

**Avis n°15-A-09 du 9 juillet 2015
relatif aux conditions de concurrence dans le secteur du
cautionnement bancaire immobilier**

L'Autorité de la concurrence (section II),

Vu la lettre enregistrée le 19 septembre 2014 sous le numéro 14/0073A, par laquelle l'association UFC-Que Choisir a saisi l'Autorité de la concurrence d'une demande d'avis relative aux conditions de concurrence dans le secteur du cautionnement bancaire immobilier ;

Vu le livre IV du code de commerce ;

Vu l'avis rendu par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) le 8 avril 2015 ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Le rapporteur, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement et les représentants de l'association UFC-Que Choisir, entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 23 juin 2015 ;

Est d'avis de répondre à la demande présentée dans le sens des observations qui suivent :

SOMMAIRE

Introduction.....	2
I. Le cautionnement bancaire immobilier	4
A. LES GARANTIES EXIGÉES PAR LES ÉTABLISSEMENTS PRÊTEURS POUR L'OCTROI D'UN PRÊT IMMOBILIER	4
B. LES DIFFÉRENTS TYPES DE GARANTIES.....	5
1. L'HYPOTHÈQUE	5
2. LE PRIVILÈGE DU PRÊTEUR DE DENIERS	5
3. LE CAUTIONNEMENT.....	6
C. LE SUCCÈS DU CAUTIONNEMENT BANCAIRE IMMOBILIER	7
1. L'ÉVOLUTION RÉCENTE.....	7
2. LES EXPLICATIONS DU SUCCÈS DU CAUTIONNEMENT BANCAIRE.....	8
II. Le marché français du cautionnement bancaire immobilier.....	9
A. LES ACTEURS DU MARCHÉ.....	9
1. CRÉDIT LOGEMENT, ACTEUR INTERBANCAIRE ET LEADER DU MARCHÉ.....	9
2. LES SOCIÉTÉS DE CAUTIONNEMENT INTÉGRÉES AUX GROUPES BANCAIRES	10
a) CAMCA.....	11
b) CMH.....	11
c) CEGC.....	11
d) BIC BRED.....	12
e) Les SOCAMI.....	12
3. LES SOCIÉTÉS DE CAUTION NON INTÉGRÉES À DES GROUPES BANCAIRES	13
a) CNP Caution	13
b) Les offres de caution proposées par les mutuelles	13
B. LES TARIFS PRATIQUÉS	14
C. DES TARIFS ASSEZ VARIABLES QUI SONT LE REFLET DE SERVICES ET DE MODES DE FONCTIONNEMENT DIFFÉRENTS	18
1. LES DIFFÉRENCES RELATIVES À LA PROCÉDURE D'OCTROI.....	18
2. LES DIFFÉRENCES RELATIVES AUX MODALITÉS D'INDEMNISATION ET DE RECOUVREMENT	18
3. DES DIFFÉRENCES RELATIVES À LA POLITIQUE DE RISQUE	19
4. DES DIFFÉRENCES RELATIVES AU MODE DE TARIFICATION LUI-MÊME	19
III. Les conditions de concurrence sur le marché du cautionnement bancaire immobilier	19
A. UN CHOIX STRUCTURELLEMENT LIMITÉ POUR LES EMPRUNTEURS EN TERME DE GARANTIES DE CRÉDIT IMMOBILIER	20
B. LA NÉCESSITÉ D'UNE INFORMATION COMPLÈTE ET TRANSPARENTE DU CONSOMMATEUR	21

Introduction

1. Par lettre du 19 septembre 2014 enregistrée sous le numéro 14/0073A, l'Union Fédérale des consommateurs – Que Choisir (ci-après, « UFC-Que Choisir ») a transmis à l'Autorité de la concurrence (ci-après, « l'Autorité ») une demande d'avis relative au fonctionnement concurrentiel du marché du cautionnement bancaire immobilier sur le fondement de l'article L. 462-1 du code de commerce.
2. Selon l'association de consommateurs, la concurrence ne joue pas en matière de cautionnement bancaire immobilier dans la mesure où les consommateurs sont, lors de la conclusion d'un prêt immobilier, dans l'impossibilité de choisir une offre claire et diversifiée de caution par un organisme de cautionnement.
3. L'avis de l'Autorité est plus particulièrement sollicité sur les trois points suivants :
 - « 1. *Les modalités de distribution des offres de caution*
 - *en ce que leur caractère exclusif écarte, du côté de la demande, toute possibilité pour le candidat emprunteur de connaître l'existence d'offres concurrentielles et donc de pouvoir choisir librement l'offre la plus adaptée ;*
 - *en ce que leur caractère exclusif écarte, du côté de l'offre, toute concurrence effective entre des sociétés fournissant un service identique, fige de manière artificielle les parts de marché des divers acteurs du secteur et renforce la captivité des consommateurs, devant souscrire à une offre de service supplémentaire auprès de l'établissement de prêt immobilier.*
 2. *L'existence de barrières à l'entrée du marché, qui ne permettent pas à certains acteurs de « niche » de pénétrer un marché sur lequel il dispose d'un avantage concurrentiel certain.*
 3. *Les remèdes à apporter à l'atonie de ce marché. »*
4. A titre liminaire, l'Autorité rappelle qu'il ne lui appartient pas, dans le cadre d'une demande d'avis présentée sur le fondement de l'article L. 462-1 du code de commerce, de qualifier des pratiques au regard des articles L. 420-1 et L. 420-2 du code précité, une telle qualification relevant exclusivement de ses attributions contentieuses menées selon une procédure contradictoire. L'Autorité ne peut se prononcer, dans ce cadre, que sur des questions de concurrence d'ordre général.

I. Le cautionnement bancaire immobilier

A. LES GARANTIES EXIGÉES PAR LES ÉTABLISSEMENTS PRÊTEURS POUR L'OCTROI D'UN PRÊT IMMOBILIER

5. Pour accorder un crédit immobilier, un établissement prêteur exige de manière quasi-systématique à la fois la souscription d'une assurance par l'emprunteur et le bénéfice d'une sûreté réelle (hypothèque) ou personnelle (caution).
6. Comme expliqué dans l'avis n° [09-A-49](#) du 7 octobre 2009 relatif aux conditions de concurrence dans le secteur de l'assurance emprunteur pour le crédit immobilier, l'assurance emprunteur garantit à l'établissement prêteur le remboursement des échéances en cas de survenance de certains aléas liés à la vie de l'emprunteur : le décès, la maladie, l'invalidité, la perte d'autonomie, la perte d'emploi :

« L'assurance emprunteur est l'assurance souscrite par un particulier à l'occasion d'un crédit immobilier ou à la consommation. Elle constitue une assurance temporaire qui garantit le remboursement du crédit en cas de survenance d'un certain nombre d'aléas liés à la vie humaine. Si la souscription d'une assurance n'est pas une obligation légale, elle est, dans la pratique, une condition nécessaire à l'obtention d'un prêt immobilier auprès d'un établissement de crédit. Elle constitue en effet pour le prêteur une sûreté et, pour l'emprunteur, une protection contre certains risques susceptibles de compromettre le remboursement du prêt.

Elle comporte en règle générale les garanties suivantes, qui peuvent être limitées dans la durée ou en montant :

- la garantie décès, activée en cas de décès de la personne assurée ;

- la garantie perte totale et irréversible d'autonomie (PTIA), activée lorsque l'assuré se trouve dans un état particulièrement grave, nécessitant le recours permanent à une tierce personne pour accomplir les actes ordinaires de la vie ;

- la garantie incapacité/invalidité, activée lorsque l'assuré est dans une situation d'incapacité ou d'invalidité l'empêchant d'exercer son activité professionnelle ou une quelconque autre activité pouvant lui procurer des revenus ;

- la garantie perte d'emploi, activée lorsque l'assuré est en situation de chômage (paiement d'allocation de chômage versée par les Assedic ou un organisme assimilé). »¹

7. La sûreté (ou garantie, entendue dans son sens générique) protège quant à elle l'établissement prêteur du non-paiement des mensualités dans l'hypothèse où l'emprunteur ne rembourse plus ses échéances, de manière volontaire ou non, dans un cas non couvert par l'assurance emprunteur.
8. Cette garantie, qui se cumule avec l'assurance emprunteur, peut revêtir plusieurs formes distinctes :
 - l'hypothèque ;
 - le privilège du prêteur de deniers ;

¹ Avis n° 09-A-49 du 7 octobre 2009 relatif aux conditions de concurrence dans le secteur de l'assurance emprunteur pour le crédit immobilier. § 8 et 9

- la caution ou cautionnement bancaire immobilier ;
 - d'autres formes plus rares de garanties telles que le nantissement.
9. La mise en place d'une garantie ne résulte pas d'une obligation légale. Toutefois, il est extrêmement rare qu'une banque accepte d'octroyer un crédit immobilier sans bénéficier de l'une des garanties présentées ci-dessus. D'après l'observatoire du financement des marchés résidentiels, la part des opérations immobilières consenties sans garantie serait inférieure à 1 % en 2012. De même que l'assurance emprunteur, la mise en place d'une garantie constitue, dans la pratique, une condition nécessaire à l'obtention d'un prêt immobilier auprès d'un établissement de crédit.

B. LES DIFFÉRENTS TYPES DE GARANTIES

1. L'HYPOTHÈQUE

10. L'hypothèque est un droit réel accessoire accordé par l'emprunteur au créancier, l'établissement prêteur, sur un bien immeuble en garantie d'une dette. Lorsque l'obligation garantie par l'hypothèque, c'est-à-dire le remboursement des échéances de prêt, n'est pas respectée, le bénéficiaire de la garantie peut obtenir la vente de l'immeuble et être payé sur le prix de vente selon son rang et par préférence aux créanciers ordinaires.
11. L'article 2416 du code civil exige que l'acte constatant l'hypothèque conventionnelle soit un acte notarié.

2. LE PRIVILÈGE DU PRÊTEUR DE DENIERS

12. Le privilège du prêteur de deniers (PPD) n'est pas une hypothèque mais un droit réel octroyé au créancier sur le prix de vente de l'immeuble. Ainsi, l'article 2374-2° du code civil liste, parmi les créanciers privilégiés sur un immeuble, « *ceux qui ont fourni les deniers pour l'acquisition d'un immeuble, pourvu qu'il soit authentiquement constaté, par l'acte d'emprunt, que la somme était destinée à cet emploi et, par quittance du vendeur, que ce paiement a été fait des deniers empruntés* ».
13. L'inscription du privilège du prêteur de deniers diffère de l'hypothèque mais produit des effets similaires. Il s'agit d'une garantie pour l'établissement prêteur finançant l'acquisition immobilière qui lui permet de se prémunir contre le risque de non remboursement du prêt par l'emprunteur. Dans le cas où l'emprunteur ne s'acquitte pas de ses échéances, le créancier peut obtenir, par voie judiciaire, la mise en vente du bien et bénéficier d'un remboursement prioritaire². Le privilège du prêteur de deniers est établi par la loi dans son principe mais l'inscription de ce privilège doit, au même titre qu'une hypothèque, être constatée par un acte authentique établi par un notaire.

² A la différence de l'hypothèque, le privilège du prêteur de deniers ne peut porter que sur des biens existants, ce qui exclut donc les achats en VEFA, et n'est pas possible pour le financement de travaux.

3. LE CAUTIONNEMENT

14. Le cautionnement bancaire constitue une alternative aux sûretés réelles pour garantir un prêt immobilier. Dans le cadre d'un cautionnement, le prêt est garanti par un établissement spécialisé qui se porte garant de l'emprunteur. En cas de défaillance de celui-ci, cet établissement assure le remboursement auprès de l'établissement prêteur. La caution est subrogée dans les droits du créancier initial, ce qui lui permet de se retourner contre l'emprunteur.
15. Le système de cautionnement consiste donc en une garantie financière associée au profil intrinsèque de risque de l'emprunteur (c'est-à-dire sa capacité à rembourser). Il se distingue donc des sûretés réelles qui sont directement adossées à la valeur du bien financé. Par ailleurs, le cautionnement s'inscrit dans une relation triangulaire puisqu'il suppose l'intervention d'un garant, tiers au contrat sous jacent (le contrat d'emprunt). A la différence des sûretés réelles directement accordées par l'emprunteur, le cautionnement formalise l'engagement d'un organisme tiers auprès de l'établissement prêteur. Même si les frais liés à la mise en place du cautionnement sont à la charge de l'emprunteur, la caution demeure un contrat conclu entre le prêteur et l'apporteur de la caution.
16. Le cautionnement est assimilé à une opération de crédit puisque, conformément à l'article L. 313-1 du code monétaire et financier, « *constitue une opération de crédit tout acte par lequel une personne agissant à titre onéreux met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend, dans l'intérêt de celle-ci, un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement, ou une garantie* ».
17. L'opération de cautionnement peut être proposée par un établissement de crédit ou une société de financement mais également par une société d'assurance agréée en branche 15, conformément aux articles L. 321-1 et R. 321-1 du code des assurances³. Ces établissements sont tous agréés et supervisés par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR). En particulier, ils sont soumis à des exigences strictes en matière de gestion des risques, de provisionnements et de fonds propres.
18. Le fonctionnement des sociétés de cautionnement répond de manière générale à un principe de mutualisation des risques. Elles se rémunèrent par la facturation au bénéficiaire du prêt d'une commission de cautionnement, non récupérable, et parfois d'une somme versée sur un fonds mutuel de garantie, qui peut être partiellement rétrocédée à l'issue du remboursement de l'emprunt immobilier.
19. En cas de défaillance de l'emprunteur, l'organisme de caution assure, dans la plupart des cas, le recouvrement, dans un premier temps amiable, des sommes dues. Dès que la banque prononce la déchéance du terme, la société de caution est subrogée dans les droits du créancier. Le capital restant dû est versé à la banque. Si une solution amiable (telle que la vente amiable du bien ou le rééchelonnement du remboursement) n'est pas trouvée avec l'emprunteur, la société de caution inscrit une hypothèque judiciaire. Cette procédure contentieuse peut se solder par la vente du bien par adjudication, comme s'il avait été hypothéqué initialement lors de la souscription du crédit.
20. Quelle que soit la nature de l'établissement proposant la caution, l'opération reste soumise aux dispositions des articles 2288 et suivants du code civil.

³ Les opérations d'assurance sont classées en branches et sous-branches. La branche 15 correspond aux opérations de caution (15.a pour les cautions directes et 15.b pour les cautions indirectes).

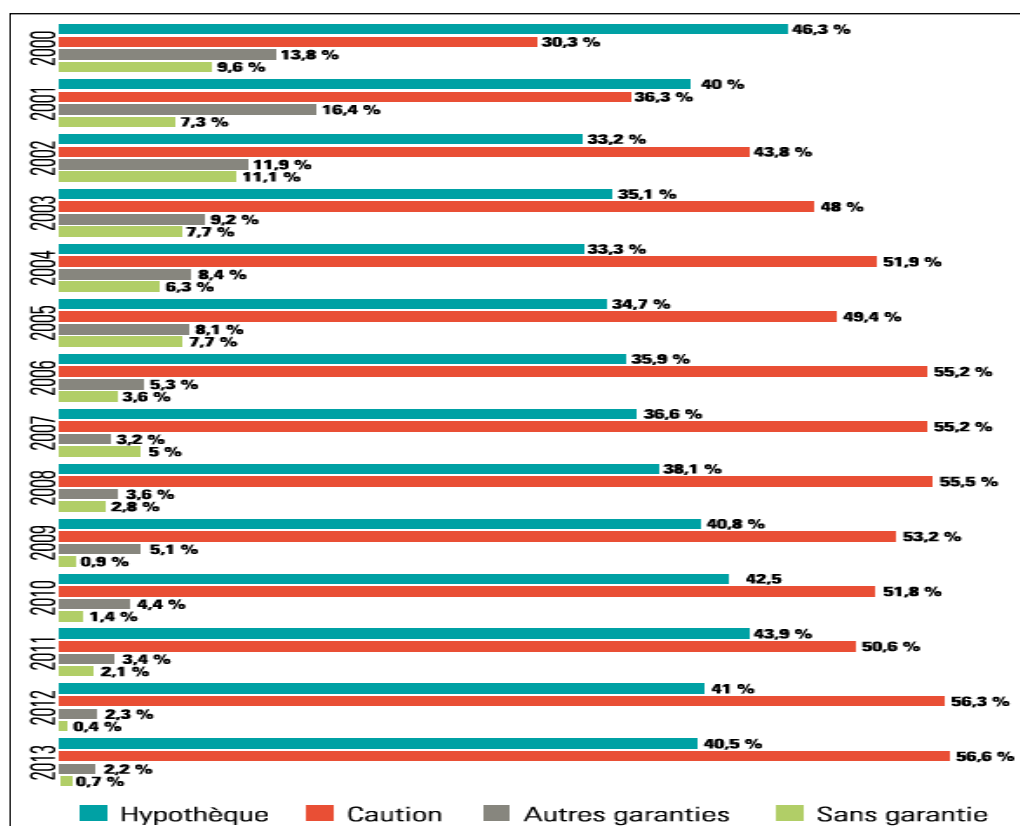
21. A la différence d'une hypothèque ou d'une inscription du privilège du prêteur de deniers, le cautionnement bancaire immobilier ne nécessite pas l'établissement d'un acte authentique par un notaire.

C. LE SUCCÈS DU CAUTIONNEMENT BANCAIRE IMMOBILIER

1. L'ÉVOLUTION RÉCENTE

22. Depuis le début des années 2000, le part du cautionnement parmi les différents types de garanties existantes de prêt immobilier a considérablement augmenté. Les banques proposent aujourd'hui de manière extrêmement courante ce type de garantie au détriment des autres.
23. Ainsi, d'après le rapport annuel de Crédit Logement, la part du cautionnement serait passée, en termes de production de crédits immobiliers, de 30,3 % en 2000 à 56,6 % en 2013 (cf. figure 1 ci-dessous).
24. En raisonnant en termes d'encours, l'enquête annuelle de l'ACPR sur le financement de l'habitat indique que, fin décembre 2013, sur un encours global d'environ 800 milliards d'euros⁴, 51 % des prêts immobiliers étaient garantis par des sociétés de cautions, 36 % par des hypothèques et 11 % par collatéral (nantissement).

Figure 1 : Répartition des différents types de garanties de prêts immobiliers (en montants des crédits distribués)



Source : Crédit Logement, rapport annuel 2013

⁴ Marché français du crédit immobilier résidentiel.

2. LES EXPLICATIONS DU SUCCÈS DU CAUTIONNEMENT BANCAIRE

25. De nombreuses raisons expliquent le succès du cautionnement bancaire immobilier et le recours de plus en plus fréquent à ce type de garantie.
26. Du point de vue des emprunteurs, le cautionnement présente plusieurs avantages.
27. En premier lieu, il est, de manière générale, moins coûteux à mettre en place que les sûretés réelles. La section suivante s'attachera ainsi à comparer les tarifs des différentes formes de garanties.
28. En deuxième lieu, les emprunteurs ont tendance à privilégier le cautionnement car très souvent, l'hypothèque, et plus généralement l'inscription d'une sûreté sur le bien acquis, est associée à un sentiment de dépossession.
29. En troisième lieu, il constitue une solution très souple pour l'emprunteur tout au long de la durée de vie du prêt :
 - la mise en place est plus rapide⁵ que pour les sûretés réelles, puisque, comme indiqué ci-dessus, le cautionnement bancaire immobilier ne nécessite pas l'établissement d'un acte authentique par un notaire, à la différence d'une hypothèque ou d'une inscription du privilège du prêteur de deniers. Il peut en effet être établi par un acte sous seing privé ;
 - en cas de revente du bien et de nouvelle acquisition, la garantie peut être transférée sur un autre bien sans frais de mainlevée ;
 - en cas de défaillance, les conditions de négociation sont vraisemblablement plus souples dans la mesure où l'on constate un taux plus important de retour à l'état sain des crédits cautionnés, comme le souligne l'avis rendu par l'ACPR ;
 - enfin, le cautionnement « tombe » de manière automatique une fois le prêt intégralement remboursé même de manière anticipée, sans qu'il soit nécessaire de procéder à une mainlevée.
30. Du point de vue des établissements bancaires, le cautionnement présente également plusieurs avantages importants.
31. Le premier avantage a trait à la nature même de l'opération de cautionnement. Comme indiqué ci-dessus, le cautionnement n'est pas limité dans son étendue à la valeur du bien immobilier et permet de distendre le lien entre la valeur du bien et le niveau de garantie en cas de défaillance de l'emprunteur. Le cautionnement constitue donc pour le prêteur un moyen d'externaliser le risque immobilier, supporté par la société de caution, et ainsi de neutraliser la volatilité du marché immobilier. Crédit Logement analyse ainsi, dans son rapport annuel 2013 (page 16), la progression du cautionnement :

« La progression des taux de diffusion de la garantie par caution (que ce soit en nombre d'opérations réalisées, en nombre de dossiers accordés, ou en volume de crédits distribués) s'est réalisée entre 2003 et 2009, autant au détriment de l'hypothèque que des situations sans garantie. Ce constat est cohérent avec le besoin pour les banques de réduire et couvrir au maximum tout risque d'insolvabilité des emprunteurs. »

⁵ Dans de nombreux cas, les systèmes informatiques des établissements bancaires et des sociétés de caution sont reliés informatiquement. Les pièces du dossier sont transmises directement par la banque à l'organisme de caution. Certaines sociétés de caution sont ainsi capables de donner un accord sous 48h.

32. La souplesse et la flexibilité du cautionnement mais également le fait que cette solution soit moins coûteuse à mettre en place relativement aux autres formes de garanties représentent également des avantages commerciaux importants pour les établissements bancaires.
33. En outre, l'analyse autonome du dossier de crédit par la société de caution, forte d'une expertise importante en la matière et qui dispose en propre de bases de données, de systèmes experts ou de dispositifs de *scoring*, offre au prêteur un second regard indépendant sur le risque de crédit et sur la viabilité de l'opération.
34. Dans de nombreux cas, la société de caution effectue les procédures de recouvrement pour le compte de la banque. Cette externalisation spécialisée permet d'accroître l'efficacité du recouvrement et de réduire les coûts qui sont assumés de façon mutualisée.
35. Enfin, les crédits cautionnés bénéficient d'une bonne reconnaissance par les marchés de capitaux sur lesquels les banques se refinancent.
36. Toutes ces raisons expliquent le succès du cautionnement bancaire immobilier et son développement au détriment des sûretés réelles. Selon Crédit Logement, cette diffusion du recours au cautionnement est uniformément répandue parmi les emprunteurs, qu'il s'agisse d'emprunteurs modestes ou plus aisés (rapport annuel 2013 de Crédit Logement, page 16).
37. Le développement du cautionnement est une spécificité française puisqu'à l'étranger le crédit immobilier est systématiquement hypothécaire.

II. Le marché français du cautionnement bancaire immobilier

A. LES ACTEURS DU MARCHÉ

38. Le marché du cautionnement bancaire immobilier s'articule autour de différents types d'organismes de caution. La société Crédit Logement, *leader* du marché, est détenue conjointement par les principaux groupes bancaires français (1). D'autres sociétés de caution sont quant à elle intégrées à des groupes bancaires, c'est le cas de CAMCA (Crédit Agricole), de CEGC, des SOCAMI et de BIC BRED (groupe BPCE), de CMH (Crédit Mutuel) (2). Enfin, certaines sociétés de caution ne sont pas intégrées, c'est le cas de CNP Caution et des cautions délivrées par certaines mutuelles (3).
39. En outre, ces sociétés de caution ont des statuts divers : établissements de crédit, sociétés de financement ou sociétés d'assurance.

1. CRÉDIT LOGEMENT, ACTEUR INTERBANCAIRE ET LEADER DU MARCHÉ

40. Crédit Logement est une société anonyme de financement constituée en 1975 et dont le capital est réparti entre les principaux groupes bancaires français. Le tableau 1 ci-dessous détaille l'actionnariat de Crédit Logement.

Tableau 1 : Actionnariat de Crédit Logement au 31 décembre 2013

Groupe bancaire	Part du capital
BNP Paribas	16,5003 %
Crédit Agricole	16,4997 %
LCL / Le Crédit Lyonnais	16,4997 %
Société Générale / Crédit du Nord	16,5053 %
BPCE	8,5014 %
Crédit Foncier	6,9898 %
Crédit Mutuel / CIC	9,4997 %
La Banque Postale	6,0004 %
HSBC France	2,9993 %
Autres établissements de crédit	0,0029 %
Personnes physiques	0,0015 %

41. Crédit Logement est spécialisée dans le cautionnement bancaire immobilier des prêts destinés au financement du logement des particuliers. La caution délivrée par Crédit Logement permet de garantir tous les types de prêts (à taux fixe, à taux variable, prêt relais, prêts PEL, prêt conventionné, PTZ, etc.) destinés à financer soit une acquisition de logement neuf ou ancien, soit la réalisation de travaux, soit la construction. Certains types d'opérations ne sont pas éligibles à la caution Crédit Logement, c'est le cas de l'acquisition de locaux professionnels ou commerciaux, des financements à l'étranger et des biens en viager.
42. Le cautionnement est l'activité historique de Crédit Logement et génère la majorité de ses revenus. Cette société s'est toutefois quelque peu diversifiée ces dernières années en pratiquant le recouvrement pour compte de tiers (c'est-à-dire pour des créances immobilières non garanties par elle-même), activité qu'elle réalise également pour son compte propre.
43. Crédit Logement accorde sa caution aux prêts accordés par ses banques partenaires, qui détiennent une partie de son capital. Les banques qui disposent de leur propre filiale de cautionnement (cf. *infra*), tout en étant présentes au capital de Crédit Logement (Crédit Agricole, BPCE, Crédit Mutuel), peuvent transférer les dossiers de caution à Crédit Logement lorsque ceux-ci ne répondent pas aux critères de leur filiale de cautionnement.
44. Crédit Logement a également noué des partenariats avec certains établissements bancaires non présents à son capital, tels que Groupama Banque ou Axa Banque.
45. La garantie de Crédit Logement repose sur le principe de la mutualisation des risques, chaque emprunteur participant à un fonds mutuel de garantie (FMG).
46. Il s'agit aujourd'hui de l'acteur majeur du marché du cautionnement bancaire immobilier. Sur l'année 2013, Crédit Logement a garanti 49,06 milliards d'euros de crédits immobiliers.

2. LES SOCIÉTÉS DE CAUTIONNEMENT INTÉGRÉES AUX GROUPES BANCAIRES

47. Plusieurs groupes bancaires disposent de filiales en charge spécifiquement de l'activité de cautionnement. C'est le cas des sociétés suivantes :

- CAMCA pour le groupe Crédit Agricole ;
- CMH pour le Crédit Mutuel ;
- CEGC, les SOCAMI et BIC BRED pour le groupe BPCE.

a) CAMCA

48. La Caisse d'Assurances Mutuelles du Crédit Agricole – Assurance (CAMCA Assurance SA, ci-après « CAMCA ») est une société anonyme d'assurance de droit luxembourgeois créée en 1997. CAMCA est détenue par les caisses régionales du Crédit Agricole. Cette société dispose d'un agrément octroyé par le Commissariat aux Assurances, autorité luxembourgeoise chargée de la surveillance des sociétés d'assurance.
49. L'activité principale de CAMCA correspond à la fourniture de services de cautionnement. L'offre de CAMCA est offerte exclusivement aux clients des caisses régionales du Crédit Agricole et de la banque LCL. Ces deux groupes bancaires proposent toutefois d'autres cautions, en particulier celle de Crédit Logement.
50. Au cours de l'année 2013, CAMCA a mis en place 11,2 milliards d'euros de nouvelles garanties.

b) CMH

51. La société Cautionnement Mutuel de l'Habitat (CMH) est une association coopérative de droit alsacien-mosellan à capital variable, ayant le statut d'établissement de crédit et dont le siège social se situe à Strasbourg. La société CMH est une caisse coopérative du Crédit Mutuel, détenue par ses sociétaires et affiliée à la Caisse Fédérale du Crédit Mutuel.
52. L'activité principale de CMH consiste en la fourniture de cautions immobilières à destination exclusivement des clients des caisses régionales du Crédit Mutuel. Le Crédit Mutuel propose toutefois d'autres cautions, en particulier celle de Crédit Logement.
53. CMH ne bénéficie pas directement d'un agrément pour son activité. Elle dispose seulement de l'agrément ACPR accordé à l'ensemble des caisses du Groupe Crédit Mutuel.
54. Sur l'année 2013, la société CMH a cautionné un montant global de 5,5 milliards d'euros de crédit immobiliers.

c) CEGC

55. La Compagnie Européenne de Garanties et de Cautions (CEGC) est une filiale de Natixis, elle-même filiale à 72 % du groupe BPCE.
56. Cette société a été constituée en 2008, à la suite du regroupement de trois sociétés (CEGI, SACCEF et SOCAMAB), regroupement qui est intervenu dans le cadre du rapprochement des groupes Banque Populaire et Caisse d'Epargne au sein de BPCE.
57. CEGC est une société anonyme d'assurance qui dispose d'un agrément branche 15.
58. Née du regroupement de trois sociétés, CEGC est un acteur multi-métier et a un panel d'activités assez large. Elle est essentiellement présente, au travers de ses trois marques commerciales, sur trois segments de marché distincts : les garanties aux professionnels et aux particuliers (SACCEF) qui inclut le cautionnement bancaire immobilier, les garanties aux entreprises (CEGI) et les garanties pour les administrateurs de bien et syndics (SOCAMAB).

59. La caution SACCEF (nom commercial de l'offre de cautionnement de CEGC) est essentiellement destinée aux prêts émis par les établissements du groupe BPCE. D'après le rapport annuel 2013, la caution SACCEF est très largement répandue au sein des offres de crédit proposées par les Caisses d'Épargne, le taux d'intégration atteignant 81 % en 2013. S'agissant des Banques Populaires, le taux d'intégration est moins important, de l'ordre de 20 %, du fait d'une adoption plus récente du dispositif et de l'existence d'offres alternatives (cf. *infra*) mais sa progression est importante.
60. CEGC cautionne également des prêts émis par d'autres établissements bancaires.
61. D'après le rapport annuel 2013, CEGC a délivré 238 000 cautions immobilières en 2013 pour un montant global de 22,3 milliards d'euros. CEGC est donc le deuxième acteur du marché derrière Crédit Logement.

d) BIC BRED

62. BIC BRED, qui a le statut d'établissement de crédit, est une société contrôlée à 100 % par le groupe BRED, banque régionale du réseau des Banques Populaires faisant partie du groupe BPCE.
63. Cette société propose deux offres de cautionnement. La première offre, Garantie Habitat, est destinée exclusivement aux clients de la BRED. La deuxième offre, la garantie CASDEN, destinée aux agents de l'Éducation nationale, est proposée dans l'ensemble des Banques Populaires⁶.
64. En 2013, le montant des prêts garantis s'élève à 226 millions d'euros s'agissant de Garantie Habitat et à 261 millions d'euros pour le cautionnement CASDEN.

e) Les SOCAMI

65. Les SOCAMI (Sociétés Coopératives de Caution Mutuelle) sont des sociétés coopératives à capital variable faisant partie du réseau des Banques Populaires.
66. Il existe 16 SOCAMI, soit une pour chaque banque populaire⁷. Chaque SOCAMI propose des offres de cautionnement à destination exclusive des clients de la Banque Populaire correspondante. Ces sociétés bénéficient d'un agrément collectif avec la Banque Populaire.
67. Certaines SOCAMI ne sont plus actives et assurent simplement la gestion de leur stock de cautionnement ou ont réduit leur offre. En effet, les Banques Populaires garantissent aujourd'hui leurs crédits immobiliers *via* d'autres sociétés de caution, CEGC (cf. *supra*) et Crédit Logement notamment. Quelques Banques Populaires proposent encore la caution SOCAMI.
68. En 2013, le montant des prêts garantis par les différentes SOCAMI s'élève à 1,155 milliards d'euros⁸.

⁶ La CASDEN (Caisse d'aide sociale de l'Éducation nationale) est la banque coopérative des personnels de l'Éducation Nationale, la recherche, et la culture. Elle fait partie du réseau des Banques Populaires. Ses guichets sont ouverts dans les Banques Populaires, y compris la BRED.

⁷ Sauf exception (BRED, CASDEN, Crédit Coopératif) – voir le paragraphe d.

Par ailleurs, il existe deux SOCAMI pour la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, cette Banque Populaire étant issue d'une fusion récente.

⁸ Chiffre en nette diminution en 2014 (306 millions d'euros) du fait de la gestion extinctive de certaines SOCAMI.

3. LES SOCIÉTÉS DE CAUTION NON INTÉGRÉES À DES GROUPES BANCAIRES

a) CNP Caution

69. La société CNP Caution est une société anonyme d'assurance créée en 2001. CNP Caution est une filiale à 100 % de CNP assurances⁹.
70. CNP Caution a pour unique activité le cautionnement des prêts immobiliers. Cette société dispose d'un agrément branche 15 A de l'ACPR pour son activité.
71. L'offre de cautionnement de CNP Caution se structure autour de deux grands types de fonctionnement : un fonctionnement dit « direct » et un fonctionnement dit « indirect ».
72. Dans le cadre du fonctionnement direct, CNP Caution a noué des partenariats avec plusieurs établissements bancaires tels que Barclays, GE Money Bank, Crédit Mutuel Arkea et SOCRIF. Ces partenariats consistent pour CNP Caution à donner délégation à la banque partenaire pour accorder son cautionnement sur la base de la vérification d'une grille de critères. La banque agit donc au nom et pour le compte de CNP Caution. Le partenariat peut prendre différentes formes. Dans certains cas, CNP Caution est le cautionneur exclusif, c'est le cas avec Barclays, GE Money Bank et SOCRIF. Il s'agit d'une exclusivité de fait au sens où les conventions de partenariat ne contiennent aucune clause d'exclusivité. S'agissant de Crédit Mutuel Arkea, cette banque travaille à la fois avec CNP Caution et Crédit Logement.
73. Le fonctionnement indirect correspond à un partenariat entre CNP Caution et un collectif telle qu'une association ou une mutuelle. Au cas d'espèce, CNP a noué deux grands partenariats avec GMPA et la Caisse Nationale du Gendarme. Leurs membres peuvent bénéficier de la garantie CNP Caution lorsqu'ils contractent un crédit immobilier auprès d'un établissement prêteur partenaire de CNP Caution.
74. Le montant des prêts garantis par CNP Caution s'élève à 1,564 milliards d'euros en 2013.

b) Les offres de caution proposées par les mutuelles

75. Certaines mutuelles de fonctionnaires proposent également des offres de cautionnement. C'est le cas par exemple de la MNH (Mutuelle nationale des hospitaliers), de la MGEN (Mutuelle générale de l'Education nationale) ou encore de GMPA (Groupement militaire de Prévoyance des armées) via CNP Caution (cf. *supra*).
76. Ces mutuelles pratiquent généralement des tarifs attractifs. La compétitivité de ces offres s'explique par le profil particulier des emprunteurs garantis dont le risque crédit est relativement limité.
77. Toutefois, les conditions d'éligibilité sont très strictes. Il convient en effet, pour bénéficier de ces offres, de remplir plusieurs conditions de manière cumulative : l'exercice d'une profession donnée, l'obligation d'être adhérent de la mutuelle depuis un certain temps, l'obligation de souscrire le prêt immobilier parmi une liste limitée de banques partenaires, etc...

⁹ Société elle-même détenue à 40 % par la Caisse des dépôts, 37 % par la Sopassure (holding détenue à 50,10 % par la Banque Postale et à 49,9 % par la BPCE), 1 % par l'État et 22 % par des investisseurs institutionnels.

B. LES TARIFS PRATIQUÉS

78. Les grilles tarifaires et les modes de calcul des commissions diffèrent d'une société de caution à l'autre. A titre d'exemple, pour certains organismes, la commission dépend du taux d'apport personnel de l'emprunteur. Pour Crédit Logement, la commission se décompose en une partie fixe non récupérable et une somme versée sur un fonds mutuel de garantie partiellement rétrocédée une fois le prêt intégralement remboursé. Les autres organismes ne fonctionnant pas sur ce modèle se rémunèrent uniquement par une commission à fonds perdus.
79. De manière générale, quel que soit le mode de calcul adopté, il apparaît que le taux de commission, c'est-à-dire la commission rapportée au montant du prêt cautionné, est dégressif avec la valeur du crédit garanti.
80. Le tableau 2 ci-dessous présente, pour différentes valeurs de montant de prêt, les tarifs des différentes offres du marché ainsi que les coûts correspondants des sûretés réelles, avec ou sans prise en compte des éventuels frais de mainlevée et cas de remboursement anticipé du crédit¹⁰.

¹⁰ Les offres de CAMCA et des SOCAMI n'ont pas été intégrées dans la mesure où les tarifs diffèrent d'une caisse régionale à l'autre.

Pour Crédit Logement, le coût retenu est le coût déduction faite de la part du fonds mutuel de garantie rétrocédée à la fin du prêt. Le coût lié à l'immobilisation des fonds correspondants n'a pas été pris en compte. Le barème classique a été retenu.

Pour l'offre Garantie Habitat de BIC BRED, le taux retenu est le taux classique (un autre barème existe mais est réservé aux fonctionnaires).

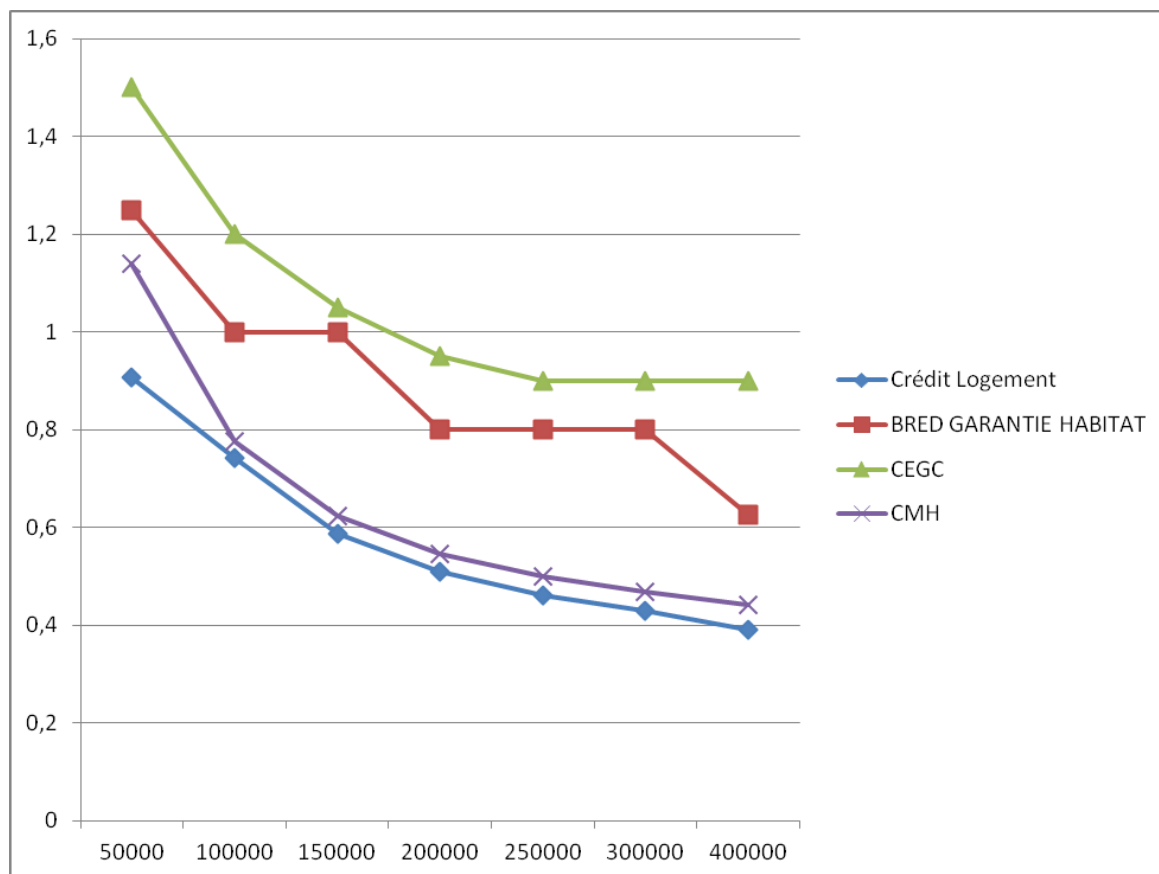
Pour l'offre de CEGC, le barème retenu est celui correspondant à un apport personnel compris entre 10 et 30 %. Les coûts correspondants aux sûretés réelles sont issus du simulateur de Crédit Logement.

Tableau 2 : Comparaison des tarifs pratiqués par les organismes de caution avec le coût des sûretés réelles

HYPOTHEQUE				
	Hypothèque sans mainlevée		Hypothèque avec mainlevée	
Montant du prêt	Coût en euros	Coût en % du montant du prêt	Coût en euros	Coût en % du montant du prêt
50000	1176	2,35	1642	3,28
100000	1811	1,81	2419	2,42
150000	2434	1,62	3184	2,12
200000	3058	1,53	3950	1,98
250000	3681	1,47	4716	1,89
300000	4305	1,44	5481	1,83
400000	5552	1,39	7013	1,75
INSCRIPTION DU PRIVILEGE DU PRETEUR DE DENIERS (IPPD)				
	IPPD sans mainlevée		IPPD avec mainlevée	
Montant du prêt	Coût en euros	Coût en % du montant du prêt	Coût en euros	Coût en % du montant du prêt
50000	617	1,23	1083	2,17
100000	823	0,82	1431	1,43
150000	1017	0,68	1767	1,18
200000	1212	0,61	2104	1,05
250000	1406	0,56	2441	0,98
300000	1601	0,53	2777	0,93
400000	1990	0,50	3451	0,86
CREDIT LOGEMENT			BRED GARANTIE HABITAT	
Montant du prêt	Coût en euros	Coût en % du montant du prêt	Coût en euros	Coût en % du montant du prêt
50000	454	0,91	625	1,25
100000	742	0,74	1000	1
150000	879	0,59	1500	1
200000	1017	0,51	1600	0,8
250000	1154	0,46	2000	0,8
300000	1292	0,43	2400	0,8
400000	1567	0,39	2500	0,625
CMH			CEGC	
Montant du prêt	Coût en euros	Coût en % du montant du prêt	Coût en euros	Coût en % du montant du prêt
50000	570	1,14	750	1,5
100000	777	0,78	1200	1,2
150000	935	0,62	1575	1,05
200000	1092	0,55	1900	0,95
250000	1250	0,50	2250	0,9
300000	1407	0,47	2700	0,9
400000	1762	0,44	3600	0,9

81. Le tableau ci-dessus fait apparaître des différences de tarifs non négligeables entre les différentes sociétés de caution considérées. La figure 2 ci-dessous qui présente le taux de commission en fonction de la valeur du prêt garanti met ainsi en évidence des différences de l'ordre de 0,5 point de pourcentage, ce qui équivaut à une différence de 1000 euros en valeur absolue pour un prêt de 200 000 euros.

Figure 2 : Taux de commission pour différentes sociétés de caution et différents montants de prêts garantis.



82. Les figures 3 et 4 ci-dessous illustrent quant à elles le positionnement tarifaire du cautionnement bancaire immobilier par rapport aux sûretés réelles, l'inscription du privilège du prêteur de deniers et l'hypothèque.

83. Il apparaît que les offres de cautionnement sont nettement plus compétitives que l'hypothèque avec ou sans mainlevée. Le cautionnement est également plus compétitif que l'IPPD avec mainlevée. S'agissant de l'IPPD sans mainlevée, cela dépend des offres considérées, étant précisé que la comparaison avec l'IPPD sans mainlevée est assez peu pertinente dans la mesure où une part importante des emprunteurs remboursent leur crédit avant le terme théorique de celui-ci.

Figure 3 : Comparaison du coût du cautionnement et du coût de l'hypothèque (avec ou sans mainlevée) – coût rapporté au montant du prêt garanti, en %

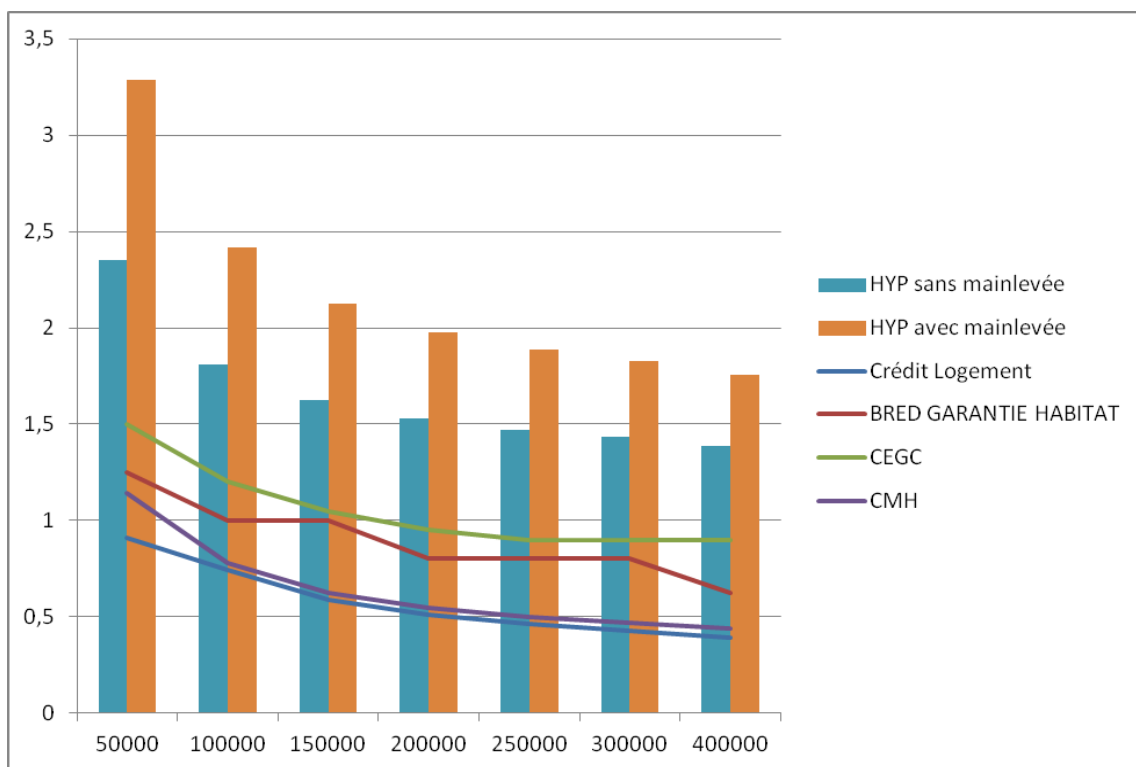
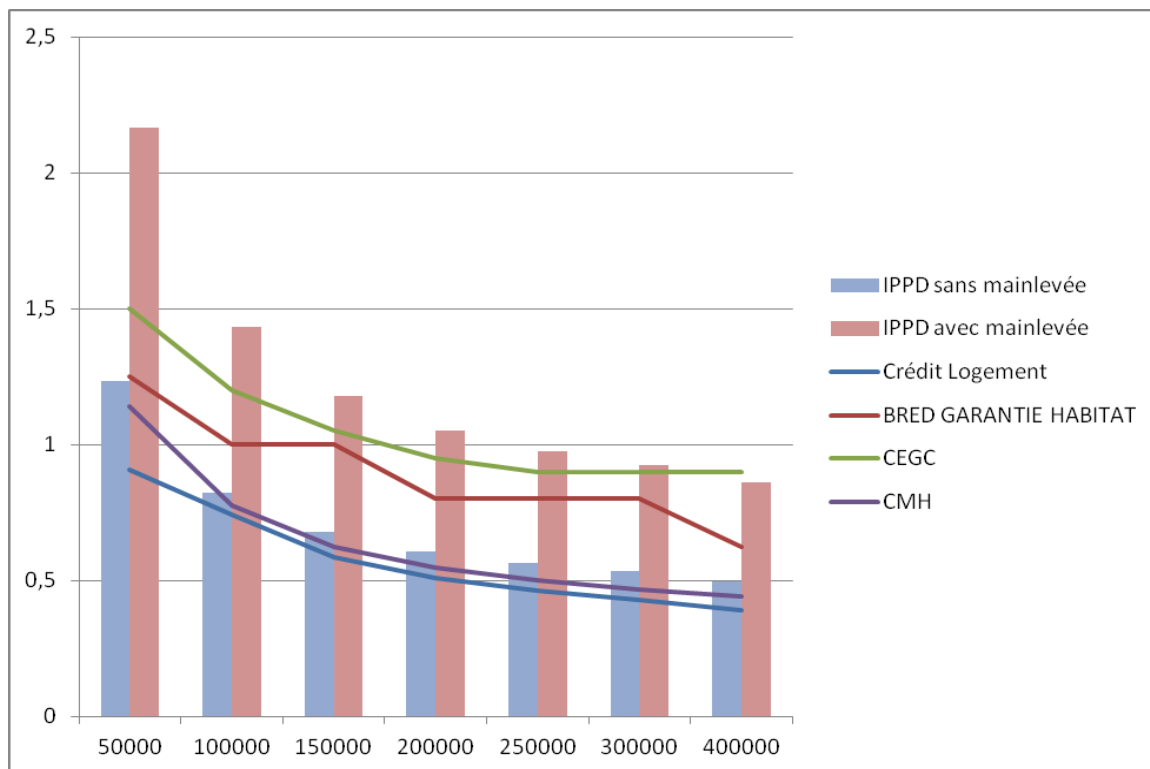


Figure 4 : Comparaison du coût du cautionnement et du coût de l'IPPD (avec ou sans mainlevée) – coût rapporté au montant du prêt garanti, en %



C. DES TARIFS ASSEZ VARIABLES QUI SONT LE REFLET DE SERVICES ET DE MODES DE FONCTIONNEMENT DIFFÉRENTS

84. Selon l'UFC Que Choisir, les différences de tarifs importantes entre les différentes sociétés de caution, mises en évidence ci-dessus, ne seraient pas justifiées dans la mesure où ces sociétés proposeraient toutes un service identique.
85. Pour autant, les différents organismes de caution du marché ne fonctionnent pas tous de la même manière et il existe, du point de vue des établissements bancaires, des différences notables dans les services offerts qui, d'une part, peuvent justifier les écarts observés, et d'autre part, rendent difficile une comparaison simple et immédiate des tarifs proposés en présence d'offres qui sont en réalité assez hétérogènes.

1. LES DIFFÉRENCES RELATIVES À LA PROCÉDURE D'OCTROI

86. Tout l'abord, la procédure d'octroi n'est pas la même pour tous les organismes de caution :
- certaines sociétés donnent délégation à la banque pour octroyer la caution sur la base de la vérification d'un ensemble de critères prédéfinis ;
 - d'autres sociétés procèdent à une analyse du dossier à partir des pièces recueillies et transmises par l'établissement prêteur. L'analyse est plus ou moins approfondie suivant les organismes : alors que certaines sociétés utilisent des modèles de scores, d'autres traitent l'intégralité des dossiers de manière manuelle.
87. Ces différences ont des incidences importantes pour les établissements bancaires. Tout d'abord, une analyse fine et détaillée du dossier permet à la banque de bénéficier d'un second regard autonome sur le dossier. En outre, suivant la nature de la procédure d'octroi, la garantie offerte à la banque sera, ou non, inconditionnelle. En particulier, dans le cas d'une délégation donnée à la banque, l'organisme de caution procédera à une vérification de l'exercice régulier du mandat, ce qui accroît le risque procédural pour la banque.

2. LES DIFFÉRENCES RELATIVES AUX MODALITÉS D'INDEMNISATION ET DE RECOUVREMENT

88. Les organismes de caution diffèrent également par les modalités d'indemnisation et les conditions du recouvrement.
89. Ainsi, certaines sociétés de caution prennent en charge l'intégralité de la procédure de recouvrement alors que, pour d'autres, ce recouvrement est géré par les établissements bancaires. De plus, certaines sociétés de caution attendent la déchéance du terme pour intervenir tandis que d'autres agissent très rapidement, dès les premières échéances impayées, pour tenter de parvenir à une remise en gestion normale du dossier.
90. Les modalités d'indemnisation peuvent également revêtir des formes très diverses. Dans certains cas, le prêteur est immédiatement indemnisé des sommes restant dues, dès que l'emprunteur fait défaut. Dans d'autres cas, la banque n'est indemnisée que des pertes à terminaison après avoir pris en charge l'ensemble du recouvrement.

3. DES DIFFÉRENCES RELATIVES À LA POLITIQUE DE RISQUE

91. Chaque organisme de caution est maître de sa politique de risque. Les prix pratiqués dépendent du risque de crédit associé à la communauté des emprunteurs couverts.
92. Or, il apparaît que ce risque de crédit est très variable d'une société de caution à l'autre. Ainsi, certaines sociétés, les mutuelles en particulier, ne couvrent que leurs propres adhérents, qui eux-mêmes peuvent bénéficier du statut protecteur de la fonction publique. Dans un tel cas de figure, l'organisme de caution est en mesure de proposer des conditions tarifaires plus attractives, en raison d'un risque crédit beaucoup plus modéré.

4. DES DIFFÉRENCES RELATIVES AU MODE DE TARIFICATION LUI-MÊME

93. Enfin, il apparaît que les modes de tarification eux-mêmes diffèrent d'une société de caution à l'autre. Certaines fonctionnent sur le modèle du fonds mutuel de garantie et une partie de la commission de cautionnement versée par l'emprunteur fait l'objet d'une rétrocession partielle à l'issue du remboursement du prêt. À l'inverse, d'autres sociétés se rémunèrent uniquement sur la base d'une commission de cautionnement à fonds perdus et couvrent leurs risques par des provisions techniques.
94. Les tarifs sont également susceptibles d'être affectés par l'existence ou non de commissions d'apporteurs d'affaires. Si certaines sociétés de caution rémunèrent les établissements bancaires pour l'apport de dossiers de cautionnement, ce n'est pas le cas de tous les organismes du marché.

III. Les conditions de concurrence sur le marché du cautionnement bancaire immobilier

95. La structure du marché du cautionnement bancaire immobilier est telle qu'un emprunteur, lorsqu'il contracte un prêt immobilier auprès d'un établissement prêteur donné, a le choix entre la mise en place d'une sûreté réelle et la mise en place d'un cautionnement auprès du ou des organismes de caution partenaires de l'établissement prêteur.
96. Lorsque l'emprunteur opte pour un cautionnement plutôt que pour une sûreté réelle, il ne peut pas librement faire appel à la société de caution de son choix pour garantir son crédit. Ce choix est structurellement limité au(x) seul(s) organisme(s) de caution partenaire(s) de l'établissement de crédit **(A)**.
97. Dans un tel contexte, une information complète et transparente des emprunteurs apparaît essentielle **(B)**.

A. UN CHOIX STRUCTURELLEMENT LIMITÉ POUR LES EMPRUNTEURS EN TERME DE GARANTIES DE CRÉDIT IMMOBILIER

98. Les développements ci-dessus mettent en évidence qu'un établissement prêteur garantit généralement ses prêts *via* une ou deux sociétés de caution avec la ou lesquelles il a noué des partenariats. Dans la majorité des cas, un emprunteur qui contracte un prêt auprès d'un établissement donné, et qui souhaite garantir ce prêt *via* un cautionnement bancaire plutôt que par une sûreté réelle, se voit donc imposer la société de caution partenaire de la banque sans qu'il soit possible pour lui de proposer au prêteur une société de caution alternative alors même que les frais de cautionnement sont à sa charge. Le consommateur n'a donc pas la possibilité d'arbitrer entre les différentes sociétés de cautionnement présentes sur le marché, il a en revanche le choix d'opter pour une sûreté réelle (hypothèque ou inscription du privilège du prêteur de deniers) plutôt que pour un cautionnement bancaire.
99. Cette situation s'explique tout d'abord par le fait que, comme exposé ci-dessus, de nombreux établissements de crédit disposent d'une filiale spécifiquement en charge du cautionnement (soit une filiale intégrée au groupe bancaire comme dans le cas de CEGC, des SOCAMI, de BIC BRED, de CAMCA ou de CMH, soit un organisme conjointement détenu par plusieurs banques comme Crédit Logement). Ces établissements privilégient donc naturellement leur propre filiale de cautionnement ou Crédit Logement dont ils détiennent une partie du capital.
100. Indépendamment de ces considérations relatives aux structures capitalistiques, les établissements prêteurs n'ont pas vocation à travailler avec l'ensemble des organismes de caution pour garantir leurs prêts. Dans l'hypothèse d'un découplage entre offre de crédit et offre de cautionnement sur le modèle de l'assurance emprunteur, les établissements bancaires devraient en effet nouer des relations contractuelles avec l'ensemble des organismes de caution du marché, ce qui serait potentiellement source de complexités et d'inefficiences dans la mesure où tous les organismes de caution fonctionnent sur des modèles différents, s'agissant notamment des procédures d'octroi, des modalités de recouvrement et des conditions d'indemnisation.
101. En outre, parmi les organismes de caution, les sociétés intégrées à des établissements bancaires soulignent qu'elles n'ont pas vocation à garantir des prêts émis par d'autres banques pour des questions de politique de risque et pour des raisons liées à la constitution de fonds propres, eu égard aux exigences prudentielles auxquelles elles sont soumises.
102. Le découplage apparaît donc matériellement plus difficile à mettre en place que pour l'assurance emprunteur qui lie contractuellement l'emprunteur et la société d'assurance alors que le cautionnement lie la banque et l'organisme de caution.
103. L'ACPR souligne à cet égard, dans son avis du 8 avril 2015, qu'il n'est pas anormal que le choix d'une sûreté attachée à un prêt, quelle qu'elle soit, ne relève en dernier ressort que de l'établissement prêteur, lequel doit impérativement maîtriser sa politique de risque de crédit, dont les sûretés font intrinsèquement partie. Elle relève par ailleurs que, dans le fonctionnement actuel du marché du financement du logement privé, le rôle des organismes de caution en matière de stabilité financière est établi, et son financement bien compris des marchés de capitaux internationaux essentiels au refinancement de l'immobilier en France.
104. En outre, la mise en place d'un découplage de l'offre de caution et de l'offre de prêt pourrait se révéler très décevante pour l'emprunteur qui verrait sa demande rejetée par l'établissement professionnel de son choix dès lors que son profil de risque ne serait pas conforme aux normes définies par la caution. Elle pourrait également entraîner l'allongement des délais pour l'obtention d'un prêt, en raison de refus successifs de divers organismes sollicités, voire des

augmentations de coûts directs du crédit si l'établissement prêteur devait effectuer des procédures précédemment déléguées à une filiale dédiée.

105. Ainsi, l'offre de cautionnement s'adresse aux établissements prêteurs auxquels il appartient d'opérer un arbitrage entre les organismes de caution, selon la politique de risque de l'organisme, sa reconnaissance et sa notation financière qui ont des incidences sur les conditions de refinancement, les modalités d'indemnisation et de recouvrement, et évidemment le prix qui interviendra dans le coût global de mise en place du prêt et influera donc sur la compétitivité des offres de la banque par rapport à ses concurrentes.

B. LA NÉCESSITÉ D'UNE INFORMATION COMPLÈTE ET TRANSPARENTE DU CONSOMMATEUR

106. Dans un tel contexte, il apparaît indispensable que le consommateur dispose de l'information la plus complète, la plus compréhensible et la plus transparente sur le mécanisme de la caution afin qu'il puisse au mieux faire jouer la concurrence entre les offres des différentes banques assorties des sûretés correspondantes.
107. En premier lieu, la nature de l'opération de cautionnement devrait systématiquement faire l'objet d'une présentation claire aux emprunteurs, notamment au regard des autres formes de garanties existantes. En particulier, il conviendrait de préciser à l'emprunteur que le bénéficiaire de la garantie est la banque prêteuse et que l'organisme de caution est amené à être subrogé dans les droits de la banque en cas de défaillance de l'emprunteur et, le cas échéant, se retourner contre lui, en demandant la prise d'une hypothèque sur le bien immobilier acquis.
108. Le mode de tarification des différents types de garanties devrait également être exposé de manière claire, en particulier dans les cas où l'emprunteur verse une contribution à un fonds mutuel de garantie, dont une partie pourra faire l'objet d'une restitution à l'issue du remboursement du prêt.
109. Ces questions d'informations du consommateur sur le mécanisme du cautionnement et plus généralement des garanties de prêts immobiliers entrent dans le champ de la directive 2014/17/UE sur le crédit immobilier¹¹ (en cours de transposition) qui prévoit que les établissements prêteurs doivent assurer la disponibilité permanente d'informations claires et compréhensibles sur les cautions ou les sûretés.
110. En second lieu, ces informations sur la nature du cautionnement doivent s'accompagner d'une information tarifaire claire pour permettre au consommateur de mettre en concurrence, le plus efficacement et le plus simplement possible, les différentes offres de prêt du marché.
111. Le taux effectif global (TEG), indiqué systématiquement dans les offres préalables d'emprunt et dans les stipulations contractuelles en vertu d'une obligation légale, constitue à cet égard un outil simple et efficace pour comparer plusieurs offres de prêt. Ce taux intègre non seulement le taux du crédit lui-même mais également les frais annexes, en particulier les frais de dossier, les cotisations correspondant à l'assurance emprunteur et les frais liés à la mise en place de la garantie. Ainsi, les consommateurs peuvent arbitrer entre plusieurs offres sur la base d'un coût globalisé, intégrant l'ensemble des frais liés à l'emprunt, y compris ceux de la garantie.

¹¹ Directive 2014/17/UE du Parlement Européen et du Conseil du 4 février 2014 sur les contrats de crédit aux consommateurs relatifs aux biens immobiliers à usage résidentiel et modifiant les directives 2008/48/CE et 2013/36/UE et le règlement (UE) n° 1093/2010.

112. La Cour de Cassation a récemment précisé que le TEG devait prendre en compte l'intégralité des frais de cautionnement¹². La Cour de Cassation fait d'ailleurs une interprétation stricte de ces frais de cautionnement puisqu'il est considéré que les sommes versées sur un fonds mutuel de garantie doivent être intégrées dans le TEG, même si ces sommes feront l'objet d'une rétrocession partielle à l'issue du remboursement du prêt :

« la somme payée par l'emprunteur au titre de la constitution d'un fonds de garantie créé par une société de caution mutuelle pour garantir la bonne exécution du prêt, et dont le montant est déterminé lors de la conclusion du prêt, est imposée comme une condition d'octroi de celui-ci de sorte qu'elle doit être prise en compte pour le calcul du taux effectif global ».

113. Si le TEG constitue le meilleur outil à disposition des emprunteurs pour comparer les coûts globaux de différentes offres de crédit, ce taux globalisé ne permet cependant pas d'identifier et d'isoler les postes de coûts constitutifs du coût global. Si des modalités d'information spécifiques existent pour l'assurance contractée par l'emprunteur¹³, ce dernier n'a en revanche pas, à l'heure actuelle, la possibilité d'identifier les frais qui relèvent de la garantie proprement dite. Il apparaît donc souhaitable que les offres de crédit comportent non seulement l'information relative au TEG mais également une ventilation du coût global comportant les différents postes de coût : les intérêts du crédit, les frais annexes, les frais d'assurance et les frais de garantie. Cette transparence relative aux frais de cautionnement, qui pourrait être prévue à l'occasion de la transposition de la directive sur le crédit immobilier, serait de nature à inciter les établissements bancaires, afin de proposer des offres attractives, à opter pour les sociétés de caution les plus compétitives et donc à animer la concurrence sur le marché du cautionnement bancaire.

Délibéré sur le rapport oral de M. Thibault Decruyenaere, rapporteur et l'intervention de Mme Juliette Thery-Schultz, rapporteure générale adjointe, par Mme Claire Favre, vice-présidente, présidente de séance, Mme Séverine Larère, MM. Noël Diricq et Olivier d'Ormesson, membres.

La secrétaire de séance,

La vice-présidente,

Caroline Chéron

Claire Favre

© Autorité de la concurrence

¹² Cour de Cassation, 9 décembre 2010, n° 09-14-977.

¹³ Depuis la loi de du 26 juillet 2013, une fiche standardisée d'information doit être remise, lors de la première simulation, à toute personne qui se voit proposer ou qui sollicite une assurance ayant pour objet de garantir le remboursement d'un prêt (article L.312-6-2 du code de la consommation).