

SCPI et emprunt, l'équation insoluble ?

Chercher l'effet de levier du crédit dans le cadre d'un investissement de parts de SCPI pour venir booster la performance est un montage connu de tous. A condition toutefois que les établissements de crédit jouent le jeu... Ce qui n'est pas tout le temps le cas. Associations, CGPI, courtiers en crédits immobiliers, sociétés de gestion de SCPI indépendantes, les acteurs du marché racontent ce qu'ils vivent au quotidien et cherchent des explications.

C'est l'histoire d'un épargnant qui souhaite souscrire des parts de SCPI d'une société de gestion indépendante au moyen d'un emprunt. La banque lui recalcule son dossier. Inutile de préciser qu'il s'agit d'un client fidèle qui a déposé une grande partie de ses avoirs dans cette structure. Le coup de massue. Il réitère alors sa demande, mais cette fois-ci auprès d'un établissement de crédit spécialisé. Coup de théâtre, il répond favorablement à sa requête... à condition toutefois de respecter ses *desiderata*. Il faudra en effet faire des concessions sur le taux facturé et oublier tous les petits gestes commerciaux habituellement accordés. Cette anecdote poussée jusqu'à la caricature – mais peut-être pas tant que cela – est déconcertante et a de quoi faire réagir.

« La situation s'est dégradée entre les établissements de crédit et les potentiels investisseurs de parts de SCPI il y a un an avec un paroxysme en janvier 2012. Mais aujourd'hui, les banques ont rouvert un peu plus les vannes du crédit », observe Ludovic Huzieux,



Nicolas Le Febvre & Julien Vrignaud
Euodia Finance

directeur associé d'Artémis Courtage. Fort de ce constat, certains font un parallèle avec le contexte réglementaire. Ils n'ont pas tout à fait tort. Les banques se montrent très vigilantes et plus exigeantes quel que soit d'ailleurs l'actif financé en raison des nouvelles règles prudentielles de Bâle 3. Mais ils n'ont pas non plus entièrement raison. Car dans ce cas-là, pourquoi acheter à crédit des parts de SCPI a toujours donné du fil à retordre aux clients et à leurs CGPI ? Et pourquoi comme le confie Julien Vrignaud, associé de Euodia Finance, quand on affine les observations « des éta-

blissements de crédit spécialisés ont actuellement fermé leurs portes quand il s'agit de financer des SCPI » ?

La croix et la bannière

Attention, il ne faut toutefois pas prendre des épiphénomènes pour des généralités. « Le Crédit Foncier, par exemple, joue le jeu. Il traite rapidement le dossier mais demande en échange un taux de 4,85 % sur 20 ans », constate Nicolas Le Febvre, associé également de Euodia Finance. Les taux de ces structures dédiées ont toujours été surfacturés, mais tout de même à titre de comparaison, le



Patrice Ponmaret
CIP

taux moyen du marché s'établit à 4,00 %⁽¹⁾ pour la même maturité. « Des partenaires nous expliquent que des établissements tardent parfois à donner une réponse définitive une fois le dossier de demande de prêt déposé, qu'elle soit d'ailleurs positive ou non, d'autres font traîner les choses en estimant que le dossier est incomplet », rapporte Alexandre Claudet, directeur général délégué de Perial Placements.

Quelques banques profitent de l'occasion pour demander une domiciliation des revenus ou bien une ouverture d'un contrat d'assurance vie. « On ne peut pas s'étonner de cette demande, fait savoir Patrice Ponmaret, le président de la CIP. Aucune banque n'aime faire du crédit sec. Dans ces cas de figure, il est primordial que le CGPI accompagne le client, discute avec l'établissement de crédit sollicité et collabore dans la constitution du dossier de prêt car son rôle c'est que le client soit financé au final ». Et quand certaines banques ne « marchandent » pas sur les points tarifaires ou qu'elles ne font pas l'autruche, quelques-unes imposent de financer leurs SCPI « maison » faute de quoi l'obtention de crédit devient quasiment mission impossible. Dans notre historiette introductive, on ne l'avait pas mentionné,



Alexandre Claudet
Perial Placements

mais c'était d'ailleurs le motif du refus. Et c'est peut-être là que le bât blesse. Un CGPI raconte qu'un conseiller bancaire a déchiré devant son client le bulletin d'adhésion de souscription de parts de SCPI pour remplir celui d'une SCPI interne ; ce n'est qu'à partir de ce moment-là que le prêt a pu être octroyé...

Ne serait-ce pas une forme de chantage ? N'y aurait-il pas du reste un léger conflit d'intérêt ? Oui... Non... Oui... Les observateurs privilégiés du marché peinent à se prononcer tant le sujet est sensible et leur prise de décision lourde de conséquences. « On peut penser que le jeu de la concurrence est faussé », finit par lâcher Ludovic Huzieux. Quant à Christophe Zeller, le secrétaire général de l'APPSCPI (Association des porteurs de parts de SCPI), il n'y va pas par quatre chemins : « Le taux de rotation annuel des SCPI est faible, autour de 2 %, autrement dit, le client achète des SCPI pour lui-même et ses enfants. C'est donc un investissement patrimonial qui ne doit pas être pris à la légère. La banque est en faute lorsqu'elle agit de la sorte. Elle peut être attaquée pour défaut de conseil. Lorsque les CGPI sont confrontés à cette situation, ils doivent se rapprocher de l'AMF et de la commission de déontologie de leur association professionnelle, car plus les plaintes seront nombreuses, plus les autorités de tutelles pourront réagir ».

Pour Patrice Ponmaret, « cette attitude dessert les banquiers et conforte en revanche la position des CGPI envers leurs clients. Ces derniers ne sont d'ailleurs plus dupes des agissements bancaires ».

Un problème de couverture ?

Avant d'incriminer, il serait peut-être plus sage de déterminer l'origine du malaise. Au fond, la question est simple à formuler : pourquoi les banques sont-elles plus frileuses quand il s'agit de financer des parts de SCPI ? Le véhicule d'investissement semble pourtant solide, bien plus que de l'immobilier locatif en direct. « A ma connaissance, aucune SCPI n'a été en défaut de paiement », souligne Alexandre Claudet.

Par exemple, pour un établissement de crédit spécialisé, les SCPI et les produits Dom-Tom isolés au sein d'un même groupe proposent leur propre grille de taux, assez pénalisante. Quel étonnant traitement de faveur d'avoir logé à la même enseigne deux supports au risque qui s'opposé !

Pour Ludovic Huzieux, c'est l'absence de garantie suffisante qui constitue l'épicentre du problème. « Contrairement à de l'immobilier locatif, les banques ne peuvent pas hypothéquer des parts de SCPI. Elles doivent alors faire appel aux sociétés de cautionnement qui sont tout aussi craintives ou bien procéder au nantissement des parts. Cette dernière garantie étant plus mince, elles plafonnent alors le financement, autour de 100 000 €, ou bien proposent leurs propres produits ».

Même son de cloche à la CIP : « Lorsque les financements portent sur des petits montants, les banques sont plus conciliantes », observe Patrice Ponmaret.

Mais d'après le second point de Ludovic Huzieux, les établissements de crédit peuvent justifier →



Christophe Zeller
APPSCPI



Ludovic Huzieux
Artémis Courtage



leur protectionnisme en s'appuyant sur le fait qu'ils maîtrisent davantage la chaîne du risque en commercialisant leurs propres SCPI. Peut-on vraiment y croire ? « *L'architecture ouverte est possible dans les contrats d'assurance vie, les comptes-titres et les PEA, mais moins évidente lorsqu'il s'agit de SCPI* », observe Alexandre Claudet.

Pourquoi cette singularité ? Pour certains, c'est parce que la SCPI ne représente qu'une goutte d'eau par rapport aux enveloppes financières. Pour les autres c'est parce que la SCPI peut être acquise à crédit et que ce dernier constitue une arme commerciale redoutable pour capter et fidéliser une clientèle.

Quoi qu'il en soit les sociétés de gestion de SCPI indépendantes ont conscience de toutes ces méthodes. « *Nous faisons valider nos produits auprès des différents établissements bancaires. Ils peuvent donc théoriquement accepter leur financement. Peut-être ont-ils une appréhension parce qu'il est difficile pour eux de valoriser la part de SCPI ? Il y a en effet une méconnaissance du produit et il serait très intéressant que nous échangeons avec eux afin qu'ils maîtrisent mieux le risque* », explique Alexandre Claudet.

L'association de porteurs de parts de SCPI condamne aussi ces manières d'agir mais estime que « *l'encadrement des pratiques bancaires ne relève pas de son objet social et rappelle que ses missions principales sont d'ac-*

compagner les associés et de veiller au respect du Code monétaire et financier ». L'ASPIM a été également interrogée sur le sujet mais l'écho n'est pas encore parvenu jusqu'à ses oreilles.

Que la concurrence soit !

Malgré des dérèglements observés ça et là, le favoritisme n'est pas non plus une généralité. Il est tout à fait possible de contourner ces obstacles et de décrocher le fameux sésame. « *Certaines banques mutualistes dans certaines régions sont plus accommodantes, joignables, réactives et bien souvent plus compétitives* », nous apprend Julien Vrignaud avant de raconter une histoire encore plus cocasse : « *A Paris, par exemple, une enseigne peut refuser le prêt alors qu'une autre du même nom et dans une rue parallèle sera beaucoup plus souple* ». Il y a un manifestement des divergences de position et donc aucune politique de crédit inter et intra banque commune. « *Il faut normaliser le processus car il n'y a pas de cahier des charges standard* », aspire Nicolas Le Febvre. Avant de préciser que « *la situation actuelle est beaucoup trop opaque et nébuleuse pour qu'elle reste en l'état* ». Une vision des choses que partage également Ludovic Huzieux : « *Il y a aujourd'hui des points de similitude avec ce que nous avons vécu il y a 10 ans en*

matière de délégation d'assurance. Je pense, en tout cas j'ai espoir, que le prochain chantier du législateur en matière d'emprunt sera d'instaurer davantage de concurrence. On pourrait imaginer une offre financière dédiée aux SCPI et standardisée afin que toutes les banques parlent d'une seule et même voix à laquelle pourrait se greffer une offre spécifique à chaque établissement pour apporter une touche de rivalité ».

Alexandre Claudet est également d'avis de rétablir la concurrence : « *On peut considérer que le nombre d'établissements de crédit spécialisés n'est pas assez élevé en France* ».

Une meilleure information et de la pédagogie sur le produit seraient aussi nécessaires. « *Lorsque le directeur d'une agence bancaire comprend la pertinence du montage, il acceptera de financer des SCPI, même celles externes à sa structure* ». Les CGPI pourraient également être mieux informés. « *Peu de CGPI pratiquent l'effet de levier du crédit. Selon les chiffres qui circulent, ils seraient près d'un tiers* », explique Nicolas Le Febvre. Mais comme le nuance Patrice Ponmarret, « *le profil et l'âge de la clientèle des CGPI, son désir fréquent de revenus complémentaires immédiats, expliquent aussi que l'endettement ne se développe pas davantage* ». Ainsi, acheter des parts à crédit est en théorie un formidable montage mais de nombreux paramètres doivent être pris en compte pour l'appliquer, au premier rang desquels sa pertinence patrimoniale !

Lucie Portejoie ■

Note

(1) Source : Empruntis.com