



**ACTES DE LA TABLE RONDE FFSA-ASF**  
**LA CAUTION, UN OUTIL DE SÉCURISATION**  
**SANS DÉRESPONSABILISATION ?** (du jeudi 11 décembre 2014)

## 9h00 / Ouverture

Stéphane Pénet - Directeur des Assurances de Biens et de Responsabilité, Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA)

### **Stéphane Pénet :**

Bonjour à tous, permettez-moi tout d'abord de me présenter : Stéphane Pénet, directeur des assurances de biens et de responsabilité à la FFSA.

Au nom de l'Association française des Sociétés Financières et de la Fédération française des sociétés d'assurances je vous souhaite la bienvenue dans cet auditorium de la FFSA que l'on appelle aussi la maison de l'assurance.

Pour tout vous dire nous avons prévu de faire cette réunion dans une salle plus petite mais compte tenu d'une telle affluence, signe de l'intérêt du sujet qui nous réunit, nous nous retrouvons ce matin dans l'auditorium. Bienvenue à tous et merci d'être là.

Nous allons passer une matinée sur le sujet de la caution et je voulais, en introduction, vous dire l'objectif qu'avec l'ASF nous nous étions donné pour cette matinée. En fait, ce que nous souhaitons, c'était mieux faire connaître cet instrument qu'est la caution. Il est paradoxal de voir qu'il est très présent dans notre réglementation, dans nos textes de loi, mais que dans beaucoup de cas et pour beaucoup d'acteurs, parmi ceux mêmes qui l'utilisent, il est souvent méconnu. Il nous semblait intéressant de faire de manière assez pédagogique une présentation des vertus de la caution, de la garantie financière, de l'assurance caution mais aussi de ses limites.

Plusieurs exemples seront présentés ici sur l'utilisation qui peut être faite de cet instrument, mais étant donné que nous avons voulu faire une matinée compacte, percutante et qui aille directement au sujet, je vais, sans transition, laisser la parole à Michel Cottet, qui est administrateur au sein de l'Association française des Sociétés Financières, outre ses fonctions professionnelles. Je vais lui laisser les propos introductifs de cette matinée.

### **Propos introductifs : Qu'est-ce que la caution ?**

Michel Cottet - Directeur Général, Société interprofessionnelle Artisanale de Garanties d'Investissements, Membre du Conseil et Trésorier de l'Association française des Sociétés Financières (ASF)

### **Michel Cottet :**

Peut-être vous souvenez-vous de la publicité d'une grande banque qui disait : « nous sommes ici, là, à nouveau là ». Et bien la caution c'est pareil, elle est un peu partout dans tous les actes de la vie à la fois pour les particuliers et pour les professionnels.

Nous avons décidé au sein de la Commission caution de l'ASF de faire un petit livret « caution », en se demandant comment on pouvait segmenter les choses. Est-ce que la segmentation « particuliers » d'un côté, « professionnels » de l'autre est pertinente ? Est-ce que la segmentation « contractuelle » ou « obligatoire » est pertinente ? Est-ce que la segmentation « financement de l'économie », « financement du logement », « satisfaire la réglementation et les textes d'ordre public » est pertinente ? Comment peut-on présenter tout ça ? On s'est dit que c'était complexe et qu'il fallait arriver à vulgariser ; c'est bien aussi l'exercice de ce jour.

A base de témoignages, nous avons essayé de faire un petit mix entre les différentes maisons et les différents sujets et je crois que sans qu'il y ait d'ordre d'importance, cela donnera à la fois à nos membres respectifs et à nos visiteurs un bon aperçu de ce métier à la fois complexe mais fort utile à notre économie. Place au débat et je vous rends la parole.

**Stéphane Pénét :**

Effectivement, nous allons parler de différentes facettes de cet instrument qu'est la caution et nous avons décidé de commencer par le sujet de la caution des prêts immobiliers. Je vais demander à Monsieur Patrick Lepescheux (Directeur général délégué au sein de Crédit logement) et Monsieur Clément Royo (Adjoint au Chef du service de financement des particuliers et des collectivités locales à l'ACPR) de venir nous parler de cette facette de la caution.

Comme l'a dit Michel Cottet, il y a la caution, je dirais, réglementée et celle qui ne l'est pas. Nous allons parler ici de celle qui ne l'est pas, c'est-à-dire la caution des prêts immobiliers. Je crois que c'est quelque chose que l'on connaît mal mais qui est extrêmement utilisé.

## 9h15 / La caution des prêts immobiliers, un modèle national économiquement vertueux

Patrick Lepescheux - Directeur Général Délégué, Crédit Logement

Témoignage : Clément Royo - Adjoint au Chef du service du financement des particuliers et des collectivités locales, ACPR

### **Patrick Lepescheux :**

Bonjour. Merci d'être venus nombreux pour participer à cet événement sur le thème de la caution. Le premier point qu'il faut rappeler, c'est que la banque a besoin d'une garantie lorsqu'elle accorde un prêt immobilier. Les prêts immobiliers sont en effet, pour des prêts à particuliers, des prêts de montants assez significatifs et de durée longue. En France aujourd'hui, quasiment tous les prêts immobiliers sont garantis, plus de 97%. C'est un besoin exprimé par la banque en contrepartie de l'octroi du crédit et non pas une demande spontanée de l'emprunteur qui pourrait se passer de ça.

Le rôle de la garantie et le rôle de la caution en l'occurrence est de se substituer à l'emprunteur dès lors qu'il serait défaillant dans le remboursement de son prêt. Ce n'est pas une assurance, c'est une caution, c'est un mécanisme régi par le code civil et donc le garant dispose de droits de recours. Droits de recours par voie de subrogation et également un recours personnel.

Le point fondamental qu'il faut rappeler pour une bonne compréhension du mécanisme de la caution et des obligations qui s'imposent à ses fournisseurs, c'est que les cautions, si elles ne sont pas réglementées dans le cas qui nous intéresse, en revanche sont très significativement régulées. Cette régulation est issue essentiellement de Bâle 3 et de Solvency et bien sûr, les établissements qui diffusent ces garanties en France sont sous le contrôle permanent de l'Autorité de Contrôle Prudentielle et de Résolution (ACPR).

### **Stéphane Pénet :**

Ces cautions sont dans le domaine du non réglementé. On dit souvent que cette caution des prêts immobiliers est emblématique, c'est peut-être celle qui est la plus utilisée.

### **Patrick Lepescheux :**

En France, on peut estimer à plus de 470 milliards d'euros les encours de prêts immobiliers actuellement assortis de cautions délivrées par des sociétés de financement ou des compagnies d'assurance sur un marché qui pèse un peu de plus de 900 milliards d'euros. Plus d'un prêt sur deux est garanti par le système de la caution. La caution de prêt immobilier est la plus connue du grand public. Elle rencontre un vif succès. En France, on peut évaluer à 58% le pourcentage de personnes qui sont propriétaires de leur logement. L'achat immobilier est un acte majeur dans la vie personnelle, qui engage en outre sur le long terme. La caution comme nous la pratiquons est un modèle unique en Europe, plébiscité par les Français, sans doute en raison des avantages inhérents à une sûreté personnelle, avantages notamment au plan de la souplesse.

Les cautions en fait sont reconnues dans les textes européens, compte tenu de l'importance de leur rôle économique et également en raison de la sécurisation qu'elles apportent sur les marchés tant pour les banques que pour les emprunteurs.

La caution permet également de montrer un exemple significatif où des acteurs économiques ont su mettre en place un dispositif global vertueux qui s'inscrit dans un cadre prudentiel strict et qui permet aux prêteurs de proposer aux emprunteurs des prêts immobiliers dans des conditions optimales.

### **Stéphane Pénet :**

Vous parlez de succès, mais la demande est-elle de la part des banques ou des emprunteurs. D'où vient le succès ?

### **Patrick Lepescheux :**

Il provient d'un parfait alignement des intérêts de tout le monde : la banque a besoin d'une garantie, c'est un principe de sécurité intuitif qu'on comprend tous et qui est relayé par les exigences réglementaires. En France, on peut garantir un prêt avec une sûreté hypothécaire, avec le privilège de prêteur de deniers, par un nantissement sur un actif (ex assurance vie) ou bien en utilisant ce système de la caution.

En 2013, près de 140 milliards de crédits nouveaux ont été distribués en France au plan des financements immobiliers et les cautions ont représenté 58 % de ces volumes contre 40% pour l'hypothèque. Ce qui montre le poids significatif dans une tendance plutôt croissante.

Il y a un intérêt pour la banque qui trouve une garantie fiable, régulée et sécurisée. Un intérêt de l'emprunteur qui y trouve un certain nombre d'avantages, de services associés à la nature même de cette caution, à son caractère de sûreté personnelle.

La caution est ce que l'on appelle une garantie active, c'est-à-dire une garantie qui va permettre d'accompagner l'emprunteur pendant le cycle de vie de son prêt dès l'octroi mais aussi ensuite en fonction d'un certain nombre d'événements, qui vont permettre à un coût compétitif d'avoir un ensemble de services qu'une sûreté réelle n'apportera pas.

### **Stéphane Pénet :**

On entend souvent ce terme de garantie active, vous pouvez en dire un peu plus là-dessus, concrètement.

### **Patrick Lepescheux :**

Une première observation doit être faite concernant l'octroi du crédit. Les sociétés de caution sont des organismes hyper spécialisés, ça veut dire que dès l'étude du projet du client, la banque qui va faire appel à une société de caution, va soumettre finalement ce crédit, qui a déjà été étudié par ses propres services, avec ses propres critères, à un double regard indépendant, qui est celui de la société de caution.

Dès le départ, il y a une validation de la viabilité du projet du client. Ça permet de conforter la banque dans sa propre analyse, ça permet aussi d'apporter un élément rassurant à l'emprunteur lui-même qui est le premier preneur de risque et qui va s'engager pour un montant important sur une durée longue, souvent pour le logement familial, et qui va bénéficier d'une expertise.

C'est à la fois beaucoup de règles, de critères. La particularité c'est que ce deuxième avis ne va pas se fonder que sur une évaluation d'un gage potentiel qui serait la valeur d'un bien, mais sur des critères beaucoup plus larges, des méthodologies, des modèles statistiques mais aussi des règles métiers issues de la pratique qui permettent de donner un avis sur ce dossier. À l'opposé, une analyse qui privilégie essentiellement la valeur du bien constitué comme gage (c'est en fait le modèle hypothécaire) expose davantage à une corrélation entre des cycles moins favorables du marché immobilier et donc la caution, sous cet angle, joue un rôle d'amortisseur par rapport à ce risque là, au premier chef pour les banques.

Enfin la caution est sans doute une offre de prévention plus efficace par rapport au risque de défaillance de l'emprunteur qui s'engage dans cette opération.

La caution est plus souple, d'abord à l'octroi, une caution ça peut s'obtenir dans des délais extrêmement brefs. Tous les moyens technologiques permettent de dématérialiser les envois

de dossiers, d'utiliser des modèles qui permettent d'avoir un temps de réaction extrêmement rapide. En quelques heures parfois, on a une réponse.

En outre, il peut s'agir d'un acte sous seing privé, pas d'obligation d'avoir un acte authentique. La caution est un modèle bien adapté à l'évolution des modes de vie, elle favorise l'accompagnement dans la mobilité. Elle favorise la mobilité géographique ou professionnelle, l'évolution de la cellule familiale et la gestion patrimoniale.

En effet, un prêt immobilier garanti par une caution peut être transféré sur une nouvelle acquisition en cas de revente du bien objet du financement de façon extrêmement fluide et ceci sans frais supplémentaires. Enfin, si le bien est revendu avant le terme du crédit, aucuns frais de mainlevée ne sont à régler, contrairement à ce qui se serait passé avec un prêt garanti par hypothèque qui entraîne des frais conséquents.

### **Stéphane Pénet :**

En parlant de la caution de prêt immobilier, on évoque également son rôle d'amortisseur. De quoi s'agit-il ?

### **Patrick Lepescheux :**

Tout d'abord, le principe fondamental c'est, pour la banque, l'absence totale de risque final sur le crédit. C'est extrêmement important. En outre, dans la plupart des cas, la caution va assurer le service du recouvrement dès lors que le défaut est caractérisé (3 échéances mensuelles impayées consécutives). La caution va désintéresser la banque et va prendre le relais dans sa relation avec l'emprunteur. Finalement la caution est autant co-emprunteur que co-prêteur. Ce qui nous permet d'avoir une position assez objective par rapport aux solutions qui peuvent être dégagées.

Le premier objectif est de dégager la banque du défaut de trésorerie, d'engager une action de concertation, de diagnostic sur la situation du client. L'objectif fondamental c'est la remise en gestion du prêt, par tous les moyens (octroi de délai en contrepartie de plan d'apurement, réaménagement des conditions du crédit...). L'objectif est de faire repartir le crédit dans sa gestion normale. C'est non seulement payant au plan économique, financier, mais également au plan social. En général, au moins la moitié des crédits qui sont en défaut caractérisé reprennent ainsi un cours normal au bénéfice de tout le monde.

Si en revanche la remise en gestion normale est impossible, on ne va pas lâcher l'objectif amiable et s'efforcer de convaincre et d'accompagner le client dans la vente amiable de son bien. On cherche à éviter l'action judiciaire, les recours seront activés s'il n'y a pas d'autre solution. C'est la dernière solution envisagée.

La caution constitue donc un amortisseur important. Un amortisseur financier car la banque n'a pas à supporter un défaut de trésorerie. Probablement que si la banque était dotée de sûreté réelle, il y aurait une forme de logique financière procédurale à aller plus rapidement à la mise en jeu de sa sûreté et donc vers une saisie immobilière. Cette dernière est plus traumatisante pour l'emprunteur et elle se solde par un prix de vente qui n'est pas la valeur de marché.

### **Stéphane Pénet :**

Vous indiquez tout à l'heure que la caution participait à un dispositif financier global vertueux, pouvez-vous développer cette idée ?

### **Patrick Lepescheux :**

La caution ne peut pas s'apprécier comme un instrument financier isolé, on n'est pas hors sol, indépendamment du contexte dans lequel ce mécanisme s'inscrit. Elle est partie prenante

d'un dispositif global dont l'objectif est de délivrer les prêts immobiliers dans les meilleures conditions de risques et les meilleures conditions financières.

Pour la banque, c'est une capacité renforcée dans la distribution de ses crédits. S'appuyer sur un preneur de risque externe spécialisé, qui va pouvoir « discriminer » dans le sens technique du terme beaucoup mieux le risque, va permettre sans doute à la banque d'accompagner beaucoup mieux les demandes de ses clients, là où une vision plus simple consisterait à évaluer un taux d'apport personnel. Ça permet d'avoir une capacité mieux ajustée pour les banques, plus large dans la distribution du crédit et dans l'accompagnement du financement du logement.

En outre, la reconnaissance de la caution dans la réglementation, la bonne appréciation par les marchés financiers notamment (et pas seulement à travers le fait que ce soit des garants régulés et par le fait que les niveaux de notation sont des niveaux de notation corrects obtenus par ces opérateurs) renforcent les bonnes conditions de refinancement de ces crédits. C'est une clef essentielle, car lorsque les crédits se refinancent mieux, au final l'emprunteur bénéficie lui de conditions financières plus favorables en ce qui concerne son crédit.

Pour l'emprunteur également, il s'avère rassuré car il va bénéficier de la validation, en amont de son projet, de sa viabilité et il va trouver également des solutions d'accompagnement grâce à cette souplesse -c'est toujours un moment stressant de procéder à une acquisition immobilière (prix, charges, délais etc.)- il sait qu'ayant un accord sur son financement il aura une bonne position de négociation avec son vendeur.

Au niveau de la vie de son prêt, qu'il s'agisse de la revente du bien, du transfert du prêt garanti, la souplesse dont bénéficie le prêt garanti apporte un accompagnement dynamique sur la durée. Sans oublier qu'en cas d'incident, l'accompagnement permet à un crédit qui rencontre une difficulté de ne pas conduire à la fin du crédit. C'est une forme de rehaussement de la qualité des encours.

La caution est un dispositif efficace qui dynamise et sécurise le marché immobilier, qui permet à la banque d'accorder des crédits à des emprunteurs dans des conditions optimales et c'est un dispositif global qui s'intègre dans un cadre prudentiel strict qui est aussi un gage de la solidité et de la pérennité de ce modèle.

#### **Stéphane Pénet :**

Justement, quel est ce cadre prudentiel et quelles sont les obligations qui en découlent ? Et pour qui ?

#### **Patrick Lepescheux :**

Ce que l'on peut rappeler, qu'il s'agisse des banques qui octroient les crédits ou des garants qui délivrent la caution, c'est que tous sont soumis à une réglementation prudentielle précise, exigeante, qui est issue de Solvency et de Bâle 3. Cette réglementation impose un certain nombre d'impératifs en termes de gouvernance, en termes de systèmes de contrôle interne. Elle présente des coûts significatifs en termes de fonds propres. C'est le gage de la solvabilité de ce dispositif. Certes ce sont des contraintes mais c'est aussi un avantage, et peut être d'abord un avantage, car cela a permis de mettre place un mécanisme particulièrement vertueux, qui participe au maintien de la stabilité financière de notre pays.

#### **Stéphane Pénet :**

Je remercie Monsieur Clément Royo d'être présent parmi nous et me tourne vers lui pour qu'il nous donne la vision de l'ACPR de ce type de dispositif.

### **Témoignage de Clément Royo :**

Merci à la FFSA et l'ASF de m'avoir invité à cette table ronde. C'est difficile de passer après Patrick Lepescheux : je ne suis pas certain d'arriver à ne pas répéter des choses que vous avez déjà dites. Vous avez fait un tour d'horizon remarquable de ce qu'est la caution immobilière aujourd'hui.

Je vais me contenter de quelques très grands messages.

Le premier : la caution immobilière est aujourd'hui un outil central du financement du logement en France, c'est aussi simple que ça. Il faut l'avoir bien en tête. Pas depuis si longtemps que cela en réalité, mais elle fait tellement partie du paysage qu'on l'oublie parfois.

Ensuite, ce n'est pas une caution réglementée comme toutes celles qui font l'objet des prochains exposés, mais c'est sans doute le mécanisme le plus régulé. Parce que les établissements qui l'octroient sont soumis à des règles qui sont probablement les plus strictes de tous les secteurs économiques.

Quelque chose de très important : ce n'est pas une caution réglementée ça veut dire que le marché s'est développé, et force est de constater qu'il s'est développé de façon extraordinaire, car les conditions économiques sont réunies. Si les conditions économiques n'étaient pas réunies, la caution ne se serait pas développée, ça veut dire que les banques y trouvent un avantage, que les emprunteurs y trouvent un avantage, que les gens qui octroient cette caution arrivent à en vivre.

C'est très important de rappeler cela et c'est quelque chose auquel on est très vigilant, le contrôle des « business models » est devenu un point d'intervention centrale pour les superviseurs européens et mondiaux. Vous avez peut être entendu Danièle Nouy (Présidente du conseil de supervision au sein de la Banque centrale européenne), après l'exercice d'évaluation des bilans des banques, dire : « le vrai sujet c'est la rentabilité, c'est la viabilité des « business models » des banques ». Force est de constater, qu'ils soient assureurs ou établissements de crédits, que les établissements de caution vivent bien, qu'ils rendent un service à l'économie qui est réel et cela leur permet d'exister et de se développer.

Pour le reste des cautions, ça ne veut pas dire qu'elles ne sont pas rentables ou qu'elles ne remplissent pas un rôle économique mais elles sont obligatoires.

Ensuite, le deuxième message, c'est que nous pensons, c'est l'avis des autorités et le mien, que le modèle de la caution immobilière quand il est développé dans de bonnes conditions et sous un certain nombre d'hypothèses, comporte de grandes vertus tant d'un point de vue micro prudentiel, micro économique, que d'un point de vue macro prudentiel, de la stabilité financière, macroéconomique. Cela est très clair pour nous.

Je vais m'attarder un tout petit peu sur le côté macroéconomique et stabilité financière. Pour nous il est relativement clair : il y a mutualisation du risque, et renforcement de l'examen de crédit à l'octroi : globalement, sur la moitié des crédits français on a quatre yeux qui en regardent la qualité. C'est très important. En ce qui concerne la moindre dépendance en la valeur du bien sous-jacent, et donc l'état du marché immobilier, c'est fondamental à mon sens. Nous sommes probablement un des seuls pays dans lequel on octroie un crédit immobilier essentiellement sur la base de la capacité de remboursement de l'emprunteur et moins sur la valeur et qualité du bien immobilier. Cela veut dire que le système décorrèle l'état du marché immobilier de la santé des portefeuilles de prêt des prêteurs. Je pense que les exemples dans d'autres pays prouvent le danger d'une corrélation entre l'immobilier et l'état des bilans bancaires.

Ça ne signifie pas qu'il n'y ait pas de risque, le risque est toujours là, on ne le supprime pas, simplement on le traite d'une manière différente et on le concentre à certains endroits. Force est de constater que le risque immobilier en France est concentré pour ce qui concerne la caution, sur un petit nombre d'acteurs et Crédit logement en termes de taille est le premier d'entre eux. On parle de plusieurs centaines de milliards d'euros d'encours. Ça veut dire qu'il y a une contrepartie à ce système, c'est la nature réglementée et supervisée des organismes de caution, qui doivent être entreprise d'assurance, société de financement ou établissement de crédit.

Cela ne veut pas dire non plus qu'il ne peut pas y avoir d'autres modèles qui se développent, mais cela veut dire que si on veut accéder à l'intégralité des outils et en particulier les outils de refinancement, qui sont à disposition sur le marché, il est absolument indispensable d'être régulé et supervisé en tant qu'assurance, établissement de crédit, c'est-à-dire soumis à solvabilité 2, à la directive CRD 4 CRR issue de Bâle 3, ou aux très légères adaptations qui ont été faites pour les sociétés de financement.

Le contrôle public est celui de l'ACPR, qui applique une réglementation très stricte et très complète. On ne parle pas que du risque de crédit, on parle de la gouvernance, du « reporting », de tout un tas de choses, on parle de contrôle des risques. C'est quelque chose de très important dans la stabilité du système, et comme contrepartie à cette concentration des risques, tout comme évidemment le fait de mobiliser suffisamment de fonds propres en face de ces risques. Nous avons des discussions pour savoir où le curseur des fonds propres doit être placé, ce sont des discussions techniques. Mais les autorités publiques veillent au grain sur ce sujet-là.

J'aborde maintenant la toute dernière partie de mon propos : il s'agit d'une spécificité française. Peu de pays dans le monde ont recours à ce type de mécanisme et je crois ne pas me tromper en disant qu'aucun d'entre eux n'y a recours dans ces proportions. C'est important. Je ne veux pas forcément parler de génie français ou de spécificité, mais on pourrait presque. Il y a deux aspects :

- C'est reconnu et accepté par les marchés de capitaux et les marchés financiers mondiaux. Des crédits cautionnés il y en a dans les covered bonds, dans les refinancements sécurisés, il y en a un peu dans les titrisations. Il n'y a pas beaucoup de titrisation en France, mais la dernière en date en France incluait des crédits cautionnés et elle a été sursouscrite. C'est un modèle connu et accepté des investisseurs financiers mondiaux.
- Mais c'est un modèle qu'il faut expliquer au niveau des autorités européennes et internationales. Parce qu'on est touché d'une maladie que je trouve incroyable mais qui est réelle. C'est la maladie « du bon élève ». Quand j'explique le mécanisme de la caution à mes collègues européens, américains, qu'ils ne connaissent pas du tout, d'abord ils ne comprennent pas. Et ensuite ils me disent qu'il y a forcément un truc, que c'est trop beau pour être vrai. Cela veut dire qu'il faut, au niveau des autorités publiques, se battre et défendre un traitement au moins égal de la caution immobilière par rapport à l'hypothécaire. Ce n'est pas toujours facile. Je prends souvent un exemple, si vous écrivez « mortgage » dans une réglementation en disant que cela signifie crédit immobilier, en réalité cela veut dire hypothèque, il vaudrait mieux écrire « home loan ».

J'en termine là, j'ai peut-être été un peu trop long, mais c'était les principaux messages que je voulais faire passer ce matin.

### **Stéphane Pénét :**

Merci Monsieur Royo et merci Monsieur Lepescheux de nous avoir éclairés sur la caution du prêt immobilier.

Vous disiez qu'il y a la caution non réglementée, répondant à l'offre et la demande.

Nous allons à présent passer à un deuxième sujet, révélant une autre facette de la caution, que viendront nous présenter Monsieur Bruno Pesché, qui est Directeur caution France chez Atradius, et Monsieur Aurélien Louis, qui est Chef du bureau du sol et du sous-sol, à la Direction générale de la Prévention et des Risques, au ministère de l'environnement. Ils vont nous parler d'un tout autre sujet, mais c'est intéressant d'avoir un peu de contraste pour montrer l'amplitude de l'utilisation possible des cautions. Vont être abordés d'une part la caution des installations classées (ICPE) et les cautions en douane d'autre part.

Bruno Pesché va donc nous parler de cette deuxième catégorie de caution, qui est celle des cautions réglementées.

## 9h30 /La caution des ICPE et la caution en douane, perspectives croisées de l'évolution de la réglementation : comment concilier le besoin de sécurisation des intérêts publics et la compétitivité des entreprises ?

Bruno Pesché - Directeur caution France, Atradius

Témoignage : Aurélien Louis - Chef de bureau du sol et du sous-sol, Direction Générale de la Prévention et des Risques

### **Bruno Pesché :**

Il existe un nombre important de cautions réglementées en France et notamment concernant les professions réglementées (professionnels de l'immobilier, avocats, agences de voyage, le travail temporaire...).

Il n'est pas possible dans l'espace de temps imparti de présenter chacune de ces cautions réglementées.

Cependant, il nous semble intéressant de mettre en avant deux d'entre elles, en raison d'une part, de leur similitude et, d'autre part, de l'évolution en sens contraire de la réglementation les concernant. Il s'agit des cautions délivrées en matière d'installations classées pour la protection de l'environnement (ICPE) et en matière de douane.

### **Stéphane Pénet :**

Pouvez-vous nous présenter ces deux secteurs d'activité et nous indiquer en quoi ils sont similaires ?

### **Bruno Pesché :**

La similitude on la trouve dans l'objectif. Il existe en France un certain nombre d'entreprises intervenant dans des secteurs d'activités sensibles pour l'environnement : entreprises de stockage de déchets, carrières, la chimie, le traitement de surfaces ou encore les sites SEVESO... Dans l'ensemble de ces domaines, le rôle du garant - et là aussi on ne parle pas d'assurance même si on est parfois assureur - est de sécuriser les autorités de l'Etat en garantissant le respect des engagements des entreprises, durant l'exploitation et/ou à la fin de celle-ci. Cela porte principalement sur l'intervention en cas d'accident, la surveillance et la mise en sécurité, ou encore la remise en état des sites exploités. C'est par exemple le cas de la carrière. En cas de défaillance de l'exploitant, le garant sera appelé en paiement.

En matière de douanes, il existe des régimes suspensifs des droits, c'est une forme de crédit qui permet aux entreprises de différer le paiement à l'administration des douanes. La caution va permettre à l'entreprise de différer le paiement des droits, et à l'Etat d'être certain de pouvoir être payé en cas de défaillance des entreprises soumises à ces droits. Les exemples sont nombreux :

- caution d'importation définitive, crédit d'enlèvement,
- caution de transit communautaire,
- caution d'importation temporaire, opérations diverses,
- caution d'entrepôt sous douanes.

Dans ces deux domaines très différents (caution en douane ou caution environnementale), la garantie apportée par le garant a le même objectif : protéger l'Etat du risque de défaillance des opérateurs économiques.

### **Stéphane Pénet :**

Vous nous parlez d'évolution en sens contraire de la réglementation concernant ces deux marchés, pouvez-vous nous en dire plus ?

### **Bruno Pesché :**

Sur le marché des douanes, on observe depuis quelques années maintenant une tendance croissante de la réglementation :

- soit à octroyer des dérogations à l'obligation de constituer des garanties financières pour les acteurs économiques
- soit à assouplir cette obligation en autorisant les garanties apportées par des entreprises parentes, appartenant à un même groupe.

A titre d'exemple des évolutions réglementaires récemment observées, on peut citer :

- la circulaire du 2 février 2010 - Acceptation par la douane, sous conditions, du cautionnement de groupe ;
- l'article 52 de la loi du 29 décembre 2010 permet une dispense de garantie pour les montants afférents à la TVA relatifs aux marchandises sous douane ou placées sous régime douanier suspensif des droits, taxes ou prohibitions ;
- le décret du 2 octobre 2013 relatif à l'extension des dispenses de caution aux petits opérateurs en matière d'alcools et de boissons alcooliques.

Cette évolution réglementaire nous semble constituer une certaine « concession » faite à la sécurité financière de l'Etat.

S'agissant du secteur des exploitants d'installations classées pour la protection de l'environnement, le cas de la liquidation judiciaire de Métaleurop Nord en 2003 a montré les conséquences très concrètes de la défaillance d'une entreprise opérant dans ce secteur, laissant derrière elle un passif environnemental lourd, dont la réhabilitation a dû être en partie financée par l'administration. Depuis lors, d'autres cas de défaillance ont défrayé la chronique (Petroplus, déchèterie de Limeil-Brévannes notamment).

Ce contexte a conduit à une évolution de la réglementation dans un sens totalement opposé à celui observé en matière de douane.

En effet, afin de prévenir la survenue de nouveaux cas de défaillance d'entreprises, la loi n° 2003-699 du 30 juillet 2003, puis le décret n°2012-633 du 3 mai 2012 sont venus renforcer le dispositif de garanties financières existant, en élargissant notamment la liste des entreprises soumises à l'obligation de constituer une garantie financière.

3 dimensions sont ici remarquables, dans la manière d'atteindre cet objectif ultime de sécurisation des intérêts de l'Etat, et du contribuable :

- une concertation de qualité engagée avec l'ensemble des acteurs économiques concernés, (entreprises et garants) qui a permis d'aboutir à un dispositif de garanties financières consensuel et équilibré.
- la volonté d'offrir aux opérateurs de ce secteur un large panel de possibilités pour répondre à leurs obligations de constitution de garanties financières. Les garanties peuvent être apportées par des banques, des compagnies d'assurance, la caisse des dépôts et consignations où par la maison mère si elle est-elle même garantie.
- un délai pour la mise en conformité et un échéancier progressif de constitution des garanties.

L'élaboration du dispositif a été conduite avec 2 objectifs très présents :

- apporter la sécurisation financière recherchée par les pouvoirs publics ;
- offrir aux opérateurs suffisamment de souplesse, par la diversité des modes de garantie financière autorisés, leur permettant d'opter pour la solution la plus adaptée.

### **Stéphane Pénéat :**

Si je comprends bien, les pouvoirs publics semblent être plus exigeants dans les textes sur les ICPE et semblent faire plus de concessions dans les textes sur les douanes.

Aurélien Louis, vous êtes en charge du dossier des garanties financières en matière d'ICPE au sein du ministère de l'environnement. Vous avez eu à travailler ces textes avec un certain nombre de professionnels. Est-ce que vous pouvez nous en dire un peu plus sur la façon dont l'Etat a vu l'instrument de caution, comme un instrument utile et intéressant pour justement développer la sécurité des ICPE, en tout cas la sécurité financière.

### **Aurélien Louis :**

Ce qu'on peut dire en introduction c'est que l'outil « garantie financière » est un outil qui est finalement assez ancien, dans le code de l'environnement et dans les lois qui l'ont précédé. Des dispositifs de garanties financières il en existe depuis les années 90, c'est le cas notamment pour les carrières, pour les installations de stockage de déchets, et pour les installations SEVESO. Dès le début de l'introduction des dispositifs de garanties financières dans le code de l'environnement, ces dispositifs étaient vus comme un renforcement des dispositions, qui préexistaient dans le code de l'environnement, d'examen initial des capacités financières de l'exploitant ou du demandeur de l'autorisation. En matière d'installation classée, un dispositif fondamental c'est l'autorisation qu'un exploitant doit demander avant de commencer son activité et il est prévu dans l'instruction que les services de l'état vérifient les capacités financières de l'exploitant en la matière.

Historiquement l'inspection des installations classées n'a jamais été très performante sur ce sujet-là considérant que ça dépassait ses compétences, puisque ce sont essentiellement des compétences techniques que l'on trouve dans ses services. L'idée des garanties financières c'était de dire pour des enjeux particuliers on va mettre en place de tels dispositifs qui vont au-delà du simple examen des capacités financières et garantissent l'administration par rapport à des risques qu'elle n'est pas elle-même en mesure de gérer, car elle ne les maîtrise pas et les appréhende mal.

Le dispositif des garanties financières a pris un tour nouveau avec la loi de 2003 que vous avez évoquée, donc la loi dite Bachelot sur les risques technologiques dont on dit souvent que c'est une loi « AZF » mais en fait c'est autant une loi « Metaleurop » qu'une loi « AZF ». L'un des dispositifs clef des annonces politiques ça a été de dire que le dispositif des garanties financières qui préexistait allait être étendu à tout un tas d'installations et particulièrement celles présentant des risques particuliers de pollution des sols sur lesquels elles étaient fondées. Il y a eu cette annonce là en 2003, avec la mise en place des dispositions législatives pour le faire, et la mise en place du dispositif dont le décret d'application n'est sorti qu'en 2012, ce qui donne la mesure de la difficulté de la mise en œuvre d'un tel dispositif et de l'importance des discussions qu'il a fallu avoir avec l'industrie pour faire accepter un tel dispositif généralisé. D'ailleurs, c'est important de souligner que le dispositif mis en place est un peu en retrait par rapport à ce qui était dit en 2003. En 2003, on voulait garantir l'intégralité des activités effectuées au moment de la cessation d'activité de l'installation classée, à la fois la mise en sécurité (évacuation rapide des déchets des produits dangereux, clôturation du site, surveillance) mais aussi garantir la réhabilitation du foncier. Le dispositif in fine est un peu en retrait car tel que conçu en 2012 il ne couvre que la mise en sécurité, qu'une partie des obligations dues par l'exploitant au moment de la cessation d'activité à laquelle on a ajouté un petit dispositif permettant de garantir les pollutions nouvelles, on a introduit un dispositif de garantie financière supplémentaire appelé à couvrir les pollutions à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2012 pour autant que l'inspection ait pu en avoir connaissance. Ça n'a pas été simple.

L'autre apport du dispositif mis en place en 2012, ce sont les nouvelles modalités de garanties financières. La modalité historique c'était la garantie apportée par les établissements de crédit. Une nouvelle modalité a été introduite en 2012, qui est la consignation auprès de la caisse des dépôts et consignations avec des avantages et des inconvénients. La consignation offrant pour l'inspection et pour le ministère une garantie plus sûre car cela veut dire qu'il y a des sommes sonnantes et trébuchantes quelque part pour pouvoir couvrir les dépenses à venir, mais présentant des inconvénients réels, ça veut dire stériliser une partie de la trésorerie des entreprises et on sait très bien que les entreprises, en particulier les entreprises industrielles, en ont besoin pour d'autres enjeux.

Vous l'avez souligné, on a eu un excellent niveau de dialogue avec la profession de l'assurance et de la banque dans la mise en place de ces dispositifs. C'est peut-être dû au fait que les garanties financières existaient depuis très longtemps dans le droit et donc on avait déjà eu le temps de tester un peu les choses avec les carrières, les installations SEVESO. Finalement, en termes de rédaction des textes et de définition du cadre, on a pu bien gérer ce passage à l'échelle. Quelques ordres de grandeur : lors de l'étude d'impact on avait estimé que 4000 installations seraient concernées en France, je ne sais pas si on les atteindra, ce qu'on constate à l'heure actuelle, c'est que le montant moyen de la garantie couvert par ce dispositif est de 400 000 euros. Ça représente une échelle supplémentaire par rapport à ce qu'on faisait auparavant. Mais si on fait le calcul, les montants de garantie impliqués sont relativement modestes par rapport aux autres marchés que vous pouvez couvrir. Pour le cadre des installations classées ça a représenté quelque chose d'important.

On peut, peut-être, pour conclure cette intervention évoquer les quelques difficultés qu'on ressent à l'heure actuelle. On est en train de mettre en œuvre le dispositif. Au 1er décembre 2013, les entreprises ont dû remettre leurs estimations du montant que représente le coût de mise en sécurité de leur site. Elles ont dû se voir prescrire le montant de la garantie à couvrir par les préfets au 1er juillet 2014. On se rend compte qu'au 1er juillet 2014 on avait déjà un peu de retard. On avait prévu un échéancier progressif avec des tranches de 20% : 20% au 1er juillet 2014, 40% au 1er juillet 2015, etc. On a été confronté au choc de simplification, la mise en œuvre de ce dispositif s'est faite au même moment où le message du gouvernement était de simplifier la vie des entreprises, avec les entreprises industrielles principalement concernées. Ça a posé quelques petites difficultés de timing, il y a eu aussi un quiproquo sur le type de sociétés en mesure de proposer des dispositifs de caution ou des garanties pour pouvoir couvrir cette obligation de garantie financière. On s'est rendu compte que beaucoup d'entreprises se sont finalement adressées en premier lieu à leur banque, ces banques qui n'étaient pas du tout intéressées par le fait d'offrir ce genre de produit. Il y a eu un peu de temps pour que les entreprises comprennent qu'il y avait d'autres acteurs sur le marché.

Le dernier point qui fait partie des petites difficultés pédagogiques qu'on a autour de ce dispositif c'est l'objectif final de ce dispositif de garantie financière et le discours que tiennent les assureurs en la matière. Avec un discours qui se comprend, qui consiste à dire qu'une part importante de leur service c'est de vérifier que l'entreprise qu'ils vont cautionner a le profil financier, économique, suffisant pour justement être cautionnée. Leur objectif c'est de ne pas avoir à payer à la place de l'entreprise ces obligations de mise en sécurité. On comprend bien, simplement quand les entreprises de l'assurance caution tiennent ce discours ça peut parfois passer un peu mal, car la conception immédiate de ce dispositif pour les pouvoirs publics et pour le grand public en général c'est de dire, on met en place un vrai dispositif d'assurance donc on sait que si on a un souci on a quelqu'un vers qui se tourner. Là on est plus sur l'idée de dire, attention on va faire cette analyse du risque on va la faire de manière raisonnable et attentive et si on se rend compte que le risque est trop grand on se retirera et ça constituera une alerte pour les pouvoirs publics sur la situation d'une entreprise. Ce qu'on peut comprendre mais il y a une pédagogie à faire par rapport à ça.

Toujours est-il qu'on continue à étendre le champ des garanties financières dans le code de l'environnement puisqu'il y a un nouveau champ ouvert par la loi ALUR passée en mars 2014. On a introduit dans le code de l'environnement la possibilité pour un tiers, un aménageur, de se substituer à un exploitant pour réaliser ses obligations de réhabilitation. L'enjeu c'est de dire, si on a un projet d'aménagement sur un site industriel, plutôt que d'avoir une réhabilitation faite par un industriel dans un premier temps, avec une vente de terrain, puis dans un second temps la construction de logements, de bureaux, etc., autant faire les choses d'un seul coup, surtout qu'on a des aménageurs qui maîtrisent cette technique de remédiation, de réhabilitation. Mais le code de l'environnement ne le permettait pas, maintenant on peut transférer l'obligation de réhabilitation de l'exploitant à l'aménageur. Pour sécuriser les exploitants, dans ce dispositif, on a dû introduire un dispositif de garantie financière, s'appliquant à l'aménageur qui reprend ses obligations. On étend donc encore le champ de ce dispositif de garantie financière dont on pense qu'il a une utilité dans le cadre global des obligations posées par le code de l'environnement.

**Stéphane Pénet :**

Merci de ces précisions, la profession se félicite du dialogue qu'il y a eu dans ces textes. Un des buts de cette matinée est de montrer l'intérêt qu'il y a à se parler, à analyser ensemble les difficultés que peut avoir chacun. Il ne suffit pas de dire : « on met une garantie », encore faut-il vérifier si le marché existe, s'il est capable de répondre. Quelles que soient les difficultés qui ont existé, nous avons toujours eu de votre part une écoute. Nous devons nous féliciter de cela. Pussions-nous avoir toujours cette écoute dans tous nos travaux avec les pouvoirs publics. Merci Monsieur Pesché, Monsieur Aurélien Louis, pour votre éclairage.

Nous terminerons nos présentations des différentes facettes de la caution, par la présentation de Monsieur Bruno Perse qui est directeur du marché des constructeurs de maisons individuelles à la CEGC, Compagnie Européenne de Garanties et Caution, qui a un support pour nous présenter cette part importante du marché de la caution qui est celui des constructeurs de maisons individuelles.

## 9h45 / La caution des constructeurs de maisons individuelles, un exemple de protection du consommateur

Bruno Perse - Directeur du marché des constructeurs de maisons individuelles, Compagnie Européenne de Garanties et Cautions (CEGC)

### **Bruno Perse :**

*Projection d'une vidéo sur le contrat de construction de maison individuelle.*

Pour éviter dans les années 90 que les familles se retrouvent avec des chantiers sur les bras, la loi de 90 a défini les termes et contours du contrat de construction de maisons individuelles qu'on appelle le CCI. 24 ans après, on peut faire un point sur ce qu'elle a pu permettre ou pas, les limites, les atouts de cette nouvelle disposition, qui assortit ce contrat de construction d'une garantie financière de livraison, permettant aux familles de pouvoir faire face à la défaillance du constructeur.

Les principales garanties du contrat de construction et de la garantie financière :

- garantissent le prix convenu au maître d'ouvrage, au particulier ;
- garantissent le délai, car cette notion de délai est assortie dans la garantie de pénalités de retards ;
- et au travers de certaines clauses, permet indirectement, avec certitude, que la souscription de la D/O sera bien a minima respectée, assurance qui, au-delà de la garantie financière, a aussi l'avantage de voir la pérennité du bâti assuré pour une dizaine d'année de manière certaine, puisqu'on voit trop souvent que cette obligation de D/O est rarement souscrite par les particuliers, par méconnaissance ou par mesure économique.

Juste un petit chiffre, depuis 2004, sur ces dix dernières années, les garants ont contribué à la terminaison de 3200 maisons achevées consécutivement à la défaillance d'un constructeur dans le cadre de la mise en jeu de la garantie. Même si ça peut paraître intrinsèquement un chiffre modeste, ça reste quand même, de manière micro économique, tout de même représentatif pour ces 3200 familles.

Ensuite, si on regarde rapidement le champ d'application et sur quelles masses et quels marchés on se situe, rappelons que sur 300 000 logements autorisés en 2013 en France, la portée de la loi de 1990 concerne 100 000 logements, c'est la cible potentielle, 100 000 maisons individuelles construites en France en 2013. Ce qui correspond à peu près à une maison sur 3.

Nous constatons également sur ces 100 000 maisons que 2% font l'objet d'auto-construction, que 18% des maisons en France sont réalisées par des artisans et que 21% de ces mêmes maisons font l'objet d'un contrat de maîtrise d'œuvre ou d'architecture. Bien évidemment il n'est pas illégal de faire construire sa maison autrement que par un CCMI, globalement on estime une part de marché entre 50 et 60% d'une année à l'autre sur la maison individuelle qui relève du CCMI. Ce ne sont pas des chiffres formels car ce sont des chiffres déclaratifs des garants, d'après les estimations recueillies par l'AGI, l'Association des garants de l'immobilier. Nous n'avons pas d'autorité qui puisse nous fournir de manière officielle ces chiffres. Le marché est donc de 60 000 personnes concernées. Les chiffres 2013, font ressortir le fait qu'on est sur un marché en baisse de 50%. C'est un secteur professionnel qui a subi une crise énorme. On est sur des proportions aujourd'hui qui vont engendrer des défaillances dans les quelques mois et années à venir qui rendront d'autant plus pertinente et justifiée la présence de la garantie financière d'achèvement.

On va regarder qui aujourd'hui bénéficie ou non de ces garanties. Qui, parmi les particuliers qui vont construire, sont les plus à même de pouvoir au travers de leurs possibilités de construction bénéficier de ces garanties. Aujourd'hui, le profil concerne le primo accédant qui s'adresse au constructeur de maison individuelle. On est à 60% sur un marché low cost, avec des maisons à moins de 110 000 euros ttc. 50% des bénéficiaires sont des populations âgées de moins de 40 ans et 25% de ces ménages gagnent moins de 2300 euros par mois au niveau du foyer. On voit l'utilité de couvrir et de garantir les gens qui en ont le plus besoin. C'est une loi protectrice des primo accédant c'est ce qui ressort des bénéficiaires. Le corolaire, on trouve plus de maisons individuelles en zone rurale qu'en zone péri-urbaine, dans la proportion de 1 à 3.

A la question qu'on pouvait légitimement se poser au début de la période de crise que nous vivons actuellement qui a abouti à 50% de baisse d'activité, si les maître d'ouvrage auraient été tentés de faire l'économie des garanties financières en s'exonérant du CCMI en faisant construire par d'autres solutions, on constate que même en période de crise, la part d'utilisation du CCMI se maintient à 56%. Donc pas d'effet, qu'on aurait pu éventuellement constater, de « désamour » des particuliers vis-à-vis de cette garantie.

Après la question qu'on peut se poser, c'est ce chiffre de 56% doit-il être supérieur, doit-on faire en sorte de le rendre plus général, équiper plus largement les particuliers, ou pas. Il y a des axes de réflexion. Les deux principaux axes d'amélioration qu'on peut mettre en exergue :

- Le déficit de notoriété de la loi de 90 est palpable, a été mesuré. Faire connaître la loi et les risques garantis auprès du plus grand nombre serait un minimum à faire au niveau des pouvoirs publics, des autorités de tutelles ou autres. On s'est penché sur la question en interrogeant un panel de 3000 particuliers qui avaient fait construire avec une garantie CEGC. Au moment de la réception des travaux, la question suivante a été posée « pouvez-vous nous citer le nom du garant qui vous a délivré la garantie de livraison ? », moins de 10% ont cité spontanément le nom du garant. Ça dénote du peu de diffusion et de connaissance du produit et au-delà de ça on s'est rendu compte qu'il y avait confusion chez le particulier au moment de son acte de construction entre l'assurance caution et l'assurance dommage ouvrage.
- Le deuxième axe qu'on peut mettre en avant, c'est le rôle primordial des organismes de financement. Outre l'intérêt juridique qu'ils ont à vérifier dans l'instruction de leur prêt l'application de l'article L.213-10 du code de la construction et de l'habitation, qui les concerne directement sur la vérification du contenu du contrat qu'il finance, je pense que les organismes de financement pourraient développer une information plus précise lors du montage de financement, en rappelant au particulier l'intérêt ou non, les limites ou non de cette garantie et de bien en vérifier son application. Finalement au-delà du cadre juridique posé par cet article, auquel les banques ont à répondre, c'est le bon sens également, l'intérêt des organismes est d'autant plus justifié que sécuriser l'opération de construction de leur client permet de sécuriser leur propre financement.

Les atouts, c'est que les besoins en logement on les connaît, un sondage récent auprès des particuliers montre que 75 % des français souhaitent plutôt vivre en secteur diffus dans des maisons individuelles que dans des villes en centre urbain, même si les dispositions gouvernementales vont vers une densification du périurbain et de l'urbain, la volonté reste forte dans la demande des foyers d'acquérir une maison individuelle.

Les limites. Cette loi de 90 n'a jamais été depuis 24 ans revisitée, elle n'a jamais fait l'objet d'amendement ou de concertation qui auraient permis de résoudre les problèmes liés à la rigidité de la loi et à sa complexité, qui embarquent des difficultés auprès des constructeurs de maisons individuelles quant à leur capacité à respecter l'intégralité des clauses composant et intégrant la loi de 90. En tant que garant on les voit tous les jours, la complexité et la complexification accélérée par la jurisprudence plutôt défavorable au constructeur et donc au garant, a tendance

à écarter ou à dissuader ou à apeurer certains constructeurs, avec une tentation de s'échapper de cette obligation en modifiant la manière de faire. Soyons vigilants sur notre capacité à accompagner le législateur dans les réflexions nécessaires à un « retoilettage » sur cette loi qui finalement au bout de 24 ans a un petit peu vieilli, avec les risques de requalification et le risque pénal pour le chef d'entreprise, des choses fortes. Il faut bien noter que si les professionnels ne la consomment pas, il n'y aura plus de bénéficiaire derrière : c'est un tout.

Pour finir, au-delà des atouts et des limites que nous avons vus, souvenons-nous que le constructeur de maisons individuelles exerce un métier compliqué, qui embarque de nombreuses expertises techniques financières ou autres et que cette caution permet aussi grâce au garant d'accompagner les PME. 86 % des constructeurs en France emploient moins de 10 salariés, ce sont des PME voire TPE. Par l'accompagnement du garant au travers de ces audits financiers, de l'expertise financière, de l'expertise juridique, ça permet à ces petites entreprises de pouvoir être accompagnées dans leur métier et leurs difficultés.

En conclusion, c'est une garantie qui a trouvé une sorte d'équilibre entre le garant accompagnateur dans un cercle vertueux, par son expertise auprès des entreprises et des PME, et une garantie qui a fait ses preuves quant à la mise en jeu qu'on a pu observer depuis 20 ans sur les réalisations que nous avons pu faire en lieu et place des constructeurs défaillants. En même temps soyons vigilants aux limites que j'exposais tout à l'heure, quant à cette loi qui a un petit peu vieilli, et un gros sujet, qui est un préalable au reste, qui est le défaut de notoriété auprès du grand public de cette caution.

**Stéphane Pénét :**

Très bien merci, on aura peut-être des questions à poser à l'ensemble des intervenants. Mais je souhaitais d'abord, maintenant que nous avons revu ces trois facettes de la caution, donner la parole à Bruno Pesché en tant que Président du comité caution de la FFSA afin qu'il fasse la conclusion de ce qui a été dit.

Bruno Pesché - Directeur caution France, Atradius – Président du comité caution de la FFSA

### **Bruno Pesché :**

En conclusion, cela apparaît comme une évidence, la caution aussi appelée la garantie financière est un outil précieux de sécurisation qui touche tant les particuliers, les entreprises, l'Etat. Nous l'avons vu au cours des 3 thèmes abordés.

L'objectif de sécurisation sera d'autant mieux, plus efficacement atteint que l'outil est bien utilisé. Sa bonne utilisation permettra de relever deux enjeux : rester simple, on peut parler de simplification administrative, et également sécuriser. Cette simplification et cette protection ne peuvent pas être des intérêts ou des volontés contradictoires. La dimension coût, on peut parler de compétitivité, cela a été évoqué également, c'est-à-dire un marché, un système et un dispositif efficaces concourront à un coût réduit de cette sécurisation, mais aussi et surtout un coût évité important pour le bénéficiaire quel qu'il soit (le particulier, l'entreprise ou également l'Etat). On peut ici parler d'une balance coût-bénéfice globalement très positive.

Surtout, qu'il s'agisse d'activités et professions réglementées ou professions non réglementées (cela a aussi été évident dans les exposés), c'est la performance dans le fonctionnement du dispositif et une certaine souplesse de celui-ci, c'est-à-dire, par exemple, éviter des mobilisations de cash (tout à l'heure on a parlé de la caisse des dépôts, on remarque que la caisse des dépôts n'est pas la solution préférée ou, dans le crédit logement, l'hypothèque, qui là aussi n'est pas la solution préférée ou préférable) qui prouvent l'intérêt du dispositif et non pas son caractère obligatoire. Ou en tout cas ce caractère obligatoire ne suffit pas à prouver l'efficacité d'un système. Un dispositif trop contraignant a contrario mènera à réduire l'offre et le panel de solutions proposées et donc à un effet contreproductif, en quelque sorte une fausse bonne idée. Enfin qu'il s'agisse d'une caution obligatoire ou non, les différents exemples abordés mettent en évidence le caractère vertueux de l'accompagnement par les garants et c'est fondamentalement grâce à la responsabilisation et grâce aux processus de sélection et de suivi des cautionnés que nous contribuons au renforcement des acteurs eux-mêmes : on a parlé d'audit, de suivi des différents acteurs, de sélection également mais c'est aussi un processus vertueux, car au travers des audits par exemple c'est un échange avec les cautionnés qui permet de les mettre dans une perspective d'éviter le défaut.

L'objectif premier dans le travail accompli par les garants est d'éviter le défaut, mais de manière vertueuse. Ce caractère vertueux est au bénéfice de tous les acteurs, et ce bénéfice ce n'est pas seulement celui du bénéficiaire de la caution.

### **Stéphane Pénet :**

Merci pour cette conclusion, qui montre que la caution est sécurisante pas seulement par l'acte financier mais bien aussi par l'analyse, l'accompagnement, la sélection que les garants eux-mêmes font auprès de ceux qu'ils garantissent.

## Questions/Réponses

### **Stéphane Pénet :**

On va passer, si vous en avez, à des questions que vous voudriez poser aux différents interlocuteurs. J'en ai moi-même une que je voulais poser pour lancer le débat.

Bruno Perse a parlé du fait qu'il fallait moderniser la loi de 90 sur les maisons individuelles, s'il y avait un point qu'il paraîtrait nécessaire de changer, ça serait lequel ? Car effectivement c'est quelque chose qui a maintenant une vingtaine d'années, mais qui a été, je crois, retouché sur un certain nombre de points, et vous avez dit que cette loi a un peu vieilli. Est-ce que vous pouvez nous dire s'il y a un point particulier qu'il vous paraîtrait important de modifier ?

### **Bruno Perse :**

On a vu les évolutions jurisprudentielles qui ont fait apparaître les limites de mise en œuvre par les constructeurs, qui souvent n'ont pas en leur sein des équipes de juristes. Ce n'est pas un point particulier, c'est un esprit - sauf peut-être à ce que ma directrice juridique ici présente ait une idée précise sur un point prioritaire - mais le sens est plutôt de revisiter. Encore une fois, les 25 ans écoulés se sont écoulés au bénéfice des bénéficiaires, des particuliers, des garants, etc., il serait bon de réunir tous ces gens-là, de mettre autour de la table tous les acteurs et tenants de cette loi, de prendre les moyens et le temps nécessaires à la réactualiser. C'est pourquoi je ne veux pas donner un point, car ce serait en exclure tous les autres, alors que c'est plutôt une posture à avoir, une démarche, qu'une dénonciation d'un sujet.

### **Question de la salle :**

Question sur une limite concernant l'éco-PTZ, je pense que vous visez les qualifications peut être RGE. Je voulais savoir en quoi un constructeur de maison individuelle pouvait se trouver limité par cette éco-conditionnalité.

### **Bruno Perse :**

Le prêt à taux zéro a été revisité au 1er octobre 2014, plutôt de manière à rendre un plus grand nombre éligible au bénéfice du PTZ. J'avais mis cette phrase de PTZ, que je n'ai pas eu finalement le temps de développer, simplement pour mettre en exergue le fait que cette population des primo-accédants, qui est la cible identifiée par la loi de 90, était de toute façon très dépendante des politiques d'aide d'accession à la propriété et des variations gouvernementales sur ce sujet d'accession à la propriété.

### **Question de Michel Cottet :**

Dans le titre du colloque on a « sans déresponsabilisation », donc on a bien à faire à des responsabilisations partagées entre les agents économiques, particuliers et entreprises. Il faudrait peut-être aussi parler de la responsabilisation de l'état, puisque très souvent lorsque l'on parle de garanties financières obligatoires, ça vient bien d'un texte législatif. Il ne faut pas que l'état soit déresponsabilisé, car lorsque l'on donne une garantie à l'état ou à un organisme il doit avoir sa part de responsabilité. C'est le bon curseur du niveau de protection globale qui doit être bien calculé. Le message c'est aussi qu'il y a des faux garants, dont on n'a pas parlé, mais il y a un peu de police à faire, notamment lorsque les garanties sont difficiles à obtenir, c'est là où il y a un trou d'air qui se passe et on voit apparaître pas mal de faux garants notamment dans le travail temporaire, notamment lorsque les marchés sont difficiles. C'est aussi le rôle de l'état dans sa responsabilisation globale du secteur.

### **Stéphane Pénet :**

Tout à fait, d'où l'importance de ce que je signalais tout à l'heure lorsqu'on édicte une garantie obligatoire ou une assurance obligatoire de s'assurer qu'il y a un marché pour ça, sinon on aboutit à des situations qui sont parfois très compliquées.

Françoise Palle Guillabert, Délégué Général de l'Association française des Sociétés Financières (ASF)

**Françoise Palle Guillabert :**

Il m'appartient donc de prononcer le mot de clôture de cette matinée d'échanges sur la caution. Au premier chef je voudrais remercier la FFSA, très chaleureusement, pour nous avoir accueillis dans son auditorium. La grande maison qu'est la FFSA a accueilli la plus petite qu'est l'ASF sur ce métier que nous avons en commun, la caution. Nous avons pour objectif pour cette table ronde de mieux faire connaître la caution dans toute sa variété, sa richesse, ses spécificités, son hyper spécialisation. Nous avons partiellement réussi au sens où nous avons eu des échanges très riches, très intéressants, mais je pense que nous devons prolonger cette table ronde peut être en faisant savoir à l'extérieur à nos partenaires à nos interlocuteurs la teneur de nos échanges. Nous le ferons par le biais de la lettre de l'ASF. Il faut que nous poursuivions nos travaux pour améliorer la notoriété de la caution.

Mon dernier message c'est qu'il faut défendre ce modèle, on l'a vu c'est un modèle très français, il faut le défendre face au rouleau compresseur de l'harmonisation européenne. La caution rend d'immenses services à l'ensemble des acteurs économiques et ça irrigue l'ensemble du tissu économique. C'est très spécialisé, c'est très technique, ça a bien résisté à la crise, ce qui est une immense vertu et donc il est très légitime d'obtenir auprès des autorités prudentielles internationales et nationales des aménagements réglementaires qui correspondent bien au risque que fait courir ce type de modèle, et donc nous nous y employons à l'ASF tous les jours, c'est une bataille et la bataille continue.

Merci donc à la FFSA, merci très chaleureusement à tous les intervenants et merci à toutes et tous d'être venus nous écouter ce matin.



[www.ffsa.fr](http://www.ffsa.fr)



[www.asf-france.com](http://www.asf-france.com)