

Sébastien Masure: "Le courtage en crédit a une belle marge de progression"

Le secteur du courtage en crédit se développe en dépit de la baisse des transactions de logements. Explications par le fondateur du réseau de courtiers sans agence, Presse Taux, basé à Valenciennes.



> Comment se développe votre réseau ?

Sébastien Masure : "Nous avons 8 agences dans le Nord de la France et nous comptons atteindre la quinzaine d'ici la fin de l'année 2013."

RÉACTION

A la suite de la publication de la semaine dernière l'interview de Lahlo Ayoub (Tagerim) qui exprimait ses réserves face au projet de loi ALUR concernant le métier de syndic, nous avons reçu un courrier de l'ARC. En voici les principaux extraits.

"Nous sommes extrêmement surpris par la faiblesse des arguments avancés par un des principaux syndicats de France:

> Où Monsieur Ayoub a-t-il vu que la ministre voulait augmenter les tâches de gestion courante sans supplément d'honoraires ?

La ministre - sous la pression de l'ensemble des organisations de copropriétaires et de consommateurs, mais aussi du ministère de la justice et ce depuis quatre ans - souhaite simplement obliger les syndicats à proposer des forfaits de gestion courante complets et transparents pour empêcher la multiplication des honoraires supplémentaires abusifs.

C'est ce qui s'est fait dans le domaine des ascenseurs à la satisfaction de tous.

Si les prix des forfaits (enfin complets) doivent augmenter, ils augmenteront, mais ceci dans le cadre d'une concurrence loyale et de la transparence tarifaire la plus totale, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. [...]

> Combattre le compte séparé en agitant l'épouvantail des improbables coupures d'eau liée à un déficit de trésorerie est non seulement affligeant, mais prouve que les syndicats n'ont vraiment plus aucun argument; aujourd'hui 90 % des copropriétés disposent de réserves (avances diverses, anciens fonds de roulement; réserves de trésorerie; comptes vendeurs, etc.) qui sont placés au seul profit du syndic. Ces réserves seront tout simplement placées sur un compte d'épargne au plus grand profit du syndicat. Ou est le problème pour les copropriétaires ?

Quant au cas de véritable déficit de trésorerie, ils sont dans 99 cas sur 100 dus au laxisme du syndic en matière de recouvrement des charges ou à des erreurs de gestion (appels de fonds envoyés trop tard, par exemple). Le compte séparé obligera à plus de rigueur de gestion. [...]

En fait les propos de Monsieur Ayoub sont rassurants: les syndicats n'ont aucun argument véritable à opposer au compte séparé et celui-ci apparaît non seulement comme un outil de transparence financière indispensable mais aussi comme un facteur de rigueur de gestion. Que demander de plus ?"

Fernand Champavier,
Président de l'ARC.

> Comment recrutez-vous vos franchisés ?

S. M. : "Nous attachons une grande importance à la formation des courtiers.

Nous respectons l'obligation de formation de 150 heures et nous organisons une formation de 7 à 8 semaines dans notre centre de formation intégré. Elle allie aspects théoriques et pratiques, ce qui met le franchisé en parfaite capacité de suivre des clients dès le démarrage de son secteur. Comme nos formateurs sont également des acteurs de terrain, cela leur permet de ne pas être coupés des réalités. Nous proposons à nos futurs courtiers une journée de découverte à notre siège dans le Nord, et cela donne des résultats très positifs."

> Quel est votre volume d'activité ?

S. M. : "Sur une année, le réseau génère 100 millions d'euros de crédit, soit environ 850 dossiers. Il s'agit à 70 ou 80 % des acquisitions de résidence principale.

Nos clients viennent soit via des agents immobiliers, soit directement par le biais de clients qui ont été satisfaits de nos services. Nous allons chez nos clients et nous les accompagnons jusqu'à la signature de l'acte chez le notaire."

> La réduction du volume de transactions n'affecte-t-elle pas votre activité ?

S. M. : "Nous ne le ressentons pas: si nos apporteurs d'affaires réalisent moins de transactions, les clients sont plus nombreux à faire appel à un courtier et les deux évolutions se compensent. Notre métier a une belle marge de progression puisqu'il y a de 20 % à 30 % des crédits qui sont négociés par un courtier alors que dans les pays Anglo-saxons, cette proportion dépasse 50 %.

Notre activité se professionnalise, grâce à l'obligation de formation notamment."

> Le niveau bas des taux d'intérêt vous permet-il d'avoir une activité importante de renégociation ?

S. M. : "Ce service représente de 15 à 20 % de notre activité. La baisse des taux incite

beaucoup de gens à nous consulter, mais parfois à mauvais escient. Certains nous contactent alors qu'ils ont souscrit un crédit il y a seulement 18 mois. Mais les pénalités de remboursement anticipé, l'exigence de garantie nouvelle en cas de recours à un autre crédit ou la réticence de la banque à procéder à la renégociation font que l'opération n'est pas forcément intéressante.

En revanche, lorsqu'un client a un projet d'extension ou de travaux sur son logement, il peut être opportun d'étudier le prêt en cours pour envisager une renégociation à l'occasion d'un emprunt complémentaire."

> Quel est le coût de la prestation pour le client ?

S. M. : "Notre rémunération est généralement de 2 % du montant du prêt. Mais les honoraires sont aussi modulables en fonction de l'économie réalisée pour le client et de l'importance des sommes en jeu.

Par ailleurs, nous signons toujours un mandat avec le client, ce qui est une garantie de transparence. Nous sommes fidèles à cette pratique depuis notre création en 2004. La loi a rendu obligatoire le mandat dans le courant de l'année 2012, mais nous l'avons toujours pratiqué depuis 10 ans."

> Le projet de loi de séparation des activités bancaire veut renforcer l'information des emprunteurs sur l'assurance. Qu'en pensez-vous ?

S. M. : "C'est une évolution positive. Certes, cela crée des contraintes en termes de temps passé pour informer le client non seulement sur le contrat de prêt, mais aussi sur le contrat d'assurance. Mais il est utile que les clients soient bien informés.

Nos franchisés sont tous formés au niveau I des IOBSP⁽¹⁾ mais certains sont également formés comme courtiers en assurance.

Nous sommes par ailleurs membres de l'APIC⁽²⁾ depuis sa création en 2010."

(1) Intermédiaires en opérations de banques et services de paiements régis par le décret du 26 janvier 2012, art. R 519-1 et suivants du code monétaire et financier.

(2) Association Professionnelle des Intermédiaires en Crédit.