



AXELERANCE

BOOSTEZ VOS PERFORMANCES

DÉCRYPTAGES

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

#42
Octobre
2021

L'infographie du mois

Activité du marché des crédits

Actualité

Le Pinel +

Zoom de dernière minute sur le DPE

Assurances

Projet de réforme de l'assurance emprunteur de nouveau
« avorté »

Zoom Juridique

L'audit énergétique réalisé par des architectes est éligible à
MaPrimeRénov'

Formation

Courtier en prêts, se former sur le financement du
professionnel, ça sert à quoi ?

Numérique

Comment communiquer sur les réseaux sociaux quand on est
courtier ?

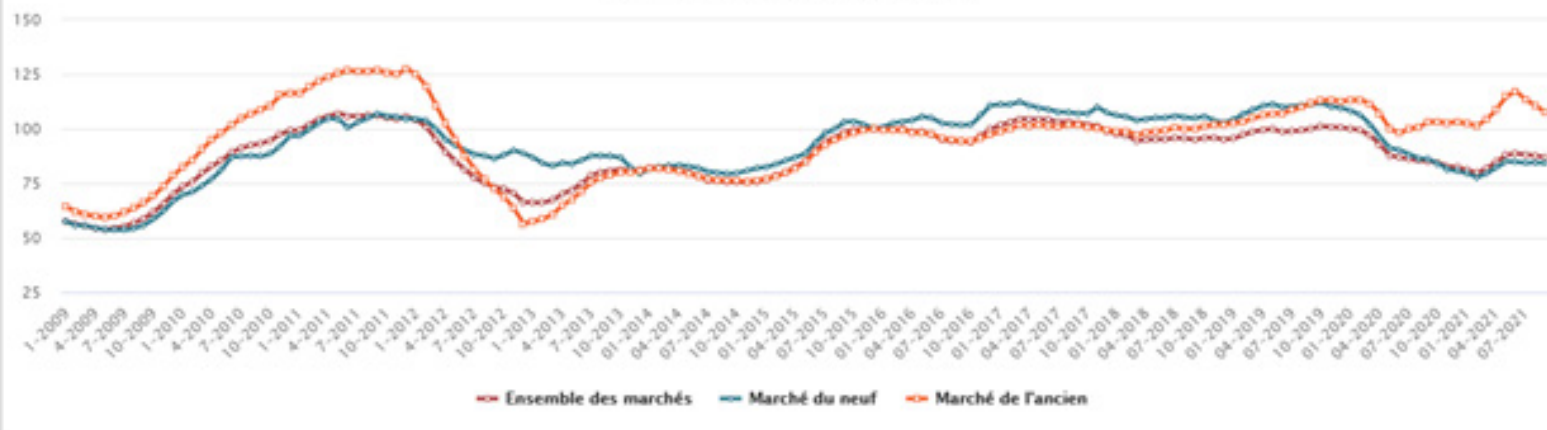
Vie du courtier

La nouvelle norme RE 2020

ACTIVITÉ DU MARCHÉ DES CRÉDITS

Nombre de prêts bancaires accordés (Crédit Logement) : base 100 en 2015
Niveaux annuels glissants

Source : L'Observatoire Crédit Logement / CSA



Nombre de prêts bancaires accordés (Crédit Logement) : base 100 en 2015 Niveaux annuels glissants

Source : L'Observatoire Crédit Logement / CSA

Après une année 2020 de récession, la dégradation du marché s'était poursuivie début 2021. La demande s'est redressée ensuite bénéficiant d'une **amélioration remarquable des conditions de crédit**, avec des taux de crédits qui sont descendus à un niveau jamais constaté jusqu'alors et des durées de prêts qui se sont encore allongées.

Ce redressement de l'activité s'est poursuivi jusqu'en juin, rendu possible par le dynamisme d'une offre bancaire se préparant à la transposition dans la réglementation du resserrement des critères d'octroi des crédits, jusqu'à devenir juridiquement contraignant.

Pourtant, après plusieurs mois de progression rapide de l'activité, force est de constater que le rythme d'évolution de la production a **commencé à ralentir en juillet**.

La production mesurée à fin septembre 2021 en niveau trimestriel glissant recule ainsi de 7.3 % en glissement annuel. Le nombre de prêts mesuré en niveau trimestriel glissant a reculé et même plus rapidement que la production, de 7.8 % en glissement annuel, alors qu'il augmentait encore de 39.1 % en juin dernier, par référence il est vrai à une période équivalente qui en 2020 avait subi de plein fouet le choc du 1er confinement.

L'activité mesurée en niveau annuel glissant peut cependant encore bénéficier de la dégradation du marché constatée en 2020 et présenter des **évolutions favorables à la fin du mois septembre** : avec + 2.0 % pour la production (contre - 12.4 % il y a un an à la même époque) et + 1.8 % pour le nombre de prêts bancaires accordés (contre - 14.9 % il y a un an).

LE PINEL+

Lors de la table ronde du 31 août 2021, Emmanuelle Wargon a dévoilé qu'en prévision de la fin du dispositif de défiscalisation Pinel en 2023, une nouvelle loi temporairement baptisée « Super Pinel » ou « Pinel+ », était déjà à l'étude.

Ce nouveau dispositif ferait son apparition en parallèle du Pinel qui verrait ses avantages de réduction d'impôts baisser à partir du 1er janvier 2023.

En détails...

Le Pinel n'a pas encore tiré sa révérence.

C'est de notoriété publique : le dispositif d'investissement locatif est depuis plusieurs années dans le viseur de Bercy, qui le juge trop coûteux et pas assez efficace. Il devrait d'ailleurs **s'éteindre à la fin de l'année 2024**, pour être remplacé par d'autres mécanismes. La loi de finances pour 2021 lui a en effet accordé un sursis de trois années supplémentaires, tout en actant une réduction progressive de l'avantage fiscal, à partir de 2023. Les taux de la réduction d'impôt, qui s'élèvent actuellement à **12%, 18% ou 21%** du coût d'acquisition, selon la période d'engagement locatif (respectivement 6, 9 ou 12 ans), tomberont à **10,5%, 15% et 17,5%** en 2023, puis à **9%, 12% et 14%** en 2024.

Mais, bonne nouvelle pour les futurs acquéreurs : pendant cette période transitoire (entre 2023 et 2024 donc), les taux actuels du Pinel **seront maintenus à titre dérogatoire** pour les logements situés dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville, ainsi que pour les logements respectant certains critères de qualité environnementale et d'usage.

En clair, seuls les logements se situant dans ces zones ou respectant un ensemble de conditions, fixées par décret, feront bénéficier à leurs acquéreurs du Pinel à taux plein, rebaptisé "Pinel +" pour l'occasion. Les critères environnementaux ne sont pas encore totalement arrêtés, mais ils seraient vraisemblablement **plus exigeants que ceux édictés par la RE2020**, la nouvelle réglementation environnementale qui s'appliquera dès l'année prochaine à toutes les constructions neuves.

ZOOM DE DERNIÈRE MINUTE SUR LE DPE

Mis en place au 1er juillet, le nouveau DPE a été suspendu dès le 24 septembre. En cause : des anomalies dans le mode de calcul qui ont fait rétrograder certains logements, notamment ceux construits avant 1975, dans le classement. Un arrêté correctif a été publié le 14 octobre. Les nouveaux DPE seront donc corrigés et disponibles au 1er novembre.

Nouvelle méthode de calcul qui prend en compte l'identification et la correction des anomalies pour les logements datant d'avant 1975 ! Elle a été précisée dans un arrêté paru au Journal officiel le 14 octobre 2021.

Cette nouvelle méthode pourra être applicable à partir du 1er novembre 2021 le temps que les corrections soient apportées aux logiciels utilisés par les diagnostiqueurs

Pour les logements construits avant 1975 et classés F ou G, les DPE seront réédités de manière automatique par les diagnostiqueurs, sans frais pour les propriétaires.

Pour les logements construits avant 1975 et classés D ou E, les propriétaires pourront demander une réédition de leur DPE, sans frais supplémentaire.

Les diagnostiqueurs seront indemnisés des frais engagés par la réédition de ces DPE.

PROJET DE RÉFORME DE L'ASSURANCE EMPRUNTEUR

Dans la lignée de la publication de son bilan du marché en 2020, le CCSF a poursuivi ses travaux sur le sujet de l'assurance emprunteur.

Il livre une série de recommandations autour de la garantie invalidité et de la tarification des primes.



En effet, dans ce document, le **Comité consultatif du secteur financier** (CCSF) avait mis en exergue un marché « sur lequel la concurrence est en marche, ainsi que l'avait souhaité le législateur ».

Trois sujets d'étude

Néanmoins, le CCSF reconnaissait l'existence de certains **freins entravant le libre choix** de l'assurance emprunteur. Il avait également constaté que les principaux motifs de réclamations afférents à l'assurance emprunteur étaient liés à des **difficultés d'indemnisation sur des couvertures Invalidité**. Enfin, le CCSF avait pointé du doigt le fait que les différents types de primes proposées – fixes ou variables – pouvaient avoir des conséquences pour le consommateur en termes de charge et complexifiaient la comparaison des tarifs. Autant de sujets sur lesquels **Bruno Le Maire a souhaité que le CCSF continue de travailler** cette année. L'objectif affiché était « d'améliorer l'information des emprunteurs » et d'examiner la « possibilité d'ouvrir un droit à résiliation à tout moment des contrats d'assurance emprunteur ».

Aucun accord sur la résiliation infra annuelle

Après s'être réuni à trois reprises en mars, mai et septembre 2020, le CCSH vient de livrer ses recommandations sur deux de ces trois sujets. En effet, **aucun consensus** n'a été trouvé entre les membres à propos de l'instauration d'une résiliation infra annuelle (RIA) en matière d'assurance emprunteur. Une déception pour les tenants d'une résiliation à tout moment qui sont nombreux : « les associations de consommateurs ainsi que les organisations syndicales » mais aussi « les représentants des courtiers, des agents généraux et de la [Fédération nationale de la mutualité française](#) » sont favorables à cette mesure. Pourtant, tout n'est pas joué puisqu'une [proposition de loi visant à instaurer la RIA a été déposée à l'Assemblée nationale](#) en septembre dernier. D'ailleurs, bien décidés à faire entendre leurs voix, [plusieurs alternatives ont créé l'Apcade](#), une association visant à améliorer la concurrence sur le marché, face aux bancassureurs.

Renforcer l'information autour de la garantie invalidité

Pour ce qui concerne l'information des consommateurs sur les couvertures invalidité de leurs contrats d'assurance emprunteur, en revanche, le Comité est parvenu à s'accorder sur plusieurs recommandations. Le Comité propose par exemple de **fournir une information supplémentaire** au souscripteur, lui permettant de mieux anticiper son risque futur éventuel. L'idée serait de **formuler explicitement si la garantie invalidité prévue dans le contrat est indépendante de celle retenue par la Sécurité sociale** ou tout autre organisme compétent qui juge de l'inaptitude professionnelle. Si tel est le cas, la rédaction du contrat devrait préciser « que la reconnaissance d'un état d'invalidité par l'un de ces organismes ne s'impose pas à l'assureur, qui est tenu par la seule définition figurant au contrat ».

Clarifier la tarification des primes

En matière de tarification des primes d'assurance emprunteur – primes fixes sur capital initial ou dégressives sur capital restant dû –, la préconisation du Comité est de « développer l'information fournie aux clients ». Il faudrait par exemple leur indiquer « les montants cumulés de leurs primes au bout de huit années d'assurance, afin d'illustrer le mécanisme de fonctionnement du contrat ».

LE ZOOM JURIDIQUE



L'AUDIT ÉNERGÉTIQUE RÉALISÉ PAR DES ARCHITECTES EST ÉLIGIBLE À MAPRIMERÉNOV'

Les audits énergétiques de maisons individuelles réalisés par des architectes formés aux modules FEEBAT 5A - 5 B, DynaMOE 1, ou équivalent, sont éligibles à MaPrimeRénov'.

Le Décret n° 2021-1227 du 23 septembre 2021 précise que les architectes libéraux ayant suivi une formation continue de type FEEBAT MOE 5A-5B ou DynaMoe 1 et les sociétés d'architecture dont au moins un des associés a suivi ces formations peuvent réaliser des audits énergétiques MaPrimeRénov' de maisons individuelles.



L'arrêté du 31 décembre 2017 sur le crédit d'impôt sur le revenu stipule que l'audit énergétique doit comprendre des propositions de travaux dont l'une au moins permet d'atteindre un très haut niveau de performance énergétique du bâtiment.

Les scénarios de travaux peuvent se réaliser en une seule étape, et dans ce cas viser une baisse d'au moins 30 % des consommations d'énergie primaire et une consommation après travaux inférieure à 330 kWhEP/m²/an si la consommation d'énergie primaire avant travaux est supérieure à cette valeur. Ils peuvent également se faire en plusieurs étapes à condition d'atteindre le niveau BBC en quatre étapes maximum.

Précisons que le déroulé des scénarios, les informations à produire et les objectifs à atteindre sont extrêmement normés avec pour conséquences d'obliger le professionnel à suivre une procédure très encadrée pour la réalisation de l'audit énergétique.

Cet audit énergétique devient obligatoire à partir du 1er janvier 2022 pour les logements classés F et G, 1er janvier 2025 pour les logements classés E et 1er janvier 2034 pour les logements classés D. Cet audit doit être présenté à la première visite d'un potentiel acquéreur.

COURTIER EN PRÊTS, SE FORMER SUR LE FINANCEMENT DU PROFESSIONNEL, ÇA SERT À QUOI ?

Dans un marché de l'intermédiation toujours plus incertain, vous vivez chaque jour avec une offre de biens qui se raréfie, des relations banques qu'il faut réinventer pour conserver vos conventions, et des normes d'endettement qui sont de plus en plus contraignantes.

Face à cette situation que nous espérons conjoncturelle, votre réflexion stratégique vous amène nécessairement à trouver de nouveaux **relais de croissance**.

Les plus classiques consistent à se positionner sur le marché du regroupement de crédits et de la consommation, de l'assurance de personnes dont l'assurance emprunteur, voire à la commercialisation d'immobilier neuf.

Il reste selon nous une pépite à travailler qui aujourd'hui reste à plus de 90% du marché, détenue par les banques en direct, c'est le **financement du professionnel**.

Financer un professionnel, c'est quoi ?

2 grandes catégories se dessinent :

1) Les besoins personnels du professionnel

Il s'agit d'accompagner ces professionnels dans le financement de leurs investissements personnels : résidence principale, résidence secondaire, investissement locatif en propre ou en SCI, mais aussi dans leurs regroupements de crédits.

2) Les besoins professionnels

La palette est large et ne se limite pas à l'investissement matériel.

Financer un professionnel, c'est prendre en compte toutes les dimensions de l'entreprise, en partant du haut de bilan mais aussi en accompagnant le financement de l'exploitation.

Qu'est-ce que le courtier peut prendre en charge ?

Le créateur d'entreprise

Il s'agit d' **accompagner un créateur dans la mobilisation des fonds nécessaires au lancement de son entreprise**. Cela va bien au-delà de la demande de financement classique. Le courtier se positionnera en intermédiaire et en « sachant » permettant de conseiller au mieux le créateur : constitution des apports, demandes de financements, aides des acteurs publics (dont BPI), des acteurs privés (France Active), analyse financière du projet, prévisionnel en lien avec l'expert-comptable, etc.

L'entreprise en phase d'investissement

Le travail de conseil consiste à **trouver les meilleures solutions pour le financement des investissements**, entre utilisation des fonds propres, endettement, voire crédit-bail ou autres techniques de financement. Dans son analyse, le courtier se projetera avec son client pour imaginer les conséquences des décisions stratégiques prises, notamment sur l'exploitation et les besoins de financement à court terme générés par ces décisions.

Faut-il être un expert de la finance pour entrer sur ce marché ?

La première démarche du courtier consiste à vérifier auprès de ses partenaires bancaires qu'ils sont ouverts à la démarche et susceptibles de prendre les dossiers.

Le courtier n'est pas un expert de la finance mais doit maîtriser quelques fondamentaux, et avoir l'appétence à ce marché. Le plus que le courtier peut mettre en avant, c'est sa connaissance de l'environnement et des banques.

Les compétences à mobiliser peuvent être résumées à :

1. Une capacité à une analyse financière simple des comptes de l'entreprise, et au respect des grands équilibres financiers,
2. La maîtrise des techniques de financement et des garanties,
3. La capacité à mesurer les conséquences des décisions prises et des solutions préconisées
4. La connaissance de l'environnement des entreprises : avocats, experts-comptables, conseils, BPI, acteurs locaux, chambres consulaires...
5. La capacité à négocier avec des experts dans la banque. Exemples ; conseiller pro d'une banque, crédit-bailleur immobilier

Et si vous franchissiez le pas ?

C'est un des domaines de compétences d'Axélérance.

Nous avons conçu un **cycle de formation de 3 jours**, permettant aux stagiaires de se former sur les fondamentaux que nous avons évoqués.

Cette formation opérationnelle et pragmatique peut être réalisée pour vous et vos équipes. A l'issue de la formation, chacun aura acquis le socle permettant soit de se lancer sur cette activité, soit de consolider ses compétences.

Cette formation peut être prise en charge, tout ou partie par votre OPCO.

Pour plus d'informations, contactez Bertrand Jouanne au
06 37 23 50 77 ou sur b.jouanne@axelerance.fr



COMMENT COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX QUAND ON EST COURTIER ?

En lien avec notre article mois dernier (Décryptages 41), « un bon site de courtage, c'est quoi ? », nous allons voir comment faire venir les visiteurs sur votre site internet grâce aux réseaux sociaux.

Tout d'abord, vous devrez **créer un compte** sur le réseau social de votre choix. Ce compte va automatiquement vous créer un « profil » que vous ne devez utiliser qu'en votre propre nom. Pour communiquer au nom de votre entreprise vous allez devoir (à partir du même compte déjà créé précédemment) créer une « page » cette fois-ci au nom de votre entreprise.

Sur quels réseaux communiquer ?

Il existe un nombre important de réseaux sociaux tels que : Facebook, LinkedIn, Twitter ou encore Snapchat, Instagram et Tiktok. Même YouTube est considéré comme un réseau social aujourd'hui. Une entreprise, suivant les ressources qui sont à sa disposition, **ne peut pas être présente sur tous les réseaux sociaux**. Le réseau à privilégier est **Facebook**, car c'est le plus historique et l'endroit où il est possible d'atteindre le plus de personnes. Ensuite pour une entreprise proposant des services, le second réseau où il faut être présent est **LinkedIn**, le réseau professionnel de prédilection. Et si votre métier ne tourne pas autour de l'image (Instagram) comme pour les métiers de bouches ou autour des vidéos (Youtube, Tiktok, Snapchat) comme le secteur des cosmétiques, inutile d'être présent sur un autre réseau social pour commencer.

Quels sujets aborder ?

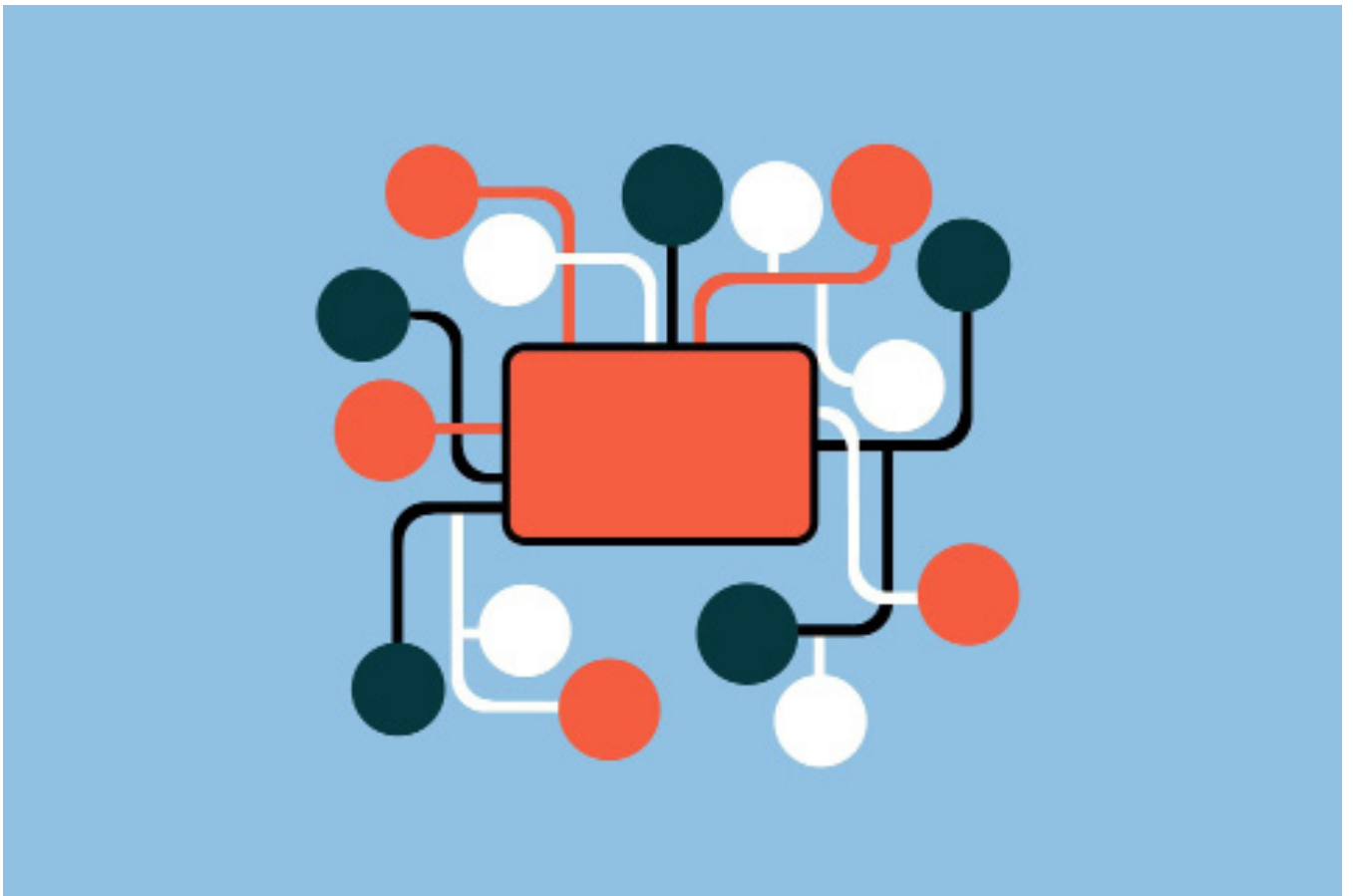
Maintenant que nous avons déterminé sur quels réseaux il faut être présent, nous devons rédiger ou adapter notre **charte éditoriale**. La charte éditoriale va nous permettre d'établir notre stratégie de rédaction de l'entreprise, elle doit contenir :

- Une présentation de l'entreprise afin de connaître l'histoire, les valeurs et les collaborateurs de celle-ci.
- Une ligne éditoriale, sur ce qu'il est possible de communiquer (activités ou produits de l'entreprise, collaborateurs, etc.), la fréquence de publication (nous verrons comment la définir en dessous), le ton employé et sur quels supports (au moins nos deux réseaux sociaux).
- Une stratégie de communication afin de définir nos objectifs (par exemple collecte de prospects ou gain de notoriété grâce aux avis), nos cibles et idéalement un benchmark de nos concurrents.

La rédaction de notre charte éditoriale va nous permettre d'avoir **une vision plus claire de ce dont on veut parler à nos futurs prospects**. Si vous débutez votre communication en ligne, il est intéressant de commencer par présenter votre entreprise, vos activités et/ou produits et pourquoi pas vos collaborateurs. Ensuite, si vous réalisez des événements vous pouvez communiquer avant, pendant et après celui-ci. Si vous recueillez des avis clients, vous pouvez aussi, en leur demandant leur consentement, **communiquer leur avis sur vos réseaux**.

Les formats des publications sont aussi importants, un texte seul ne suffit pas, il faut au minimum **ajouter une photographie, image ou visuel** pour favoriser l'engagement des internautes. Tout ce qui peut favoriser l'interaction avec vos abonnés est à prendre en compte :

- Les jeux concours
- Podcast
- Vidéos
- Infographie
- etc...



A quelle fréquence communiquer?

Avant de définir à quelle fréquence mensuelle vous souhaitez publier, pensez bien à **définir un objectif réalisable et facile à tenir**, car l'important dans la communication en ligne n'est pas la quantité, mais la régularité. Si vous décidez de publier du contenu informatif, alors les internautes vous attendent votre prochaine publication. Quelle va être leur déception si cette prochaine publication est décalée ou pire : ne voit jamais le jour faute de temps.

La bonne moyenne est de publier 10 fois par mois sur chaque réseau social, mais si cet objectif est trop grand pour le début, commencez plutôt avec 4 publications par mois avec une semaine entre chaque post de délai.

Avec quels outils ?

Vous savez maintenant sur quels réseaux communiquer, vous savez ce que vous allez dire et à quelle fréquence, mais comment faire concrètement ?

Bien que Facebook propose un outil plutôt élaboré pour programmer les publications sur ses pages, LinkedIn ne propose pas la programmation de publication. Or **la programmation est la clé de la régularité** et pour cela des outils tiers existent tels que Swello, Buffer ou Hootsuite.

Ce genre d'outil permet de publier en même temps et de planifier ses publications, mais ils peuvent aussi vous aider à la création de visuels ou à réaliser votre veille.



Vie du courtier

LA NOUVELLE NORME RE 2020

À compter du 1er janvier 2022, cette nouvelle réglementation environnementale s'applique pour les bâtiments neufs.

Prévue par la loi dite Évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ELAN), elle nourrit **trois objectifs majeurs** :

1. Diminuer l'impact carbone des bâtiments
2. Améliorer leur performance énergétiques
3. Garantir la fraîcheur pendant les étés caniculaires

C'est-à-dire ?

Pour atteindre la neutralité carbone en 2050, objectif national, l'un des principaux leviers est **d'agir sur les émissions des bâtiments**.

Désormais, les habitats neufs ne pourront rejeter plus de 4 kg CO₂/m²/an. Une manière, pour l'État, de favoriser les énergies les moins carbonées, et donc de **réduire drastiquement l'emploi du gaz**.

Autre axe : l'amélioration de la performance énergétique et la baisse des consommations des bâtiments neufs. La RE 2020 favorise ainsi les matériaux biosourcés pour la structure ou les isolants.

La grande nouveauté concerne l'introduction de **la notion de confort en été**, c'est-à-dire le besoin de rafraîchissement.

Avec l'idée que les futurs bâtiments devront **mieux résister aux épisodes de canicule**, plus fréquents et intenses en raison du changement climatique. L'orientation des maisons est aussi un facteur décisif pour une bonne isolation.

Contact : 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

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