

QUELLE APPRÉCIATION PEUT-ON PORTER SUR LES TRAVAUX DU FORUM GROUP ?



Claude Sadoun

Président
Crédit
Immobilier
de France
Ex-président
de la Fédération
hypothécaire
européenne (FHE)

Des réflexions communes sont sorties 48 recommandations, dont la grande majorité recueille l'accord de toutes les parties prenantes.

Les points de divergence sont surtout apparus sur les modalités de la protection des consommateurs.

Il faut saluer l'initiative prise par la Commission en réunissant en groupe d'échanges toutes les parties prenantes, les consommateurs, les établissements de crédit mais aussi d'autres acteurs comme les assureurs ou les experts immobiliers.

Cette initiative a incontestablement permis de bien identifier les vrais enjeux. Mais elle s'est surtout traduite par des analyses qui ont dépassé le cadre traditionnel de la pure approche juridique, au profit d'une approche réellement économique. Cette prise en compte des équilibres économiques, notamment de ceux de la profession, paraît en effet la seule voie pour que le consommateur puisse réellement tirer à terme les bénéfices d'une plus grande intégration.

Des réflexions communes sont sorties 48 recommandations dont il faut souligner que la grande majorité recueille l'accord de toutes les parties prenantes. Les points de divergence sont surtout apparus, comme on pouvait s'y attendre, sur les modalités de la protection des consommateurs. Mais globalement ces

recommandations, qui forment un tout cohérent intégré dans une réflexion d'ensemble, peuvent apparaître à bon droit comme une contribution très positive au problème posé.

LES RÉELS ENJEUX DE L'INTÉGRATION DU MARCHÉ

L'encours de crédits hypothécaires représentait en 2003 4 200 milliards d'euros, soit 45 % du produit intérieur brut (PIB) de l'Europe des Quinze. On peut ainsi mesurer les énormes enjeux économiques d'une intégration de ce marché et d'un renforcement de la concurrence.

Pour autant, si la création d'un grand marché européen du crédit hypothécaire ne fait pas débat, il convient, pour ne pas se tromper de cible, de pousser un peu plus loin l'analyse. Différentes études, notamment celle effectuée par Mercer Oliver Wyman à la demande de la Fédération hypothécaire européenne (FHE), démontrent que globalement les différents marchés domestiques sont efficaces et offrent aux emprunteurs un accès au crédit hypothécaire à des prix attractifs, ce dont témoigne la faible rentabilité directe de ce secteur. L'écart de marge ajustée entre les différents pays ne dépasse pas 60 bp, ce qui laisse à penser que des gains sont possibles mais qu'ils ne seront pas spectaculaires. De fait, il faut tout autant attendre de l'intégration un élargissement de la gamme de produits permettant un développement du marché par la satisfaction de demandes, aujourd'hui non servies, ou l'émergence d'une nouvelle organisation des différents segments de la chaîne de valeur, notamment pour le *servicing* et le refinancement, par l'allongement des séries, ce qui, là, pourrait baisser certains coûts opératoires.

La question aujourd'hui est donc le développement d'une offre transfrontalière dont toutes les parties s'accordent à demander préalablement à la Commission



une définition exacte. Force est de constater que cette offre est actuellement faible, même si elle existe. Tout concourt d'ailleurs à montrer que les consommateurs européens ne marquent qu'un médiocre intérêt pour aller chercher un financement immobilier en dehors de leur pays de résidence, ou éventuellement de celui de la situation du bien. Dans ce secteur, le temps est encore loin où internet permettra de conclure des crédits transfrontaliers en ligne.

Le véritable enjeu est donc le développement sur les marchés domestiques d'une offre émanant d'établissements étrangers à travers une présence physique, ce qui requiert sans doute l'ouverture à de nouveaux modes d'implantation comme les bureaux de représentation ou le recours à des réseaux de courtiers. Ce sont donc les obstacles au développement de cette offre qui doivent être levés.

LES RECOMMANDATIONS FAITES À CET EFFET

Une première ligne de force apparaît autour de l'accès à l'information. Accès pour les consommateurs à une information exhaustive et transparente permettant une réelle comparabilité des offres, transmise en temps utile pour qu'ils puissent réellement faire jouer la concurrence. Sur ce point, la nature des informations transmises par la Fiche européenne d'information standardisée, dans le cadre du Code de conduite, semble reconnue comme un modèle. Pour les professionnels, l'accès à l'information est également un point essentiel, que ce soit sur la qualité de crédit client, avec l'égalité d'accès aux informations contenues dans les fichiers et la question très discutée de la constitution de fichiers dits positifs, ou que ce soit l'égal accès aux informations contenues dans les fichiers hypothécaires.

La suppression des distorsions fiscales, l'amélioration des délais des procédures d'exécution, les mesures permettant une meilleure ségrégation des créances hypothécaires pour favoriser leur refinancement sont autant de voies identifiées de façon consensuelle comme facilitant le développement de la concurrence.

D'autres sujets sont évidemment plus conflictuels, comme les modalités d'indemnisation du prêteur en cas de remboursement anticipé ou l'imposition de plafond de taux. Mais on sait par exemple qu'en France, les modalités de calcul du seuil de l'usure, notamment en période de taux bas, conduisent à l'éviction d'emprunteurs potentiels qui présentent des risques non standards.

Il est peut-être également intéressant de rappeler les orientations qui ont été écartées. Sur ce point, on notera que le développement du marché et le bénéfice du consommateur passent pour beaucoup par la capacité

des offreurs à innover et à diversifier les produits. C'est la raison pour laquelle une harmonisation des produits a été écartée comme ont été écartées les dispositions susceptibles d'entraîner un appauvrissement de l'offre, l'harmonisation du crédit scoring ou la définition d'un contrat de prêt européen.

COMMENT ATTEINDRE CES OBJECTIFS ?

Il semble tout d'abord être largement partagé que ce n'est pas la seule harmonisation de la protection des consommateurs qui conduira à une meilleure intégration.

Il faut aussi souligner l'importance attachée désormais à l'évaluation d'un bilan économique coût-avantage de toutes les mesures qui pourraient être prises, car l'équilibre coût-avantage est bien la condition de l'efficacité du marché et de son développement.

Les choses évidemment se compliquent quand on évoque l'harmonisation, sa nature et son étendue. Certains prônent le principe de la reconnaissance mutuelle et du libre choix contractuel. Mais il me semble que cette position se heurte à deux obstacles majeurs. D'une part, elle introduit des distorsions de concurrence entre les prêteurs selon leur pays d'établissement. D'autre part, il ne peut y avoir de marché intégré qui ne repose sur la confiance des consommateurs. Or, il est difficile d'imaginer que ceux-ci puissent réellement maîtriser des environnements juridiques multiples et complexes qu'ils ignorent et dont ils ne peuvent guère apprécier les différentes implications.

D'autres, et notamment les associations de consommateurs, défendent l'idée d'une harmonisation minimale avec des normes les plus élevées possibles. En clair, des règles très protectrices communes à tous les pays, règles que chaque État membre pourrait encore renforcer. Là encore, deux objections majeures. Des règles trop protectrices se traduisent souvent par un désintérêt des prêteurs étrangers, et donc par une diminution de la concurrence. Elles entraînent également une éviction de certains consommateurs dont la demande ne peut plus être satisfaite et une augmentation des prix au détriment de tous.

Enfin, la liberté laissée aux États de renforcer encore ces règles crée de nouvelles distorsions de concurrence entre les prêteurs.

C'est pourquoi une troisième voie me paraît plus efficace, que défend entre autres la France, celle d'une pleine harmonisation ciblée, c'est-à-dire un corps de règles obligatoires, insusceptibles d'être modifiées par les États, fut-ce pour les renforcer, fixé à un niveau économiquement et socialement raisonnable, et limité à quelques domaines clés. Cette voie moyenne est sans doute celle qui permettrait, le plus sûrement, que la nécessaire création d'un véritable marché intégré remplisse toutes ses promesses. ■

« Le véritable enjeu est le développement sur les marchés domestiques d'une offre émanant d'établissements étrangers à travers une présence physique, ce qui requiert sans doute l'ouverture à de nouveaux modes d'implantation comme les bureaux de représentation. »