

> Comm'Unique #1 <

(juin 2015)

L'Édito



Laurent Pujol

(Fondateur Crédit Unique)

Chers amis et partenaires, c'est une émotion particulière que je ressens aujourd'hui, à l'heure où, mes équipes et moi-même avons choisi de regrouper nos différentes marques sous le label Crédit Unique.

J'étais bien loin d'imaginer, en créant l'entreprise il y a presque 20 ans, une telle aventure !

Nous sommes fiers d'avoir vu évoluer le métier du regroupement de crédits qui a aujourd'hui les faveurs du public et de la presse.

Les associations de défense des consommateurs le considèrent désormais comme incontournable pour une meilleure gestion du budget et une bonne appréhension du rapport à son endettement.

Avec Crédit Unique, nous ambitionnons bien sûr de densifier nos partenariats, de mieux exprimer les fondamentaux de notre métier mais aussi de souligner combien la relation que nous entretenons avec vous est importante.

Je vous laisse découvrir cette première lettre d'info d'un nouveau genre, nous avons eu beaucoup de plaisir à la réaliser et nous espérons qu'elle donnera l'occasion de dialogues et collaborations fructueuses pour tous.

ZoOm sur le crédit Travaux

A peine le printemps parti, voici l'été qui s'installe avec des journées plus longues et plus agréables...

On redécouvre ainsi les joies de l'extérieur comme des projets pour améliorer son intérieur. Les projets de travaux fleurissent et la fréquentation des grandes surfaces spécialisées comme des jardinerie est en hausse.

Les acteurs financiers sont bien sûr présents dans les projets des consommateurs français et le marché se porte bien : 25 milliards d'euros de crédits travaux ont ainsi été distribués en 2014 et on évalue une production de l'ordre de 30 milliards d'euros en 2016 (source Jasmin).

Saisonnier, le marché est également poussé par un environnement réglementaire et financier avantageux : les taux commerciaux sont très bas et la politique monétaire ultra expansive de la BCE devrait maintenir cette tendance ; les



réglementations thermiques et les incitations fiscales poussent les ménages à réaliser des travaux en faveur des économies d'énergie.

D'autre part, les consommateurs sont demandeurs et expriment de nouveaux besoins. Les attentes sont ainsi plus précises et les emprunteurs plus attentifs.

Trois tendances dominent :

1/ la séniorisation de la population : les séniors, majoritairement propriétaires de leur logement, veulent vieillir le plus longtemps possible chez eux et réalisent des adaptations de leurs logement : monte escalier électriques, baignoires aménagées, pose de main courantes, motorisation des volets...

2/ le renforcement de la conscience écologique : la perspective de baisser le montant des factures d'énergies grâce à des travaux adaptés, adossée à une fiscalité incitative, pousse les ménages à entreprendre de lourds travaux d'amélioration : systèmes de chauffage de nouvelle génération, isolation, énergies alternatives...

3/ l'avènement de la domotique : après des années de tâtonnements, la domotique se démocratise et pousse à investir dans les nombreux systèmes de programmation et de coordination des équipements de la maison (chauffage, ouvertures, sécurité) pour toujours plus de confort.

Ces tendances représentent autant d'arguments pour proposer des gammes de financement adaptées, voire personnalisées.

Face à cette forte évolution de la demande, les acteurs commencent d'ailleurs à se mobiliser pour re-marketer leurs offres.



La Rencontre



Pierre-Yves Parisse

(Responsable Commercial Crédit Unique)

On ne croise pas une nouvelle marque tous les jours.

Afin de mieux comprendre les enjeux d'une telle transformation, nous avons eu le plaisir d'interviewer M. Pierre-Yves Parisse, responsable commercial Crédit Unique qui assure les fonctions de responsable Développement de la prescription bancaire.

Pouvez nous expliquer en quoi Crédit Unique est différent ?

Vous avez tout à fait raison, avec Crédit Unique c'est une nouvelle ère qui s'ouvre pour le Cabinet Pujol.

Il s'agit de confirmer notre position de leader du Sud-Ouest mais aussi de développer une image nationale d'expert en rachat de crédits.

Je profite de l'occasion qui m'est ici donnée pour remercier les 900 agences bancaires qui nous témoignent leur confiance et leur affirmer notre volonté d'être encore plus proche d'elles au niveau des délais, de la qualité de conseil et du suivi des clients qu'ils nous confient tous les jours. En résumé, Crédit Unique n'est finalement qu'un plus pour nos apporteurs banques.

Quels sont selon vous les atouts de Crédit Unique par rapport à d'autres courtiers ?

Il y en a plusieurs! Je pense en premier lieu à la rapidité de prise en charge grâce à l'implantation de nos 9 agences mais aussi à la présence de nos commerciaux sur le terrain ou encore aux nouveaux moyens offerts par notre centre de traitement de Mérignac.

Les contacts envoyés par les agences bancaires sont ainsi traités dans un délai maximal de 48 heures.

Je pense aussi au devoir de conseil qui guide nos actions pour trouver LA solution adaptée au budget, au profil du client et surtout que cette dernière soit pérenne dans le temps.

J'allais oublier un point important, Crédit Unique anime TOUS les mandats en direct, cela signifie toutes les solutions du marché avec les meilleures conditions commerciales pour nos clients.

En quoi cela va-t-il apporter davantage d'efficacité aux prescripteurs ?

Pour faire simple, nous proposons aux agences bancaires d'externaliser leurs encours risqués, de conserver la domiciliation des comptes bancaires et enfin de retrouver un client avec une capacité d'épargne.

Le traitement de vos contacts est notre priorité pour vous permettre la plus grande réactivité dans le cadre de la gestion bancaire du client.

Je tiens aussi à préciser que nos collaborateurs sont formés pour sensibiliser tous les clients financés à profiter du gain mensuel pour se constituer une épargne de précaution.

Outre cette nouvelle signature, quels sont les projets du moment ?

Nous sommes bien sûr concentrés sur notre mutation et ce qu'elle nécessite en matière de communication, mais aussi par une plus grande occupation du terrain, au travers notamment de contacts et visites plus réguliers dans les agences.

Nous ne pouvons préjuger de l'avenir bien sûr mais notre dynamique devrait nous amener à ouvrir de nouvelles agences.

Quel est l'avenir du courtage selon vous ?

Le marché de l'intermédiation en opération de banque et service de paiement est en plein essor mais il reste un métier récent, légiféré par la Loi Lagarde de 2010 avec l'application des décrets au 15 janvier 2013.

En France, seuls 30% des crédits sont distribués par des courtiers, nous sommes loin des 60% de diffusion en Allemagne ou dans les pays anglo-saxons plus matures.

Concernant le Regroupement de prêts, nous sommes sur un trend largement positif: les banques de dépôt ont bien compris que les solutions financières que nous proposons sont fiables et pérennes dans le temps.

Le courtage a selon moi un bel avenir devant lui, pourvu que nous continuions à être force de proposition auprès des financeurs pour développer de nouveaux produits de refinancement de prêts adaptés aux projets de vie de chacun de nos clients.