

La mission du Courtier a évolué au fil du temps... s'apparentant aujourd'hui à un accompagnement à 360 degrés du crédit

Avis d'expert de Maurice ASSOULINE, Président du Directoire de CAFPI

Le travail du courtier et ses compétences se sont étoffés au fil des ans.

A sa mission initiale, principalement basée sur la recherche du meilleur crédit pour les acheteurs immobiliers, s'est agrégée une mission de conseil, d'accompagnement dans la finalisation des dossiers de crédits immobiliers. Cette compétence à 360 degrés en fait un partenaire de choix pour les établissements bancaires qui souhaitent de plus en plus externaliser cette partie de leur travail.

La naissance du 1er courtier, CAFPI, il y a 50 ans, partait de l'idée de faire gagner du temps aux acheteurs immobiliers qui ne savaient pas quelles banques proposaient les meilleurs crédits. « Meilleur crédit » signifiant d'ailleurs le plus souvent, pour les particuliers, « crédit le moins cher ».



La naissance du 1er réseau indépendant de courtage en crédits immobilier a eu deux effets positifs :

- **Pour les particuliers**, un gain de temps certain puisque le courtier mandaté fait le tour des offres du marché à sa place. Une recherche fastidieuse évitée pour des particuliers qui, en plus, ne sont pas toujours à même d'appréhender tous les tenants et aboutissants des produits proposés. L'expertise du courtier en crédits leur garantit une sélection raisonnée.
- **Pour les banques**, une « éducation » des emprunteurs concernant les crédits immobiliers, avec, notamment, de la pédagogie faite sur la thématique « meilleur crédit ». Un courtier sérieux et professionnel ne recherche pas le crédit le moins cher, mais celui qui convient le mieux au profil de l'emprunteur ; le crédit ayant donc le meilleur rapport qualité-prix.

La réticence des banques lors de l'apparition de ce nouveau métier a donc fini par disparaître ; le courtier travaillant autant dans l'intérêt des particuliers que dans celui des banques. Le courtier prenant le temps d'expliquer à ses clients l'importance des modalités de fonctionnement des crédits (taux d'intérêt fixes ou révisibles, possibilités de moduler ses échéances, etc.) afin que le choix s'effectue en toute connaissance de cause. Son conseil aux clients était clair : sélectionner non pas sur la simple base du prix le plus bas, mais sur la base d'une adaptation du produit à leur profil... Le meilleur tarif jouant évidemment à la fin de la sélection.

Contact Presse

Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Gaëtan Heu
21-23 rue Klock – 92110 Clichy
Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com

Cafpi – 01 69 51 00 00
Philippe Taboret – Directeur Général Adjoint
28, route de Corbeil - 91700 Ste Geneviève des Bois
Fax : 01 69 51 18 18 – p.taboret@cafpi.fr

Aujourd'hui, CAFPI a une vision globale des domaines du crédit

Les années passant, le travail du courtier a évolué et a été réglementé. De cette « simple » recherche de crédits, il s'est élargi à un accompagnement complet, intégrant le conseil et devenant ainsi le nouveau tiers de confiance des emprunteurs.

Dorénavant, nous nous investissons aussi dans l'accompagnement global, comprenant la recherche de tous les crédits pouvant être contractés autour du crédit principal, PTZ par exemple, et des aides financières auxquelles peuvent accéder les emprunteurs, locales notamment, en s'assurant de la parfaite compréhension des propositions de crédits pour un choix éclairé des consommateurs.

A l'ère de l'essor du numérique, CAFPI profite évidemment des opportunités qui s'offrent à lui. Echanges d'informations avec ses clients, dossiers numérisés remplis, signatures électroniques, tout est fait pour que les délais d'information, de sélection, de réflexion et de signature des prêts retenus soient réduits au maximum. Cette utilisation des nouvelles technologies ne nous empêche pas d'accompagner nos clients « physiquement », tout au long des étapes, jusqu'à la signature chez le notaire. Un travail à forte valeur ajoutée, qui permet aux banques de finaliser plus de dossiers clients tout en minimisant leurs risques.

Cette compétence à 360 degrés pourrait-elle être mieux utilisée par les banquiers ?

Sans aucun doute. Les crédits immobiliers - ce n'est un secret pour personne - ne représentent pas leur mission la plus « rentable », avec des taux aujourd'hui au plus bas, mais qui, même plus élevés, sont abaissés au maximum, n'engendrant pas des marges attractives. Le crédit immobilier est un « produit d'appel » pour les banques qui agrandissent ainsi leur liste de clients... épargnants et investisseurs potentiels, à terme.

Dans un tel contexte, nous avons toute la place pour devenir le tiers de confiance dans la distribution de crédit pour le compte de nos partenaires bancaires. En pointe dans la digitalisation des données et la certification des informations, nous faisons aussi profiter les banques de notre force de vente, capable de filtrer les profils d'emprunteurs et de monter des dossiers parfaitement conformes.

Les banques y gagneraient en temps afin de se consacrer encore plus à la gestion de l'épargne de leurs clients et aux conseils aux entreprises, des activités rémunératrices en phase avec leur expertise.

CAFPI en bref :

CAFPI est le leader du marché des courtiers en crédits. Il est totalement indépendant, aucun groupe bancaire ne figurant dans son capital. Avec un effectif de 1.500 personnes, CAFPI est présent, via ses 230 agences en propre, dans toute la France, au Portugal et au Maroc pour accompagner ses clients dans toutes les étapes de leur projet immobilier. En 2019, CAFPI a finalisé 40 000 dossiers, pour près de 9 milliards d'euros de crédits signés. Le métier de courtage en prêts immobiliers est toujours en plein essor puisque 40 % des crédits en France se font via un courtier. Grâce à ses volumes, CAFPI obtient des 130 banques et assureurs partenaires avec lesquelles il travaille en permanence des conditions particulièrement avantageuses dont il fait bénéficier directement ses clients. CAFPI est l'expert de tous les crédits avec ses offres de crédits immobilier, de regroupement de crédits, de crédits à l'international, de crédits professionnels et d'assurances emprunteur en ligne sur www.cafpi.fr et sur les réseaux sociaux.

En 2010, sous l'impulsion de CAFPI, naît l'APIC (l'Association Professionnelle des Intermédiaires en crédits) dans le but de promouvoir le métier de courtier, d'accompagner ses acteurs dans les évolutions réglementaires et législatives et défendre les intérêts de la profession auprès des pouvoirs publics (www.apicfrance.asso.fr).

Contact Presse

Galivel & Associés - 01 41 05 02 02
Carol Galivel / Gaëtan Heu
21-23 rue Klock – 92110 Clichy
Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com

Cafpi – 01 69 51 00 00
Philippe Taboret – Directeur Général Adjoint
28, route de Corbeil - 91700 Ste Geneviève des Bois
Fax : 01 69 51 18 18 – p.taboret@cafpi.fr