



**AXELERANCE**  
BOOSTEZ VOS PERFORMANCES

# DÉCRYPTAGES

La newsletter de l'actualité juridique et réglementaire des courtiers en financement

#41  
Septembre  
2021

## Actualité

Le rapport annuel du haut conseil de stabilité financière : ce qu'il faut retenir

## Juridique

Le renforcement de la loi climat

## Formation

Axelerance renforce le tutorat\* pour ses formations IOB et IAS

## Vie du courtier

Un bon site de courtage, c'est quoi ?

# LE RAPPORT ANNUEL DU HAUT CONSEIL DE STABILITÉ FINANCIÈRE : CE QU'IL FAUT RETENIR

Le Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) a publié mi-septembre le rapport annuel 2021, rédaction au 7 septembre 2021, avec la contribution de l'ACPR. Voici la synthèse à retenir :

## Le choc de crise a été suivi d'un rebond rapide de l'économie et des marchés financiers

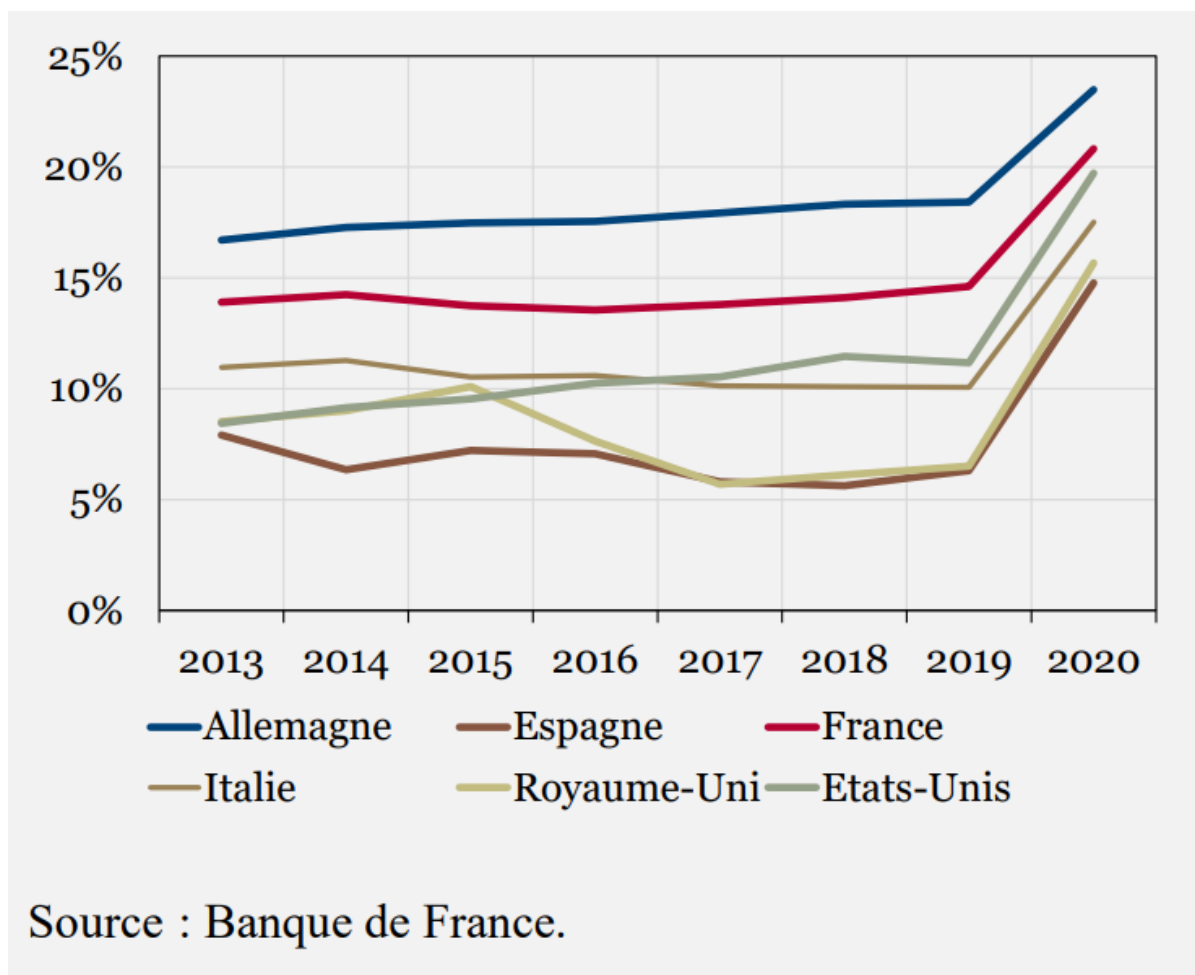
Le PIB (Produit Intérieur Brut) de la France a chuté en 2020, en lien avec la pandémie de covid-19 et les restrictions sanitaires mises en place pour la contenir. La progression de la vaccination et la levée graduelle des restrictions devraient permettre un rebond marqué de l'activité en 2021. Le marché des actions et obligations privées avaient aussi fortement baissé en mars 2020, mais les valorisations ont nettement rebondi depuis. **Les marchés boursiers dépassent, à l'été 2021, leur niveau pré-crise et les taux obligataires sont revenus à des taux historiquement bas.**

## Les ménages ont accumulé une surépargne importante et les entreprises ont pu emprunter massivement

La crise a contraint les ménages à réduire nettement leur consommation, alors que le revenu était préservé par les mesures de soutien public. Ainsi, l'épargne des ménages a fortement augmenté en 2020.

**Cette surépargne a en premier lieu profité aux dépôts bancaires, liquides et garantis, mais aussi à des placements plus risqués et plus rémunérateurs, comme les actions détenues directement ou via des supports d'assurance-vie en unités de compte.**

Graphique : taux d'épargne des ménages



Après un creux au printemps 2020, le crédit immobilier a rebondi, la production de crédits ayant désormais dépassé son niveau d'avant crise et les taux atteints des niveaux historiquement bas. Grâce aux mesures de soutien public et à la résilience du secteur financier, les entreprises ont pu emprunter substantiellement, auprès des banques et sur les marchés financiers, pour faire face à leurs besoins de trésorerie. Elles l'ont fait dans des conditions très avantageuses, les taux sur les crédits de trésorerie ayant été très bas. L'endettement brut des entreprises a fortement augmenté en 2020 mais cette hausse s'étant accompagnée d'une progression presque équivalente de leur trésorerie, la dette nette a peu évolué.

La situation financière des entreprises reste toutefois hétérogène : une petite partie d'entre elles cumule hausse de l'endettement et baisse de la trésorerie, ce qui justifie un accompagnement spécifique.

### **Les banques et les assurances se sont montrées résistantes face à la crise**

Malgré la crise, les ratios de fonds propres des banques sont restés quasiment stables et elles ont continué à prêter en 2020, en particulier pour satisfaire le besoin de financement particulièrement marqué des entreprises.

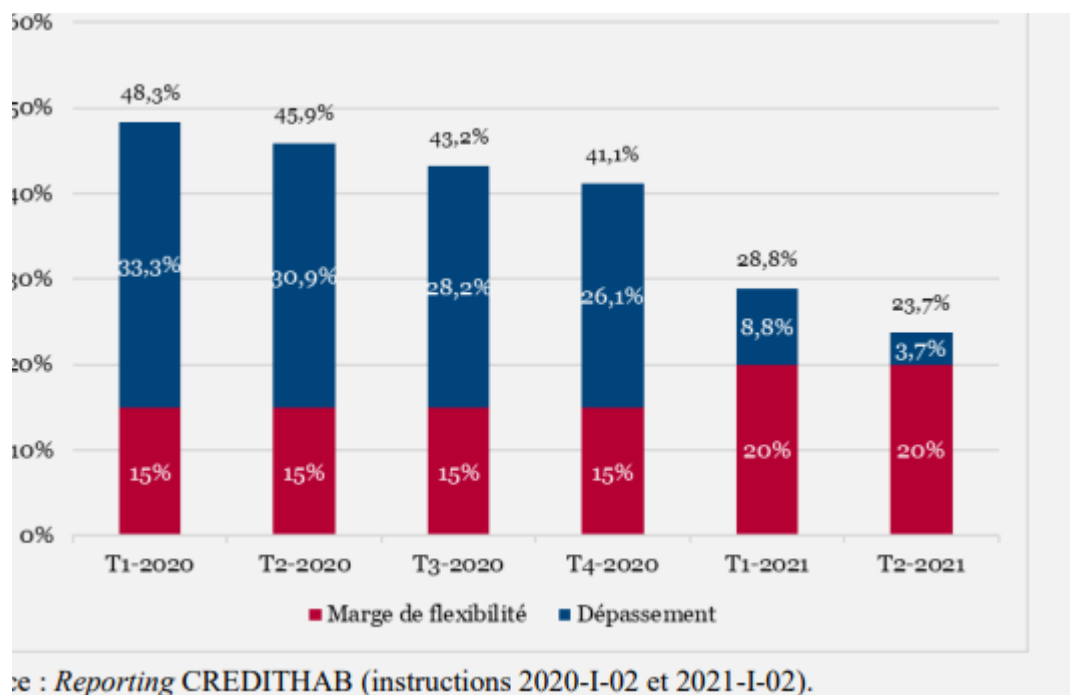
Si la rentabilité des banques a chuté en 2020 du fait de la hausse des provisions sur les portefeuilles de prêts, elle est restée positive et a nettement rebondi au premier semestre 2021, pour dépasser son niveau pré-crise.

Du côté des assurances, l'impact de la crise a été modéré, le ratio de solvabilité restant très au-dessus des minima réglementaires. **L'assurance-vie a subi une décollecte nette, mais qui touche exclusivement les fonds euros, alors que les supports en unités de compte sont dynamiques.** Si les assureurs ont été dans l'ensemble peu touchés directement par les pertes engendrées par la pandémie, ils restent confrontés à un environnement de taux bas qui, à moyen terme, contraint leur gestion actif-passif.

### **La largesse des conditions d'octroi des crédits immobiliers s'est interrompue suite à la recommandation adoptée par le Haut Conseil fin 2019 et ajustée fin 2020**

En décembre 2019, le Haut Conseil avait émis une recommandation demandant aux établissements de crédit de respecter de bonnes pratiques en matière d'octroi de crédits immobiliers, notamment en termes de taux d'effort des emprunteurs et de maturité des crédits. Cette recommandation visait à mettre fin à la dégradation continue des conditions d'octroi depuis 2016, qui risquait d'éroder la solidité du modèle français de financement de l'habitat. En s'appuyant sur les enseignements tirés de la mise en œuvre de la mesure, le Haut Conseil a décidé en décembre 2020 d'ajuster certains paramètres de la recommandation et annoncé qu'il donnerait à la mesure un caractère contraignant à l'été 2021.

L'évolution du crédit immobilier depuis la fin 2019 conforte le bien-fondé de la mesure. La part de prêts présentant des taux d'effort ou des maturités élevées a commencé à diminuer, sans que la dynamique de la production de crédit immobilier ou l'accès au crédit soient altérés, et ce pour toutes les tranches de revenus. Lors de sa séance de septembre 2021, le Haut Conseil a adopté une décision encadrant les conditions d'octroi de crédit, qui reprend les paramètres de la recommandation. Elle entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2022.



### Le Haut Conseil a maintenu une vigilance élevée face aux risques pour la stabilité financière liés à la crise

L'endettement élevé du secteur privé non financier s'est encore accru pendant la crise et reste un sujet de vigilance de premier plan pour le Haut Conseil. Outre son action sur l'endettement des ménages, il a également décidé de proroger jusqu'en 2023 sa mesure relative aux grands risques, qui limite l'exposition bilatérale des banques systémiques françaises aux grandes entreprises très endettées. Il a en outre suivi avec attention l'évolution de certains segments de marché davantage affectés par la crise. C'est le cas d'abord des fonds monétaires, auquel est consacré un chapitre thématique de ce rapport annuel. Ces fonds ont subi des rachats importants en mars 2020 avant que la confiance sur le marché ne soit rétablie grâce aux divers dispositifs de soutien.

Des travaux internationaux et européens ont été lancés sur le cadre réglementaire des fonds monétaires, afin de rendre cet écosystème plus résilient à des chocs systémiques comme celui connu en 2020. Le Haut Conseil a analysé les développements intervenus en France et suit avec attention les réflexions en cours au niveau international et les initiatives réglementaires qui devraient en découler. **La crise a aussi un double impact sur l'immobilier commercial : un impact conjoncturel, car la baisse de l'activité pèse sur la demande de bureaux et de locaux commerciaux, et un impact structurel, avec le développement du télétravail et du commerce en ligne.** Ainsi, dès 2020, le volume de transactions et les prix sur le marché ont baissé, bien que modérément, et les cours des sociétés immobilières ont fortement chuté.

### Le Haut Conseil a aussi analysé l'émergence de nouveaux facteurs de risques pour la stabilité financière, en particulier le changement climatique

Le Haut Conseil s'est également intéressé aux risques pour la stabilité financière liés au changement climatique. Les risques physiques et de transition liés au changement climatique peuvent affecter l'économie dans son ensemble, et donc le système financier. Le HCSF (Haut Conseil de Stabilité Financière) a en particulier pris connaissance des résultats de l'exercice pilote de l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution), qui a permis de dresser une première évaluation de l'impact de ces risques pour les banques et assureurs français à l'horizon 2050. Les résultats montrent que si l'exposition des banques et assurances au risque climatique est globalement modérée, l'impact des scénarios analysés peut être très significatif pour certains secteurs ou certaines régions. Au-delà de cette première appréciation, la connaissance et la prise en compte de ce risque pour les établissements doit être renforcée.

# LE ZOOM JURIDIQUE



## LE RENFORCEMENT DE LA LOI CLIMAT

*Loi du 22.8.2021 JO 24.8.2021*

La loi climat votée au cours de l'été concerne de très nombreux domaines (énergie, publicité, emploi, transport, urbanisme et logement). Dans la construction et le logement, le législateur a décidé de **lutter contre ce qu'on appelle les passoires thermiques**, c'est-à-dire les logements énergivores. Les propriétaires bailleurs et investisseurs dans le locatif ancien vont être impactés si les logements sont considérés comme énergivores.

Les logements ayant fait l'objet d'un DPE ( Diagnostic de Performance Energétique) attribuant une étiquette énergétique F et G **ne pourront plus faire l'objet d'augmentation de loyer**. L'interdiction d'augmenter les loyers s'appliquera en métropole aux contrats conclus, renouvelés ou tacitement reconduits à compter du 25 août 2022.

**Les logements classés G ne pourront plus être loués dès 2025 et dès 2028 s'ils sont classés F.** Ces logements ne seront plus considérés comme décents sur le plan énergétique et le juge judiciaire pourra, dans certaines conditions et à la demande du locataire décider de modifier, suspendre les loyers ou ordonner la mise en conformité.

### Recommandation :

Pour les investisseurs : afin d'être complètement informés, **il est essentiel d'obtenir un nouveau DPE établi à partir du 01/07/2021** (quitte à le faire établir à ses propres frais). En effet, les DPE ancienne version délivrés entre le 01/01/2018 et le 30/06/2021 restent valables dans le cadre des acquisitions jusqu'au 31/12/2024. Le nouveau DPE est plus contraignant et intègre une étiquette « climat » qui mesure l'impact de la consommation sur l'émission des gaz à effet de serre. **Ce nouveau critère va reclasser défavorablement certains logements.** Selon le classement, et si le bien est considéré comme énergivore, il est bien entendu recommandé de négocier le prix et de prévoir des travaux de rénovation énergétique (prêts, ANAH , Maprimrenov).

La loi a prévu **la création d'un nouveau statut d'opérateurs agréés** (l'accompagnateur rénov) qui pourront accompagner les ménages dans les opérations de rénovation et peut être devenir un interlocuteur unique auprès des entreprises, et participer à l'élaboration des plans de financement et contribuer à l'obtention des aides.

Pour le moment, il faut attendre le décret.

Pour plus d'informations, consultez <https://www.faire.gouv.fr/>

### Quelle sera la position du banquier-prêteur ?

Qu'il s'agisse de financement d'une résidence principale ou du locatif, les banques seront très attentives au classement des biens dans la mesure ou **l'étiquette du logement nécessitera éventuellement des travaux de rénovation énergétique.**

De nombreux décrets d'application sont en attente, mais les principes essentiels sont établis.



# AXELERANCE RENFORCE LE TUTORAT\* POUR SES FORMATIONS IOB ET IAS

Chez AXELERANCE, nous avons toujours pensé que les formations en e-learning nécessitaient un accompagnement.

C'est pourquoi nos parcours de formation IOB et IAS (de 40 à 150h) sont constitués de classes virtuelles (en visio-conférence en groupe de 10 personnes maximum) animées par des formateurs experts sur des thématiques essentielles à l'exercice des métiers de l'intermédiation.

Ces classes virtuelles permettent aux apprenants d'échanger entre eux, de poser des questions aux formateurs, bref, ces rdv interactifs sont appréciés des participants.

Aujourd'hui, **notre volonté est de renforcer les échanges** et de proposer un tutorat (accompagnement davantage personnalisé) durant les parcours IOB et IAS.

Aussi, en plus des classes virtuelles, **des rdv accompagnement/tutorat avec un formateur référent dédié vont être mis en place à partir de début octobre.**

C'est l'occasion pour l'apprenant d'exposer ses incompréhensions, ce qui pourrait lui manquer, et d'échanger sur le métier sur lequel il est en train de se former. **Le rôle du formateur référent est d'accompagner, de guider, de motiver, de donner des précisions** sur ce qui est vu en e-learning si besoin ou d'aiguiller vers le bon interlocuteur (autre formateur expert dans un domaine précis)...

## Les objectifs de ce tutorat :

- **faire monter en compétences** plus rapidement les apprenants
- **conforter l'apprenant** dans sa formation et son futur métier
- **augmenter la satisfaction** des apprenants
- **proposer un parcours à distance différenciant** avec l'apprenant au **cœur** de nos préoccupations

*\*Définition de Tutorat : accompagnement formatif, afin de faciliter l'apprentissage des apprenants.*

Pour plus d'informations, contactez Sandra au 06 85 839 251  
ou [s.parnisari@axelerance.fr](mailto:s.parnisari@axelerance.fr)





# Vie du courtier

## UN BON SITE DE COURTAGE, C'EST QUOI ?

Dans notre précédent numéro, nous avons vu que votre site internet -autrement dit votre vitrine- devait présenter votre entreprise, mais aussi respecter certaines obligations réglementaires.

Nous avons également rappelé qu'il vous fallait du contenu et qu'il fallait publier régulièrement de nouvelles informations. Dans ce nouveau numéro, nous vous proposons de passer en revue les autres éléments à ne pas négliger pour créer un bon site de courtage.

### Les éléments financiers

Le coût est réparti à travers 3 éléments :

1. **Le site internet** en lui-même, c'est le logiciel et les données qui vont permettre à votre site d'exister et la mécanique qui va vous permettre de facilement publier du contenu sans avoir besoin de votre prestataire informatique. On dit alors que votre site a **un espace d'administration**.
2. **Le nom de domaine**, avoir un site c'est bien, mais si personne ne peut le trouver c'est fâcheux. Le nom de domaine est là pour ça, en général il reprend le nom de votre entreprise avec à la fin .fr ou .com. Aussi, le nom de domaine vous permet d'avoir des adresses mail personnalisées (jean.dupond@ma-super-entreprise.fr c'est quand même beaucoup plus classe que jdupond866@yahoo.com, non ?).
3. **L'hébergement**, on résume, vous avez un site internet, il est facile à trouver grâce au nom de domaine, maintenant je dois le stocker pour qu'il soit disponible 24/24 heures et 7/7 jours c'est ce à quoi sert l'hébergement.

#### PRESTATIONS

##### CRÉATION DU SITE INTERNET

#### RECCURENCE

« one shot », la prestation n'a lieu qu'une seule fois sauf si vous voulez faire évoluer votre site internet

##### NOM DE DOMAINE

Renouvelable tous les ans

##### HÉBERGEMENT

Forfait mensuel ou annuel

## Marketing

Votre site internet doit faire partie intégrante de votre stratégie marketing. Maintenant que vous publiez chaque mois un nouvel article sur votre site internet, vous devez communiquer pour que vos futurs clients voient vos articles :

1. Vous pouvez dans un premier temps **recupérer les idées clés de vos articles** pour réaliser une dizaine de publications sur vos réseaux sociaux.
2. Ensuite vous pouvez **envoyer un mailing à vos clients avec vos articles** qui pourraient les intéresser et leur rappeler par la même occasion votre existence.

## Commercial

Votre site fonctionne, vous écrivez des articles dessus régulièrement et vous partagez vos articles par mails ou sur les réseaux sociaux, il est temps de remplir notre objectif : **Collecter des prospects**. Pour cela, sur toutes les pages de votre site vous devez **pousser à l'action** vos visiteurs pour qu'il vous laisse leurs coordonnées grâce au Call To Action (CTA). Le CTA est le bouton en fin de page ou d'article qui dit : « On vous rappelle sous 5 minutes » ou « Contactez-nous ». Grâce à cela vos visiteurs vous laissent leur nom, prénom, courriel et dans le meilleur des cas leur téléphone.

Félicitations, vous avez réussi à transformer vos visiteurs en prospects, mais du travail reste encore à faire.

## Informatique

Vous avez réussi à collecter vos premiers prospects grâce à votre site internet, mais vous devez penser à vous connecter à votre site internet pour vérifier si de nouveaux visiteurs vous ont laissé leurs coordonnées. **Le minimum est au moins de recevoir ces éléments régulièrement par mail** pour que ce soit le plus simple pour vous.

Le Top ? Que vos prospects s'intègrent directement dans votre logiciel de gestion de clients

## Réglementaire

Attention, lorsque vous créez un site internet, que vous soyez particulier ou entreprise vous devez **vous conformer au RGPD (Règlement général sur la protection des données)** surtout quand vous collectez les coordonnées de vos visiteurs. De plus, en tant que cabinet de courtage des obligations supplémentaires vous seront demandées.

Tenez-vous informé ou faites-vous conseiller.

## Conclusion

Avoir un site pour être présent sur internet ne suffit plus en 2021, vous devez voir votre site internet comme un outil. Plus vous utilisez votre site internet, plus vous avez de chances d'en tirer des bénéfices. Toutefois, n'oubliez pas que **l'important ce sont les visiteurs de votre site**. Vous devez publier des choses qui les intéressent. Enfin, démarquez-vous de vos concurrents et faites preuve d'innovation.



Contact : [contact@axelerance.fr](mailto:contact@axelerance.fr)  
Tél : 02 31 34 39 27

La newsletter « Décryptages »  
est éditée par Axélérance Conseil

Directeur de publication : Bertrand Jouanne

Conception : Axélérance Conseil

Contact : [contact@axelerance.fr](mailto:contact@axelerance.fr)

Crédit photo : Unsplash, Fotolia, Pixabay

## ACTIVITÉS ET SERVICES

Audit, conseil et structuration des cabinets de  
courtage

Formation et certification des intermédiaires  
en financement

Plateforme réglementaire et juridique  
Courtier-Online

SARL FEREOL au capital de 8 000 € - RCS Caen : 517 559 910 – N° ORIAS 13008407  
RC Pro Hyalin Assurances N° FN36181 conforme aux articles L512-6 et L512-7 du Code des assurances et AXA  
N°43838085204/E/BEL6617/FXA



**AXELERANCE**  
BOOSTEZ VOS PERFORMANCES