Se lancer dans le crédit pour collecter plus et mieux !

Si les opérations de financement des opérations patrimoniales sont plus difficiles à boucler, le crédit reste un atout majeur pour se constituer un patrimoine. Pour accompagner les indépendants, plusieurs organismes se sont penchés sur la question afin de permettre à leurs intermédiaires de développer leur collecte.

Serge Harroch, président d'Euclide.

Marc Legardeur, directeur de la banque patrimoniale d'Axa Banque.

« *L'EFFET de levier désigne l'utilisation de l'endettement pour augmenter la capacité d'investissement d'une entreprise, d'un organisme financier ou d'un particulier et l'impact de cette utilisation sur la rentabilité des capitaux propres investis. L'effet de levier augmente la rentabilité des capitaux propres tant que le coût de l'endettement est inférieur à l'augmentation des bénéfices obtenus grâce à l'endettement. Dans le cas inverse il devient négatif.* ».

Telle est la définition proposée par *lafinancepourtous.com*, le site pédagogique de l'argent et de la finance édité par l'Institut pour l'éducation financière du public (IEFP), association d'intérêt général, éligible au mécénat et agréée par le ministère de l'Education nationale.

En matière patrimoniale, l'effet de levier du crédit est régulièrement utilisé, mais il est parfois perçu de manière négative, comme l'explique le président d'Euclide, Serge Harroch. Pour lui, la perception de l'emprunt doit être dédiabolisée et i envisage l'effet de levier de la même manière que pour une entreprise. « *Je viens du monde de l'entreprise et de l'audit, avec la vision actif-passif que cela suggère. L'entreprise se développe grâce aux concours extérieurs, dont le crédit, et non sur ses fonds propres. A l'inverse, le particulier éprouve de la répulsion face au crédit, et envisage la dette comme une charge et non un outil d'enrichissement. A nous de faire évoluer les mentalités.* »

Sur le marché du crédit, Euclide se positionne comme un « expert de la gestion globale de la dette » qui a pour objectif d'accompagner les professionnels de la gestion de patrimoine dans l'analyse, la gestion et la structuration de la dette de leurs clients, afin de pouvoir proposer des solutions d'investissements dans des volumes plus importants. Et ceci dans l'intérêt du client, du professionnel et des fournisseurs de produits d'investissement.

Une ressource qui s'est raréfiée

Si les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) connaissent les atouts du crédit, force est de constater que le nombre de leurs interlocuteurs a fortement diminué ces dernières années et que, dans ce domaine, le Crédit foncier dispose d'une situation ultra-dominante (largement plébiscitée dans la dernière édition des Pyramides de la gestion de patrimoine, *cf. page 53*).

Par ailleurs, les indépendants font face à des conditions d'octroi de plus en plus difficiles. « *Sur le marché, le crédit s'est raréfié car l'équation économique est difficile à maintenir : le crédit patrimonial n'est clairement pas l'activité*

la plus porteuse pour les banques de réseaux, confie Marc Legardeur, directeur de la banque patrimoniale d'Axa Banque. *Pour des crédits à la consommation ou dans le cadre d'acquisitions de résidences principales, ces établissements préfèrent prêter à des taux beaucoup plus élevés dans le but de conquérir de nouveaux clients ou de fidéliser ceux existants. Le crédit patrimonial n'est pas un axe de développement des banques depuis cinq ans. Mais en période de taux bas, le crédit doit être privilégié.»*

Stefan de Quelen, directeur de Primonial Partenaires.

Stefan de Quelen, directeur de Primonial Partenaires, abonde dans ce sens: *« Les demandes de financement sont importantes chez les CGPI. Dans notre activité, l'utilisation du levier du crédit est essentielle, aussi bien pour l'immobilier physique que pour la pierre-papier. Si les conditions de crédit sont avantageuses, la ressource reste rare, car les banques encore frileuses resserrent leurs conditions d'octroi, notamment sur l'immobilier locatif. De plus, ces dernières demandent généralement un changement de domiciliation bancaire. La fluidité des opérations est donc difficile, alors que les opérations sont patrimonialement intéressantes. Les difficultés de financement ont représenté l'un des freins du marché immobilier l'an passé. On a pu observer la disparition progressive des banques spécialisées sur le segment locatif, avec un quasi-oligopole du Crédit foncier et la présence de quelques établissements régionaux.»*

Quel statut d'IOBSP choisir?

Matthieu Carteret, associé au sein du cabinet Assorg, nous éclaire sur le choix du statut d'intermédiaire en opérations de banque et en services de paiement (IOBSP) que doivent réaliser les conseillers en gestion de patrimoine indépendants (CGPI) pour exercer une activité d'intermédiation en crédit.

Matthieu Carteret, associé au sein du cabinet Assorg.

Investissement Conseils: Quel statut d'IOBSP doivent choisir les conseils en gestion de patrimoine indépendants?

Matthieu Carteret: Pour eux, le statut de courtier reste le plus flexible et le plus simple, et ils doivent détenir des conventions d'intermédiation avec différents établissements. Le statut de mandataire non exclusif est beaucoup moins adapté. En effet, cette relation oblige l'établissement de crédit à une supervision des activités de leurs intermédiaires – que bien souvent ils ne veulent pas avoir à assumer –, et qui va à l'encontre de l'indépendance des CGPI.
Le statut de mandataire exclusif est franchement inadapté.
Le statut de mandataire d'une des trois catégories dont nous venons de parler est également prévu par le dispositif. Il permet à des CGP de s'adosser à des courtiers et/ou des mandataires rodés à l'exercice, et ayant des conventions ou des mandats avec un nombre important d'établissements de crédit, offrant ainsi un panel de choix assez large. On observe, notamment, le développement de réseaux de mandataires par des courtiers spécialisés qui cherchent à se créer un réseau via des CGP. Cela peut être une bonne option pour des CGPI dont l'activité de crédit est «accessoire».

IC: Quelles sont les conditions d'accès et d'exercice pour cette profession?

M. C.: Les conditions d'accès sont relativement semblables à celles du CIF, à l'exception que l'adhésion à une association professionnelle n'est pas obligatoire. Quant aux conditions d'exercice, le CGPI courtier IOBSP doit justifier d'une analyse assez large du marché afin de justifier sa proposition au client. Par ailleurs, notons que, contrairement à l'AMF, l'autorité de tutelle des IOBSP, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), est une institution davantage distante avec les entités sous son contrôle.

Un excellent levier pour la collecte

Or, en finançant des opérations, les CGPI peuvent parallèlement démultiplier leur collecte. *« Pour le professionnel de la gestion de patrimoine, cela lui permet de déployer la capacité d'investissement dans le temps de son client, en structurant, grâce à Euclide, son passif présent et futur,* poursuit Serge Harroch. *En effet, il n'est pas pérenne d'avoir une vision passive du crédit, c'est-à-dire de subir les choix passés en empilant des strates de crédits sans aucune stratégie long terme. Il s'agit, bel et bien, d'optimiser le pouvoir d'investissement et donc de collecte du client. En prolongement de la vision bancaire, qui n'envisage que la situation à un instant donné, nous nous projetons dans le temps pour étudier et monter les opérations de financements, en anticipant les besoins futurs des clients et surtout la réelle destination de leur investissement, objet de toutes leurs préoccupations du moment. Outre l'objectif de développer la collecte de nos partenaires, nos services leur permettent également de conserver leurs encours et de fidéliser leurs clients puisque les gestions de l'actif et du passif sont intimement liées.»*

Des acteurs indépendants

Euclide et le groupe Crystal accompagnent les indépendants dans leurs recherches de financement, sans contrainte de production et en architecture ouverte. »

© Lefeuvre

David Edmond, directeur général adjoint de Crystal Partenaires.

Des architectes de la dette

« Selon la dernière étude d'Axa, 69 % des conseillers en gestion de patrimoine indépendants souhaitent la création d'une banque des CGPI : ils expriment, en fait, le besoin d'un interlocuteur qui comprenne leurs objectifs, et sache les traduire en solutions de financements acceptables et finançables par les banques : en un mot, cela exprime le métier d'Euclide, souligne Serge Harroch, son président. *Car Euclide, c'est l'interface qui permet aux établissements bancaires et aux CGPI de communiquer sereinement en préservant les intérêts de chacun. Notre société veut donc être l'architecte du passif des clients patrimoniaux. Notre démarche se distingue des courtiers en crédit par une approche globale de la dette et une écoute sur le terrain avec le professionnel du patrimoine. Le CGPI gère ce qui est au-dessus de zéro ; chez Euclide, nous gérons uniquement ce qui est en dessous de zéro ! ».*

Par sa connaissance des politiques commerciales de chaque établissement bancaire (clientèle visée, opérations financées, types de financements opérés, etc.), des attentes et des motivations des CGPI et de leurs clients, que la société rencontre systématiquement, Euclide permet à ces différentes parties de se rencontrer. Ce service est payé par le client, les honoraires étant inclus dans le plan de financement.

La société gère des dossiers de toutes natures patrimoniales : acquisition de la résidence principale, investissement locatif, location meublée, SCPI, démembrement de propriété, prêts professionnels, refinancement de compte courant d'associés… Depuis sa création, Euclide a formé près de quatre cents conseillers.

En septembre prochain, elle participera pour la première fois au salon Patrimonia selon un format unique et original. En effet, elle sera accompagnée par divers acteurs du marché de la gestion patrimoniale ayant compris l'intérêt capital du mode de financement dans l'augmentation et développement de leurs collectes (Amundi-Le Comptoir par CPR, Vie Plus, Nami AEW-Europe, Perl, Nexity Conseil & Patrimoine, Vinci Immobilier Patrimoine…).

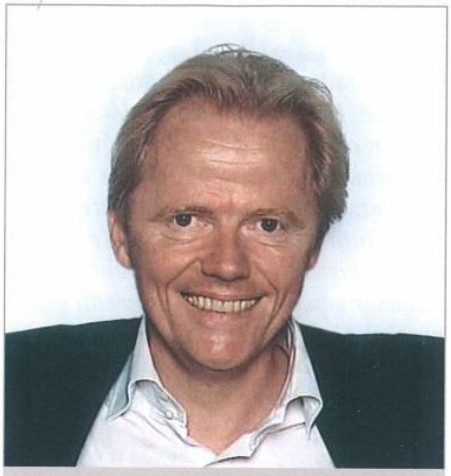
Un service encore récent

Au sein du groupe Crystal, une cellule dédiée au financement – la direction des affaires immobilière et crédit dirigée par Jérôme Tougard depuis Montpellier – a été mise en place (40 millions d'euros financés l'an passé, alors que la structure est en place depuis le mois de mai 2014). Une cellule qui est accessible à tous les CGPI qui collaborent ou non avec l'une des structures du groupe.

En matière patrimoniale, l'effet de levier du crédit est souvent utilisé, mais il est parfois perçu de manière négative…

Ce département financement composé de quatre personnes est spécialisé sur le crédit aux particuliers (crédit amortissable ou *in fine*) et finance les opérations, telles que l'acquisition d'immobilier locatif nu ou meublé en direct, l'acquisition de parts de SCPI, l'arbitrage patrimonial au sein de SCI (financement ou refinancement), l'acquisition d'une résidence principale ou secondaire, le rachat de crédit et le crédit hypothécaire.

« Sur ce dernier point, la cellule dédiée ne s'adresse qu'à une clientèle haut de gamme assujettie à l'ISF, relève David Edmond, directeur général adjoint de Crystal Partenaires, la plateforme du groupe. *Pour cela, notre structure de financement s'adresse à des banques suisses, luxembourgeoises ou monégasques, voire au Crédit foncier en France. »*



Olivier Samain, directeur de la distribution des réseaux tiers d'Axa France.

En revanche, elle n'intervient pas encore dans les domaines du crédit professionnel ou entreprise. De son côté, Crystal Partenaires peut mettre en place des opérations de crédit lombard, via Société générale Private Banking Luxembourg, mais uniquement sur des contrats luxembourgeois.

Dans le cadre de son offre, la structure peut rémunérer l'apporteur d'affaires CGPI. Le service inclut également un comparatif des offres sur l'assurance-crédit. Dans tous les cas, la société s'engage à fournir une réponse dans un délai allant de deux à trois semaines sur les dossiers confiés.

Cette année, la société compte financer pour au moins 100 millions d'euros.

« C'est une activité à part entière et indépendante, contrairement aux banques qui peuvent être tentées de capter le client de l'indépendant du patrmoine, signale David Edmond. *Les CGPI apprécient ce service car ils rencontrent des difficultés à financer certaines opérations, notamment l'acquisition de parts de SCPI, ou cette activité est parfois trop chronophage pour eux. Dans tous les cas, le crédit est un excellent outil de levier de collecte. »*

Le crédit, un atout solide pour soutenir la collecte

Certaines sociétés ont choisi de proposer une offre de financement aux CGPI, mais uniquement dans un cadre précis : sécuriser ses encours ou développer leur propre collecte.

Un axe de développement depuis cinq ans

Chez Axa Théma, Olivier Samain s'est rapproché de la banque patrimoniale d'Axa Banque. Cette structure existe depuis douze ans et a ouvert son offre auprès des CGPI depuis cinq ans, avec une politique « volontariste » (notons d'ailleurs que les flux d'informations sont accessibles via les agrégateurs de compte). Néanmoins, seuls les CGPI mandatés Théma peuvent accéder au financement. *« L'offre bancaire, dont le crédit patrimonial, est l'un des piliers de notre développement auprès des CGPI,* indique Olivier Samain, directeur de la distribution des réseaux tiers d'Axa France. *Il fait donc partie de l'offre que nous diffusons au quotidien, tout comme l'assurance-vie et la prévoyance. Dans ce cadre, nous sommes l'intermédiaire d'Axa Banque qui nous accompagne dans cette activité. On estime que le volume de crédit réalisé permet de générer près de 40 % des souscriptions en assurance-vie. Le crédit est un outil dans le cadre d'une relation globale avec le CGP ».*

Le crédit est un outil dans le cadre d'une relation globale avec le conseiller en gestion de patrimoine.

Marc Legardeur poursuit : *« nous nous positionnons comme une banque "amie", c'est-à-dire sans aucune velléité de concurrence avec le conseiller en gestion de patrimoine, contrairement à la banque quotidienne du client. Dans ce cadre, notre offre comprend également l'accès au compte-courant et au compte-titres. Axa dispose d'une forte culture de la gestion des apporteurs d'affaires. »*

En cinq ans, près de trois cents CGP ont fait bénéficier à leurs clients de crédits patrimoniaux ; une cinquantaine d'entre eux a bancarisé leur client chez Axa Banque. *« Notre développement sur les CGPI a dépassé nos espoirs prévisions, puisque cela représente 50 % de notre production* (400 millions d'euros l'an passé), se réjouit Marc Legardeur. *Dès la première année, l'offre les a séduits. Beaucoup de banques avaient fermé leur activité et les indépendants avaient un besoin dans le domaine pour continuer d'assurer un conseil transversal (actif/passif). »*

Dans ce cadre, l'offre de crédit patrimonial pour les CGPI s'articule surtout autour de quatre besoins :

- l'acquisition rapide d'un bien, quel qu'il soit (immobilier, œuvre d'art ou encore entreprise), via le crédit relais ;
- la gestion de la limite des 70 ans, âge fatidique en assurance-vie sur le plan juridique et fiscal, afin de permettre au client d'effectuer des versements sur un contrat et d'anticiper sur ses sorties futures et se constituer de l'épargne ;
- la monétisation de l'immobilier, représentant souvent une part importante du patrimoine, le crédit permet de diversifier le patrimoine notamment vers des actifs plus liquides, mais aussi de préparer la succession du client ;
- et enfin la caution bancaire.

« Dans tous les cas, ce n'est pas le taux le plus important dans un crédit, ajoute Marc Legardeur, *mais l'expertise et le conseil qui permettent d'orchestrer la démarche de financement de l'opération patrimoniale. »*

Côté rémunération, le conseiller peut disposer d'une commission sur encours sur le crédit, calculée sur le capital restant dû. Ce taux est à la main du CGP lequel peut donc décider de percevoir ou non une rétrocession, et à quel niveau.

Une offre qui devrait bientôt se développer

La direction assureur gestion privée de Swiss Life propose essentiellement une offre de crédit à taux variable (basée sur l'Euribor 3 mois) uniquement pour du crédit lombard (plusieurs centaines de millions d'euros d'encours).

« Dans un cadre global de gestion de patrimoine et alors que l'accès au crédit est globalement compliqué, cette offre est primordiale pour notre clientèle premium, particulièrement aujourd'hui dans un contexte de taux d'intérêt au plus bas,

Christophe de Vaublanc, directeur de Swiss Life Assureur Gestion Privée.

souligne Christophe de Vaublanc, directeur de Swiss Life Assureur Gestion privée, qui rassemble et mutualise l'ensemble des compétences du groupe Swiss Life auprès de la clientèle patrimoniale, avec une offre globale en assurance-vie, banque privée et gestion financière. *Notre offre repose sur le nantissement de contrats d'assurance-vie : cela leur permet de conserver l'antériorité de leurs contrats et d'emprunter à taux bas. Nous disposons d'une capacité de prêt conséquente et nous travaillons actuellement à l'établissement d'une offre de crédit immobilier avec une banque partenaire. »*

Uniquement pour ses parts de SCPI

Chez Primonial Partenaires, face aux difficultés de financement d'acquisition à crédit de parts de SCPI, une solution a été mise en place, mais uniquement pour celles gérées par le groupe. *« Arkéa Banque privée, filiale de notre actionnaire de référence, nous permet de répondre à des demandes de financement par l'intermédiaire de Primonial Financement,* détaille Stefan de Quelen. *Cela vaut uniquement pour les SCPI de notre maison, avec des conditions d'accès simples, souples et rapides avec une réponse sous 48 heures et une édition d'offre sous huit jours. Il peut s'agir de crédit amortissable ou* in fine, *de pleine propriété ou de démembrement, pour un montant jusqu'à 200 000 euros. »* ■

Benoît Descamps