd'hui une transparence et un traitement personnalisé. Plusieurs structures interprofessionnelles se sont récemment créées pour offrir une meilleure visibilité aux particuliers et aux institutions – le Siob (Syndicat des intermédiaires en opérations de banque) ou l'Afib (Association française des intermédiaires bancaires), qui a établi une procédure d'agrément et édicté une chartre de déontologie. Le travail sur les dossiers est également revu dans une plus grande logique de service au client, intégrant notamment une meilleure orientation des dossiers en fonction des critères d'acceptation des différents organismes.

Il faut dire que le marché du regroupement de créances est devenu hyper compétitif en à peine cinq ans. Pendant longtemps, les courtiers étaient les seuls interlocuteurs, les banques accordant peu d'intérêt à un secteur restreint et

En 2004, certains grands courtiers estimaient que 30 % de leur chiffre d'affaires provenaient encore de clients orientés par des banques de réseaux.

des dossiers souvent épineux. Aujourd'hui, la donne a largement changé avec la croissance exceptionnelle du secteur. Les courtiers sont de plus en plus nombreux et de mieux en mieux structurés via des grands groupes ou des GIE, les intermédiaires financiers fleurissent sur le Net et les banques renforcent leurs offres. Quant aux organismes de crédit, ils compensent les fermetures de crédits – notamment de revolving – par des rachats massifs chez les concurrents.

De là à envisager la restructuration de créances comme un second marché du crédit à la consommation, il y a encore plus d'un pas. S'il est très attractif, le rachat de dettes demeure une opération coûteuse et formelle. Souvent dissuasive pour des clients aux portefeuilles de crédits limités. Même le revolving, dont les taux peuvent être réduits de moitié, conserve de beaux jours devant lui. « Il reste l'outil d'un crédit plus instantané, confirme Antoine Michaud. L'approche plus gestionnaire de la restructuration n'est pas faite pour le remplacer, mais bien plus pour le compléter. »

«Développer la complémentarité entre les offres»



Hervé Wignolle est président du Syndicat des Intermédiaires en Opérations de Banque (SIOB) créé il y a un an pour rassembler tous les professionnels de l'intermédiation bancaire.

Quelle est aujourd'hui la place des intermédiaires en opérations de banque dans le marché de la restructuration de crédits ?

Hervé Wignolle - Dans les grands réseaux bancaires, le contact direct et le suivi de clients sont de plus en plus difficiles à gérer, en matière de crédits notamment. Les structures deviennent très lourdes et les flux trop importants. En tant qu'intermédiaires, nous avons des tailles souvent plus modestes qui favorisent une approche à dimension plus humaine. On peut offrir une vraie disponibilité aux clients. C'est important pour des rachats de créances qui font de plus en plus l'objet de discussions et de négociations.

La France dispose-t-elle d'un cadre juridique adapté à vos offres en matière de rachat de crédits ?

H. W. - Il y a aujourd'hui un arsenal juridique assez complet pour encadrer la profession d'intermédiation bancaire - ce qui n'a pas toujours été le cas ! La loi de 2003 qui met à jour le Code Monétaire et Financier oblige désormais tout intermédiaire à disposer d'un mandat avec l'organisme prêteur. Cela évite l'afflux d'acteurs pas toujours nets qui ont pu apparaître avec l'explosion du marché du rachat de crédits. Le respect du Code de la Consommation et le fichier des démarcheurs, récemment mis en place par la Banque de France, contribuent également à normaliser le marché.

Comment souhaiteriez-vous voir évoluer ce marché à l'avenir ?

H. W. - Il faut probablement chercher une meilleure complémentarité entre les différents acteurs. Aujourd'hui, le rachat de crédits est aussi bien l'affaire de tous les opérateurs d'intermédiation bancaire (adhérents du SIOB), que d'organismes prêteurs qui ont constitué leurs propres réseaux de rachats... Les clients s'y perdent parfois. C'est d'autant plus dommage qu'il y a une réelle complémentarité entre nos différentes offres. Il faudrait juste que l'on apprenne à mieux fonctionner ensemble. Le but est de pouvoir amener une solution aux clients qui leur évitera des dispositions traumatisantes. C'est l'une des missions du Syndicat.

La restructuration se définit plus que jamais comme une relation de confiance

PAROLE DE MAGISTRAT

"Avec la Lolf, les tribunaux sont menacés de faillite !"

Magistrat au tribunal de Reims et ancien membre du Conseil supérieur de la magistrature (CSM), Valéry Turcey s'alarme des conséquences pour les tribunaux des nouvelles normes comptables mises en place par l'État depuis janvier.

Pour Valéry Turcey
« Cette nouvelle comptabilité masque une baisse vertigineuse des crédits pour les tribunaux. »

Depuis janvier, l'attribution et la gestion des crédits par les tribunaux sont régies par les critères de la Lolf (Loi organique relative à la loi de finances). En quoi cette nouvelle comptabilité menace-t-elle le travail des magistrats ?

Valéry Turcey - La Lolf en soi ne pose pas de problème. Ce n'est qu'une réforme de la comptabilité publique. Elle vise à appliquer une logique plus proche des pratiques du management aux finances de l'État en attribuant les crédits en fonction de projets et d'actions évalués et non plus de budgets établis. Je n'ai rien contre cette démarche, qui est d'ailleurs en chantier dans tous les ministères. Mon inquiétude porte plus sur son application dans le domaine de la Justice. Désormais, on va englober dans une même enveloppe les frais de personnel, les crédits de fonctionnement des tribunaux et les frais

de justice – y compris les frais de justice criminelle – qui étaient jusqu'à présent gérés dans des budgets séparés. Il suffira qu'un dossier important ou qu'une catastrophe ait lieu dans une juridiction pour que le tribunal aille piocher dans l'enveloppe globale pour financer les coûts d'expertises et de procédures. Des coûts qui pèsent lourds quand on sait que les frais de justice pénale augmentent de 20 % par an du fait de la complexité grandissante des enquêtes et des dossiers (la moindre empreinte génétique est facturée 450 euros). Il faudra bien sacrifier des dépenses pour payer ces frais. Résultat ? Les présidents vont devoir arrêter de chauffer leurs salles ou de rogner les frais de photocopieuses pour financer les expertises. A ce train, on devrait avoir plusieurs tribunaux en état de faillite d'ici à six mois !

Que vous répondent les autorités quand vous les alertez ?

V. T. - Qu'elles n'ont pas d'autre choix ! C'est d'autant plus choquant que cette nouvelle comptabilité masque une baisse vertigineuse de nos crédits. Les frais de justice criminelle représentaient 600 millions d'euros en 2005. Il n'y en a que 370 millions budgétés pour 2006 – avec une réserve de 50 millions. Comment peut-on offrir la justice de qualité que demandent les citoyens dans de telles conditions ?

La nouvelle norme comptable introduit tout de même des indicateurs de performance qui devraient permettre notamment de réduire le temps de traitement des dossiers ?

V. T. - Je ne conteste pas ces indicateurs qui vont aider à évaluer plus précisément les actions menées. Je m'interroge simplement sur leur fonctionnement pratique. Il suffit d'un poste vacant dans un tribunal pour que les dossiers s'entassent et que le retard s'accumule. Réduire les fonds l'année suivante sous prétexte que les objectifs n'ont pas été remplis résoudra-t-il le problème ? Je n'en suis pas certain. Qui peut garantir d'ailleurs qu'une justice rapide sera de meilleure qualité ? S'il faut écrire trois lignes sur un dossier plutôt que d'y plancher trois heures sous prétexte de suivre les indicateurs, on risque d'avoir des surprises...

Les travaux de la commission d'enquête sur le procès d'Outreau pourraient-ils contribuer à améliorer les choses ?

V. T. - On entend parler de quantités de projets de réforme depuis les auditions, mais on ne voit aucun financement derrière. Or, le plus important aujourd'hui, ce sont les moyens ! Les réformes proposées sont coûteuses et il ne faudrait pas qu'à l'arrivée la pénurie budgétaire conduise à amputer la justice civile pour raccommo-der la justice pénale.

INTERNATIONAL

Le médiateur de dettes s'impose en Belgique

Particulièrement en pointe dans la prévention des risques financiers grâce à son système de fichiers positifs, la Belgique l'est aussi dans le traitement du surendettement. Face à des dossiers de créances de plus en plus compliqués à gérer, les autorités ont en effet choisi d'instaurer un cadre unique en son genre dit de « règlement collectif des dettes ». Pierre angulaire de ce dispositif : la création d'un médiateur de dettes, chargé de trouver une solution à l'amiable pour éviter aux débiteurs les plans judiciaires de redressement. Souvent saisi par le débiteur lui-même, ce médiateur peut être un notaire, un huissier ou le plus souvent un avocat ou un représentant des services d'action sociale - les CPAS - entre autres. Dès que le juge valide sa désignation, les prélèvements et saisies sont suspendus et l'ensemble des biens placés sous son seul contrôle. Le médiateur dispose alors d'un délai de six mois (la loi venant de changer on est passé de quatre à six mois) pour trouver un accord entre les différentes parties.

La force du médiateur tient au point de vue à la fois neutre et personnalisé qu'il apporte sur des situations où le dialogue est souvent bloqué et les visions tronquées. « Nous fonctionnons beaucoup sur une relation de confiance, afin de dédramatiser les situations et de mettre au clair les problèmes », explique Philomène Marcelino, médiatrice de dettes de CPAS en région wallonne depuis plusieurs années. Pour établir un diagnostic précis du dossier, le médiateur remet une grille budgétaire au débiteur qui permet d'évaluer sa situation financière. Une convention est également signée pour s'assurer de sa bonne foi et certaines informations sont recoupées via les fichiers positifs.

L'enjeu consiste dès lors à trouver les solutions les plus ajustées : celles qui respectent à la fois

les priorités du débiteur et les impératifs des créanciers, soucieux de récupérer leurs mises le plus rapidement. « C'est surtout une affaire de dialogue et de bon sens. On peut sauver un logement quand l'emprunt hypothécaire est inférieur à un montant de loyer ou revoir des intérêts à la baisse avec un créancier qui préférera un remboursement plus rapide... » Tous les leviers sont bons pour mener à bien ce travail d'orfèvre, rognant ici sur des pénalités, dégageant là un rééchelonnement...

Le compromis proposé ne suffit pourtant pas toujours à mettre d'accord les différentes parties. En cas d'échec, le juge prend le relais et impose un plan judiciaire avec rééchelonnement des dettes étalé sur une durée de cinq ans maximum. « Les créanciers se rendent aujourd'hui compte qu'ils n'y sont pas toujours gagnants. Ils peuvent parfois récupérer leur argent plus vite avec une solution à l'amiable. Leur méfiance à notre égard se dissipe petit à petit. » Cette meilleure entente témoigne bien du succès d'une formule invoquée dans plus de 4 000 dossiers par an. L'État vient d'ailleurs de réformer la loi sur le règlement collectif des dettes pour conforter le travail des médiateurs de dettes de plus en plus sollicités. Idée à suivre ?



JURIDIQUE

Avoués, des "avocats de l'ombre" qui comptent

Souvent méconnue, la profession a su imposer une spécialisation du droit, centrée sur l'expertise des dossiers et la relation de confiance.

On oppose souvent l'avocat, médiatique, flamboyant et charismatique, à l'avoué, homme de l'ombre, silencieux et besogneux. L'un plaide, l'autre travaille sur dossier. L'un commente le fond de l'affaire, l'autre analyse la forme du droit. Au fil des années pourtant, l'avoué s'est imposé comme un rouage essentiel et méconnu, aux côtés des avocats. Orfèvre de la procédure, cet officier ministériel exerce son monopole de représentation des clients auprès des cours d'appel où il instruit les dossiers jusqu'à l'exécution. Saisi par les avocats ou directement par les clients, il ne peut plaider comme les avocats, mais établit (seul ou avec l'avocat) les conclusions sur lesquels les magistrats auront à statuer. C'est dire si son rôle est essentiel et son expertise affûtée. Homme de loi et de dossiers, il se distingue souvent par une maîtrise de pointe du détail des procédures, quand l'avocat cherche plus l'argumentaire rhétorique. Surtout, il possède une connaissance unique de cette « deuxième justice » de l'appel de plus en plus sollicitée. « L'avoué



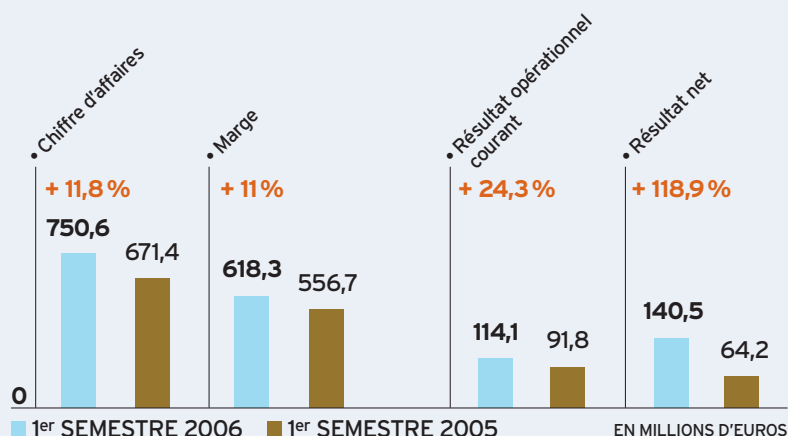
Maître Mireille Garnier, membre de la Chambre des avoués de Paris :
« L'avoué établit des relations de confiance avec les magistrats de la Cour d'appel, dont il connaît bien les pratiques. »

rencontre fréquemment les magistrats de la Cour d'appel avec lesquels il a établi des relations de confiance, et connaît les pratiques de chacun », explique Maître Mireille Garnier, membre de la Chambre des avoués de Paris. Dans une justice de plus en plus complexe et « déshumanisée », cette proximité est appréciée autant des magistrats que des clients. Le renouveau de la profession, qui affiche une moyenne d'âge d'environ 45 ans, doit aussi à une modernisation de ses propres pratiques. Le cursus

des avoués s'est renforcé avec la création du centre de formation professionnelle qui propose un cursus dédié de deux ans. La réussite à l'examen de 2^e année conduit le stagiaire avoué à obtenir un diplôme de troisième cycle de « Droit et pratique de la procédure d'appel ». En pointe dans l'informatisation des procédures, les avoués le sont aussi dans l'ouverture internationale. Des rencontres annuelles sont organisées entre avoués français et leurs homologues espagnols, italiens ou portugais lors des Congrès des postulants européens. La Chambre nationale peut également mener des opérations d'assistance internationale comme en Géorgie où elle a participé à la restructuration judiciaire du pays. Preuve que ces « avocats de l'ombre » sont bien loin de l'image désuète popularisée par Balzac dans « Le Colonel Chabert ». Grâce à leur approche à la fois théorique et pratique de la matière juridique et leur connaissance de magistrats qu'ils côtoient au quotidien, ils sont des acteurs clés d'une justice en pleine modernisation.

Tableau de bord

Des résultats qui témoignent de la vitalité de LASER sur ses marchés



► Le résultat opérationnel courant s'élève à 114,1 M€ au 30 juin 2006 soit une croissance de 24,3 % sur un an. Ce niveau de résultat s'explique à la fois par une croissance du chiffre d'affaires de 11,8 %, supérieure à la moyenne des marchés européens sur lesquels LASER intervient, mais aussi par la maîtrise des frais généraux qui évoluent sur la même période de 7,15 %. L'ensemble des métiers de LASER contribue à ce niveau de performance avec une progression du PNB de LASER COFINOGA, de 11,5 % sur la période, mais également une montée en puissance de LASER LOYALTY qui enregistre une croissance de marge de 12 %.

► Le résultat net de 140 M€, en croissance de 118,9 %, intègre la plus-value de cession liée à la vente de la filiale Linéa en Italie, conséquence des accords signés en 2005 entre les actionnaires de LASER. LASER a aussi renforcé sa position à l'International grâce à l'acquisition d'Open & Direct (ODRS) en Irlande du Nord, ce qui porte les encours de LASER UK à 640 M€.

Nouvelle croissance des résultats

- Excellente performance au premier semestre
- Résultat opérationnel courant : + 24,3 %
- Résultat net : + 118,9 %

Le Groupe enregistre une croissance à deux chiffres de ses résultats et améliore à nouveau sa rentabilité. Des accords majeurs signés, tant en France qu'à l'International dans des secteurs en fort développement, comme ceux de la relation clients et de l'intermédiation, confirment la dynamique stratégique de LASER. Le groupe a renforcé son identité en déployant son offre en Europe et notamment au Royaume-Uni en créant LASER UK.

Parallèlement, son implication dans la réflexion sociétale lui permet de mieux appréhender les types de liens qui se nouent avec le client. LASER est aujourd'hui le mieux placé pour répondre à la fois à la demande de ses partenaires et de leurs clients.

Faits marquants

- Fort développement de LASER LOYALTY qui a signé des contrats majeurs avec des acteurs comme Opodo, Gaz de France, et grâce à la montée en puissance des nouvelles activités d'outsourcing.
- Bonne performance des activités de crédit, notamment dans les métiers des cartes bancaires cobrandées, des prêts personnels, mais aussi du regroupement de créances.
- Diversification accrue des canaux de recrutement, avec :
 - la progression du canal Internet par la signature d'accords avec des sites marchands comme priceminister.com, credilight.fr, shopping.com, avec l'entrée dans le périmètre de Mediatis, filiale à 100 % de LASER COFINOGA, de 123credit.com et, enfin, l'accord signé entre Banque Casino, filiale à 40 % de LASER COFINOGA, et Cdiscount ;
 - l'accélération de l'activité courtage par l'acquisition récente (fin août) de DFQS, centrale de courtage, sur le marché polonais.

PROJET DE LOI

L'hypothèque rechargeable, un nouveau relais de croissance ?

Après les États-Unis et la Grande-Bretagne où elle a largement contribué à doper le pouvoir d'achat des ménages, l'hypothèque rechargeable débarque en France. La recette miracle de nos voisins européens peut-elle aider à élargir l'accès au crédit chez nous ?

Et si, en France, la souscription d'un crédit immobilier relançait la consommation des ménages ? C'est, en tout cas, l'objectif affiché par le gouvernement au travers de la mise en place de l'hypothèque rechargeable, qui constitue l'innovation majeure de l'ordonnance du 23 mars 2006. L'hypothèque rechargeable, variante de l'hypothèque conventionnelle classique, permettra la réutilisation d'une hypothèque à la garantie d'une nouvelle créance, par exemple un crédit à la consommation. Le propriétaire qui a constitué une hypothèque rechargeable sur un bien immobilier retrouve ainsi, au fur et à mesure de ses remboursements, une nouvelle capacité d'emprunter, dans la limite inscrite sur l'hypothèque.

Ce produit est destiné à faciliter l'accès au crédit à des personnes solvables, non fragiles, mais aussi à des individus que le monde bancaire juge peu fiables en raison de l'irrégularité supposée de leurs revenus : CDD à répétition, travail temporaire, emploi depuis trop peu de temps... Pour ces personnes, disposant d'un bien immobilier, aux revenus suffisants, mais « mal notés » par leur banquier, l'hypothèque rechargeable pourra permettre de réaliser leurs projets.

La Grande-Bretagne, championne du genre

La formule de l'hypothèque rechargeable, popularisée au Royaume-Uni, permet d'intégrer dans le pouvoir d'achat de nos voisins anglo-saxons la valeur d'un bien immobilier en cours de remboursement. Et de gonfler d'autant les capacités d'emprunt. Aux États-Unis, ces recharges d'hypothèques représentent jusqu'à 5 % du revenu disponible des ménages. Selon les experts, elles ont donné un sérieux coup de pouce à la croissance du pays. En Grande-Bretagne, championne du genre, elles atteignent 8 % du revenu disponible. Canadiens, Espagnols, Danois, Hollandais ont également largement adopté la formule. La plupart des crédits immobiliers dans ces pays sont assortis d'offres de prêts à la consommation calculées sur la valeur du bien immobilier et rechargeables au fur et à mesure des remboursements. Souvent employés pour financer des travaux de rénovation au bout de cinq à dix ans, ces ressources servent aussi à l'achat de biens d'équipement plus courants.



Claude Taffin, directeur des études économiques et financières de l'Union pour l'habitat social.

Nicole Pérez, UFC Que Choisir

Peu d'impact en France

Le principe vient de faire son apparition et on est loin pourtant de l'engouement suscité chez nos voisins. Quelques établissements financiers les ont introduites pour l'heure dans leurs offres. Les clients sont peu ou pas au courant. Quant aux experts, ils évaluent son impact à seulement 0,8 % du volume des crédits à la consommation d'ici trois à quatre ans. En effet, contrairement aux autres législations, la France impose, d'une part, que le rechargement de l'hypothèque soit expressément prévu dans l'acte constitutif de l'hypothèque et, d'autre part, que le montant maximal consenti soit indiqué dans l'acte constitutif.

Si elle séduit dans le principe, l'hypothèque rechargeable est en réalité encore loin d'être facilement applicable ou même rentable. « On a importé la mesure, mais il reste encore à inventer le contexte qui va avec », constate Michel Philippin, directeur général de LASER COFINOGA. Chez la plupart de nos voisins, la formule a, en effet, bénéficié d'un environnement qualifié par un récent rapport du Comité consultatif du secteur financier de « commercialement dynamique, administrativement peu coûteux et juridiquement souple ».

Une offre aux frais annexes onéreux

Chez nos voisins anglais, les tirages d'un crédit hypothécaire,

garanti par l'hypothèque initiale, se font sans nouvelle inscription au « Land Registry ». En France, le législateur a décidé que, comme pour l'acte constitutif d'hypothèque rechargeable, la convention de rechargement doit revêtir la forme notariée, que celle-ci soit passée avec le créancier originaire ou avec un nouveau créancier. En effet, pour être opposable aux tiers, la convention de rechargement doit être publiée à la conservation des hypothèques car sa publication détermine le rang des créanciers inscrits sur l'hypothèque rechargeable.

Une récente étude du cabinet Athling Management évaluait entre 680 et 780 euros le coût d'une recharge de 10 000 euros. A ce stade, le niveau de rentabilité estimé se situe dans une fourchette de prêts de 30 000 euros minimum... Responsables ? Les frais de notaire (même s'ils ont accepté de réduire de moitié leurs émoluments), frais de conservation des actes, droits de timbre (3 euros pour une page A4), taxe départementale de publicité foncière... Rien qu'en réduisant de cinq pages l'acte authentique de l'hypothèque, la facture moyenne s'allégerait de 30 euros, selon un calcul des experts du Comité consultatif du secteur financier. A ce coût, s'ajoute le poids des procédures qui peuvent facilement étaler sur trois à six mois la délivrance d'un crédit d'hypothèque, alors même que la réactivité est la

règle sur le marché des prêts à la consommation.

Le législateur opte pour la prudence

Le poids des procédures pèse aussi en aval, où les banques redoutent la complexité et la lenteur des démarches de ventes forcées ou de saisie. Alors qu'elle se réalise en quatre mois aux Pays-Bas et huit mois en Espagne, une vente forcée dure en effet en moyenne dix-huit mois en France ! « La peur de s'enliser dans des procès et de récupérer des biens dégradés va pousser beaucoup de banques à n'accepter que des clients plus sûrs », commente Claude Taffin, directeur des études économiques et financières de l'Union pour l'habitat social.

Avec à terme, le risque de limiter l'accès aux seuls clients les plus solvables, ceux-là mêmes qui sont déjà largement sollicités par les offres existantes. C'est d'ailleurs bien là le principal problème d'un système destiné à la base à attirer de nouveaux ménages écartés du crédit à la consommation du fait de revenus irréguliers ou de situations trop instables. « Dans les faits, il risque surtout de servir d'outil de pression pour faire baisser les taux sur les segments de clients qui n'ont pas de difficulté à emprunter », confirme Michel Philippin. Le législateur, qui a introduit le système par ordonnance au printemps dernier, a d'ailleurs opté pour la prudence, soucieux d'éviter les dérives

liées au surendettement et aux multiplications de saisies. « Il ne faut pas oublier qu'en Grande-Bretagne, championne de l'hypothèque rechargeable, 50 000 à 80 000 expulsions par an sont liées à des non-remboursements de crédits ! », rappelle Nicole Pérez, de l'UFC Que Choisir. Prudence enfin, car l'une des particularités du système français réside dans le fait que le montant du crédit est apprécié à partir de la valeur initiale du bien et non sur sa valeur de marché comme aux États-Unis où les fluctuations de l'immobilier permettent vite de gonfler la capacité d'emprunt.

Faire évoluer les mentalités

« Il faut prendre le temps de faire évoluer les mentalités, analyse Claude Taffin. La France vit encore sur un double phénomène de sacralisation du bien immobilier et de diabolisation du crédit. Toucher à la maison est compliqué – contrairement à la Grande-Bretagne ! Même si elle a un impact limité, l'hypothèque rechargeable se heurte encore à ce type d'attitude. » Une fonction plus pédagogique qu'économique en définitive qui pourrait aider à ouvrir le débat sur le crédit – à défaut d'en décloisonner l'accès. « Il faudra de toute manière poser les termes de ce débat, confirme Michel Philippin. Car ces mesures ne pourront prendre de véritable envergure que si l'on se décide à donner les vrais moyens d'une politique plus large d'accès au crédit. »

Actualité Groupe

LASER POURSUIT SON DÉVELOPPEMENT AU ROYAUME-UNI ET CRÉE LASER UK

Déjà présent avec CREATION Financial Services (CFS), proposant des cartes privatives de paiement et de crédit, LASER a acquis au cours du premier semestre 2006 Open and Direct Retail Services (ODRS), spécialiste du financement sur le lieu de vente. ODRS est fortement implanté dans le commerce du meuble et de l'électroménager, secteur de distribution qui vient enrichir celui de CREATION, implanté principalement dans le commerce « high street ». LASER double ainsi sa taille au Royaume-Uni et crée LASER UK qui regroupera ces deux entités dans un nouvel ensemble. Il sera chargé de déployer la totalité de l'offre LASER sur le marché britannique : gamme complète de cartes (bancaire cobrandée ou affiliataire, d'enseigne, cadeau et de fidélité), services financiers (crédit classique, crédit revolving...), fidélisation. LASER confirme ainsi son intention de développement au Royaume-Uni, autour de son positionnement original.

LASER S'ANCRE EN POLOGNE

> le rachat de Dom Finansowy QS, un réseau majeur de courtiers

LASER a également acquis 100 % des actions Dom Finansowy QS (DFQS), l'un des réseaux de courtiers en crédit à la consommation les plus dynamiques de Pologne. Couvrant l'ensemble du territoire avec plus de 1 000 agents, DFQS, basé à Gdansk, s'est imposé en quelques années comme l'un des leaders de son secteur. En 2005, le réseau a généré une production de crédits de l'ordre de 150 M€, grâce une stratégie multibancaire et multiproduit. Cette acquisition renforce notablement la stratégie de LASER en Pologne où elle opère depuis plus de sept ans, notamment au travers de sa succursale bancaire, Sygma Bank Polska. Aux partenariats dans la distribution, au développement d'activité de financement en direct, gérés par LASER COFINOGA, LASER ajoute le canal du courtage, segment qui connaît une forte croissance aujourd'hui. Ainsi, ce rachat s'inscrit dans la stratégie de LASER de développer, au niveau européen, des activités de courtage ; phase déjà amorcée en France en 2004, avec le rachat de l'importante centrale de courtiers DCAC. Fort de ses partenariats actuels et renforcé, dans le cadre de l'alliance Cetelem, par ceux des entités du groupe BNP Paribas présentes en Pologne, DFQS aura comme objectif d'être l'un des premiers acteurs du marché des intermédiaires financiers sur le secteur du crédit à la consommation.